



VOTRE ARGENT

ÉPARGNE

L'assurance vie, plus que jamais un bon plan

Les rémunérations servies sur les fonds euros, le support au capital garanti de l'assurance vie, sont publiées ce mois-ci. Des chiffres à examiner de près alors que le taux du livret A va baisser au 1^{er} février.

Maxime Gayraud

ELLES ONT DÉGAINÉ les premières. En ce début 2025, Ampli Mutuelle et sa consœur Garance ont annoncé les taux servis l'an passé sur le fonds euros de leur contrat d'assurance vie, respectivement à 3,75 % et 3,5 %.

Une performance bien au-dessus de la moyenne du marché, attendue à 2,5 %, et surtout le coup d'envoi d'un ballet qui va durer tout le mois de janvier. « Certains concurrents attendent de voir comment les autres se positionnent, décrypte Virginie Hauswald, directrice générale de Garance. Car les taux des fonds euros sont un guide pour les épargnants. »

Ce support d'investissement, dont la composition varie chez chaque assureur mais constituée majoritairement d'obligations d'État et d'entreprises complétées d'actions, d'immobilier..., représente 70 % des 2 000 milliards d'encours de l'assurance vie. Il a encore capté, en 2024, 58 % de la collecte selon les chiffres de France Assureurs arrêtés à fin

octobre. « Le fonds euros, c'est la colonne vertébrale de l'épargne des Français, décrypte Antoine Delon, président de Linxea, spécialiste de l'épargne en ligne. C'est garanti en capital, liquide, sans plafond et souvent au-dessus du livret A. » Même s'il est fiscalisé, contrairement au livret réglementé dont le taux descend à 2,4 % au 1^{er} février.

Alors, pour les assureurs, qui se livrent une concurrence féroce, l'enjeu est de présenter leur contrat sous le meilleur jour. Mais après une dizaine d'années de taux très bas suivis d'une très forte remontée des rendements des obligations, l'affaire est loin d'être simple. Les assureurs avec les plus gros encours voient leurs rendements lestés par les fonds collectés et investis pendant cette période sur des titres peu rémunérateurs. Quand les acteurs qui ont ouvert leur fonds euros récemment ou portés par une collecte très dynamique peuvent servir des taux élevés. Par exemple, le fonds Eurolife de Corum, ouvert en 2023, affiche un taux record de 4,65 % mais la mise sur le support garanti est limitée à 25 % de l'investissement total.

« Le fonds euros, c'est comme une baignoire, illustre Antoine Delon. Aujourd'hui, c'est de l'eau chaude qui sort du robinet avec les taux élevés mais, pour faire monter la température, il faut en mettre beaucoup plus dans un bain rempli d'eau froide que d'eau tiède... » Et pour que l'eau chaude (la collecte) arrive en masse pour profiter des rendements élevés des actifs financiers, les assureurs ont plusieurs armes. Comme celui de servir un taux (la participation aux bénéfices dans le jargon) gonflé par la réserve (la provision pour participation aux bénéfices). Elle était en moyenne de 4,9 % à fin 2023, un chiffre qui cache de grandes disparités.

« Nous ne favorisons pas les nouveaux adhérents »

Par exemple, l'Afer (lire ci-contre) a historiquement fait le choix de distribuer année après année toute la performance quand d'autres assureurs ont constitué des cagnottes supérieures à 8 %, redistribuées bien des années plus tard. Mais pas forcément aux mêmes épargnants. Ceux qui en ont les moyens ont en effet mis en place des bonus, alimentés par leur réserve, pour les nouveaux clients, les plus gros épargnants, ou selon la part d'unités de compte choisie. À l'inverse, d'autres acteurs s'interdisent de telles pratiques. « Nous octroyons 3,6 % à tous nos adhérents, revendique Isabelle Le Bot, directrice générale de la France mutualiste. Et nous ne favorisons pas les nouveaux. » Chez le groupe Prévoir, on milite même pour le placement sur le fonds euros. « Nous avons une part minimale d'investissement en fonds euros de 70 % quand beaucoup des assureurs ont une part maximale », pointe Patricia Lacoste, PDG du groupe Prévoir.

Dans tous les cas, il ne faut pas limiter son analyse au taux servi. Il faut regarder aussi les frais ou encore l'éventail et la diversité des unités de compte (ETF, SCPI, produits structurés...). Et Hugues Aubry, chargé du marché de l'épargne et de la gestion de patrimoine chez Generali, de résumer : « L'assurance vie est une enveloppe où il n'y a pas que le fonds euros mais grâce auquel on peut mettre en musique son patrimoine. »



Les acteurs qui ont ouvert leur fonds euros récemment ou portés par une collecte très dynamique tirent leur épingle du jeu. Par exemple, le fonds Eurolife de Corum, lancé en 2023, affiche un taux record de 4,65 %. (Illustration).

2,51 %

L'Afer a dévoilé mercredi une rémunération 2024 du fonds euros à 2,51 %. Une performance dans la moyenne du marché.

STRATÉGIE | L'Afer lance un nouveau contrat

C'EST LA PLUS GROSSE association d'épargnants de France. Et chaque année, l'annonce du taux associé au fonds en euros de son contrat d'assurance vie est scrutée par les 750 000 adhérents et toute la profession. L'Afer (Association française d'épargne et de retraite) a dévoilé mercredi une rémunération 2024 du fonds euros à 2,51 % (net de frais de gestion et brut de prélèvements sociaux et fiscaux). Une performance dans la moyenne du marché et en hausse par rapport à 2023, année où les 2,22 % avaient laissé les adhérents sur leur faim.

« Nous avons un taux naturel », défend Gérard Bekerman, président de l'Afer, qui explique que l'association d'épargnants est « hermétique aux effets de mode » : « Nous donnons ce que nous avons, nous ne le fabriquons pas de manière artificielle. » L'Afer affiche en effet un niveau de réserve, la provision pour participation

aux bénéfiques (PPB), très faible par rapport au reste du marché, bien inférieur à 1 % contre 4,9 % en moyenne en 2023 chez ses concurrents. Une politique qui permet certes à l'Afer d'afficher « une performance élevée et pérenne » à plus de 3 % de moyenne depuis 2005. Mais qui interdit à l'association d'épargnants de puiser dans cette réserve pour booster le taux servi.

Une prime de fidélité

Alors, pour remonter dans la hiérarchie, l'Afer a décidé de lancer un nouveau contrat, Afer Génération, pour profiter du contexte de taux élevés, en particulier sur le marché obligataire. « C'est le fruit d'une réflexion stratégique avec notre partenaire Abeille Assurances », précise Gérard Bekerman. Accessible dès 1 000 € de souscription, il devrait permettre, dans les prochaines années, de servir un taux supérieur sur le fonds en euros par rapport au contrat historique.

Le fonds en euros du contrat Afer Génération est en effet assorti d'une période de fidélité de huit années. « Cela permet à l'assureur d'anticiper une durée plus longue des nouveaux versements et, par conséquent, de chercher à générer plus de rendements », souligne Philippe-Michel Labrosse, directeur général d'Abeille Assurances. Les adhérents qui seront restés investis durant toute la période de fidélité percevront ainsi un bonus d'au minimum 10 % des intérêts générés. Mais ce contrat Afer Génération risque-t-il de faire de l'ombre au contrat historique Afer multisupport ? « Ils sont complémentaires », avance Gérard Bekerman, ce système de fidélité rendant le nouveau contrat davantage adapté aux adhérents plus jeunes. Pour atteindre les 40 milliards d'euros d'encours du fonds en euros de son aîné, le chemin est de toute façon encore long pour le nouveau-né de l'Afer.