

Dans un monde incertain, l'assurance-vie rappelle que les fondamentaux comptent encore.

Par Philippe Lauzeral – Président Finzzle groupe



Alors que les marchés financiers renouent avec des phases de forte volatilité et que les incertitudes économiques et géopolitiques se multiplient, un phénomène peut surprendre : l'assurance-vie, souvent décrite comme un produit classique voire conservateur, connaît un regain spectaculaire d'intérêt.

En 2025, la collecte nette a franchi le seuil des 50 milliards d'euros pour la première fois depuis près de quinze ans, avec des cotisations qui avoisinent les 200 milliards. Derrière ces chiffres se lit une réalité simple : dans les périodes troublées, les épargnants redécouvrent les principes qui structurent toute stratégie patrimoniale solide. Protéger une partie de son capital, diversifier ses investissements et inscrire ses décisions dans le temps long.

L'assurance-vie n'est pas tant une « valeur refuge » qu'une illustration de ce retour aux fondamentaux.

Après plus de vingt ans de baisse continue, les rendements des fonds en euros se sont redressés à partir de 2022 dans le sillage de la remontée des taux obligataires. En 2025, leur rendement moyen tourne autour de 2,6 à 2,7 %, en nette progression par rapport au point bas de 1,3 % observé en 2021.

Le reflux des placements réglementés accélère les arbitrages. Avec un Livret A ramené à 1,5 % en février 2026, les épargnants se tournent davantage vers l'assurance-vie, où le fonds en euros retrouve un rôle stabilisateur grâce à son effet cliquet. Mais la recherche de rendement pousse aussi les flux vers les unités de compte, qui offrent une diversification plus large (actions, obligations, immobilier ou produits structurés).

À première vue, le retour en grâce d'un support garanti et la montée en puissance de supports plus risqués semblent paradoxaux. En réalité, ils traduisent une aspiration très cohérente : construire des allocations plus équilibrées, capables d'encaisser les chocs sans renoncer totalement au potentiel de performance.

Les épargnants cherchent un équilibre entre sécurité et performance, entre protection du capital et potentiel de croissance. Autrement dit, une véritable logique d'allocation patrimoniale.

Et c'est là que l'assurance-vie révèle sa vraie nature : non pas seulement une solution d'épargne, mais également un cadre patrimonial adaptable, doté d'un environnement fiscal et successoral particulièrement souple. Mais sa véritable force réside ailleurs : dans sa capacité à organiser différentes briques patrimoniales au sein d'un même contrat :

- Un socle de sécurité via les fonds en euros.
- Des moteurs de performance via les unités de compte.
- Et une gestion évolutive dans le temps grâce aux arbitrages.

L'époque où l'on ouvrait une assurance-vie pour l'oublier pendant vingt ans appartient largement au passé. Elle devient aujourd'hui un véritable plan d'épargne de long terme, que l'on ajuste progressivement en fonction de ses objectifs de vie.

Cette évolution n'est pas réservée aux plus aisés. La collecte record de 2025 montre que l'assurance-vie reste un placement de masse, avec des versements qui émanent de tous les segments de population, y compris les ménages modestes qui cherchent à donner du sens à une épargne et à préparer leur avenir et leur retraite.

Encore faut-il leur en donner les clés.

Expliquer que l'on peut commencer avec de petits montants, installer des versements programmés, arbitrer sans nécessairement "tout vendre", et surtout articuler cette enveloppe avec les grands projets de vie – logement, retraite, transmission.

Dans ce contexte, le rôle du conseil devient central et déterminant.

Dans un univers saturé d'informations contradictoires sur les marchés, les taux ou la fiscalité, l'enjeu n'est plus de promettre le « meilleur produit » du moment. Il consiste d'abord à redonner de la cohérence aux décisions d'épargne : comprendre pourquoi l'on épargne, à quel horizon, et pour quels objectifs. Distinguer ce qui relève de la sécurité de base, de la préparation de la retraite ou de la protection des proches.

La démocratisation du patrimoine passe par ce retour aux fondamentaux. Offrir un conseil patrimonial à des personnes qui ne sont pas nécessairement initiées ou juste familières avec les mécanismes financiers, c'est leur permettre de transformer une épargne subie en projet de long terme assumé.

Car dans un monde incertain, ce sont souvent les principes les plus simples qui restent les plus solides.

A PROPOS



Créé en 1992, Finzzle groupe est un acteur global dans le secteur du conseil en gestion de patrimoine. Devenu référence grâce à un modèle de distribution pluridisciplinaire, le groupe permet à une clientèle de particuliers de préparer leur avenir et celui de leurs proches.

Sous la marque Stellium, le pôle de solutions patrimoniales assure la distribution d'assurance-vie, instruments financiers, immobilier locatif, financement et affiche une croissance continue depuis 2019, avec en au 31/12/2025 :

- 3,4 milliards d'euros d'encours conseillés.
- 1,814 milliard d'euros de collecte globale.
- Un réseau de plus de 4 100 consultants indépendants habilités présents sur l'ensemble du territoire.
- Plus de 36 000 nouveaux investisseurs accompagnés.

Pour assurer la conformité et la professionnalisation de l'ensemble du réseau le groupe dispose de son propre centre de formation interne certifié Qualiopi et Iso 9001.

Finzzle groupe complète également son offre via sa marque Colosseum Invest, spécialisée dans l'investissement et la rénovation de logements en colocation, gérant aujourd'hui un parc de plus de 5 000 chambres.

CONTACT PRESSE



Tiphane Rouaud - Carol Galivel

01 41 05 02 02 / 06 09 05 48 63

galivel@galivel.com

www.galivel.com