



NOUVEAU CONTRAT

Protection Homme Clé

Octobre 2022

SOM MAI RE



Contexte / Données de marché



Nouvelle offre Protection Homme Clé



Parcours de vente



Sélection médicale



Fiscalité des cotisations & prestations



Tarification & commissionnement



Assistance Réseau

Nouveau contrat « Protection Homme Clé »

Contexte et données de marché

Les chiffres parlent d'eux-mêmes

Tous nos clients pro et entreprises sont concernés !



L'assurance Protection Homme Clé⁽¹⁾ est utile pour les professionnels, car leur activité repose souvent sur leurs seules épaules ou sur celles de quelques collaborateurs.

Pourtant, beaucoup d'entre eux n'ont pas conscience des risques et ignorent les solutions pour les couvrir.

30 à 40 %
des entreprises non assurées disparaissent dans les 18 mois qui suivent le décès ou l'incapacité d'une personne clé⁽²⁾.

15 %
des disparitions d'entreprise résultent d'une transmission non préparée⁽²⁾.

Seuls **32 %**
des dirigeants de TPE disent connaître l'assurance Homme Clé⁽³⁾.

Seulement **25 %**
des entreprises sont équipées d'une assurance Homme Clé⁽³⁾.

(1) Le contrat Assurance Protection Homme Clé est un contrat assuré par BPCE Vie et BPCE Prévoyance.

(2) Source : Enquête du cabinet Fidal sur la pérennité et la transmission d'entreprise, réalisée en 2014 auprès de 115 dirigeants d'entreprises.

(3) Source : Baromètre CSA 2020 réalisé en septembre 2020 auprès de 400 indépendants et dirigeants de TPE.

SOM MAI RE



Contexte / Données de marché



Nouvelle offre Protection Homme Clé



Parcours de vente



Sélection médicale



Fiscalité des cotisations & prestations



Tarification & commissionnement



Assistance Réseau

Nouveau contrat « Protection Homme Clé »

Cibles et objet

Protection Homme Clé



▪ Que couvre-t-elle ?

- ☐ protection contre les conséquences d'une maladie ou d'un accident d'une personne essentielle à l'activité ou à la gouvernance de l'entreprise
- ☐ couverture des engagements CT ou MLT, lorsque l'ADE n'est pas éligible, y compris pour les Entrepreneurs Individuels.

▪ Pour Qui ?

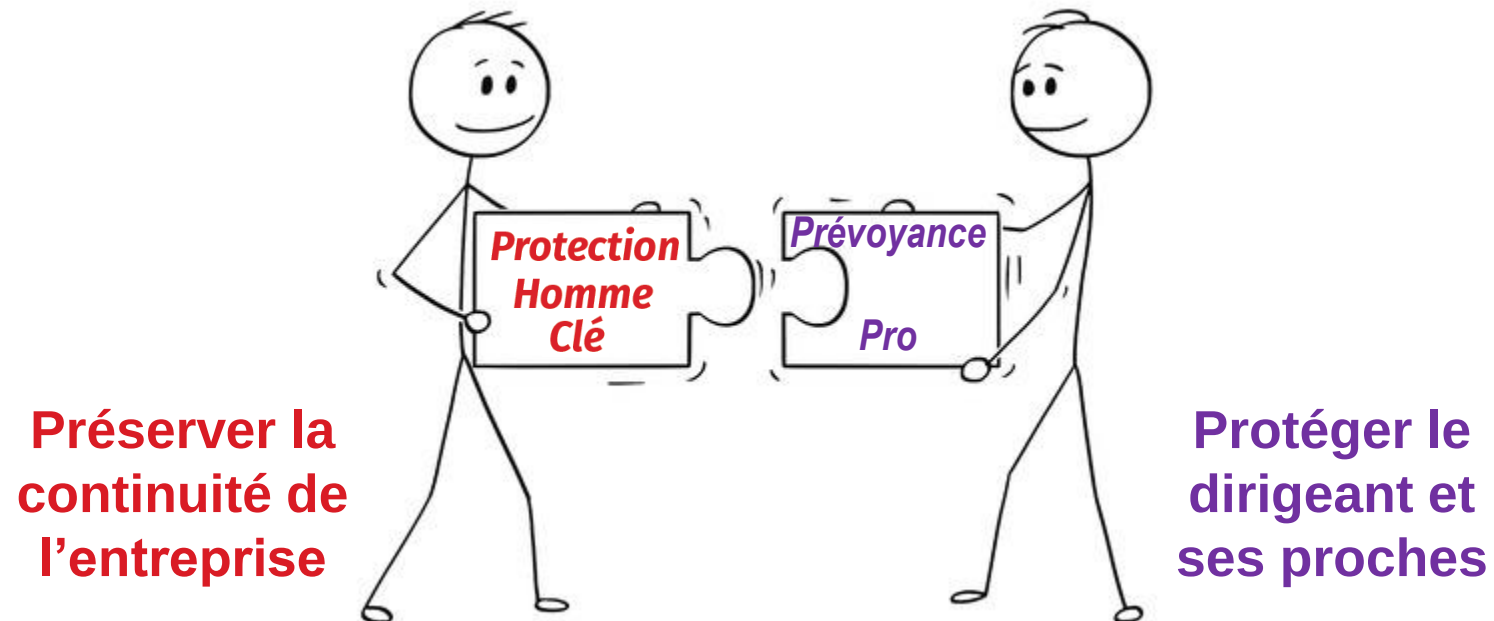
- ☐ concerne clients Entreprises, Professionnels et Gestion Privée/Premium
- ☐ destinée aux professionnels, aux dirigeants qui exercent en société, et aux associés d'entreprise souhaitant se protéger financièrement contre les conséquences d'une maladie ou d'un accident d'une personne essentielle à l'activité ou à la gouvernance de l'entreprise.
- ☐ les assurés sont des personnes physiques capables : dirigeants, collaborateurs, associés, âgés de 18 à 64 ans

▪ Pourquoi ?

- ☐ Versement d'un capital à l'entreprise en cas de disparition d'une personne clé. Fonds destinés à permettre à l'entreprise de poursuivre son activité (*recruter et former un remplaçant, recourir à la sous-traitance, consolider la trésorerie, ...*)
- ☐ Face à la disparition d'un associé, versement d'un capital destiné aux associés survivants afin de faciliter le rachat des parts de l'associé décédé à ses héritiers
- ☐ Suite à décès/PTIA du dirigeant ou de l'entrepreneur individuel, remboursement direct des engagements de l'adhérent PM ou EI auprès de la CEGEE (*le reliquat est versé à l'adhérent*)

Positionnement dans la gamme

Le contrat **Protection Homme Clé** prolonge naturellement le contrat **Prévoyance Pro**



Nouveau contrat « Protection Homme Clé »

Présentation synthétique

Protection Homme Clé



1 OFFRE POUR COUVRIR 3 BESOINS CLIENT (CHAQUE BESOIN EST SOUSCRIT DE MANIÈRE INDÉPENDANTE)

	 PROTECTION PERSONNE CLÉ	 PROTECTION ASSOCIÉS	 PROTECTION CREDIT
OFFRE	Perte de la Personne Clé = Dirigeant ou collaborateur essentiel (commercial expérimenté, artisan avec savoir-faire unique, cadre à forte personnalité, ...)	Perte d'un associé	Couverture d'engagements CT ou MLT
BESOIN COUVERT	Face au Décès/PTIA* du dirigeant ou d'un collaborateur, permettre la poursuite de l'activité en en amenuisant les conséquences * Option possible pour couvrir une ITT	Face au Décès/PTIA d'un des associés, permettre la poursuite de l'activité sans en subir les conséquences à la fois financières et de gouvernance	Face au Décès/PTIA du dirigeant ou de l'entrepreneur individuel, couvrir les engagements CT et MLT au profit de la Caisse d'Epargne, dès lors que l'ADE n'est pas éligible
PRESTATION SERVIE	Versement d'un capital à l'entreprise (ou versement d'indemnités journalières si option ITT souscrite)	Versement d'un capital aux associés survivants (chaque bénéficiaire devant fournir le protocole de rachat des parts de l'associé décédé)	Remboursements auprès de la Caisse d'Epargne du montant des engagements CT/MLT couverts, le solde étant versé à l'adhérent Personne Morale ou EI
UTILITE POTENTIELLE DE LA PRESTATION SERVIE	- Recruter et former un remplaçant, - Recourir à la sous-traitance, - Contribuer à la trésorerie et poursuivre les relations avec les clients, fournisseurs, collaborateurs, ... - Contribuer à compenser la baisse du chiffre d'affaires, ...	Faciliter le rachat des parts de l'associé décédé (ou en PTIA) à ses héritiers et ainsi préserver la gouvernance	Rembourser les engagements de l'adhérent pour préserver financièrement l'entreprise

Nouveau contrat « Protection Homme Clé »

Récapitulatif des garanties

Protection Homme Clé

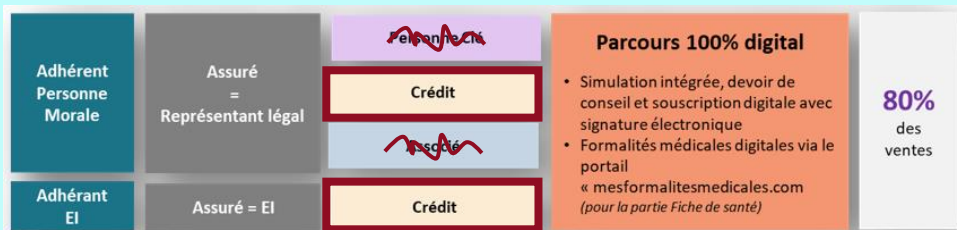


1 OFFRE POUR COUVRIR 3 BESOINS CLIENT (CHAQUE BESOIN EST SOUSCRIT DE MANIÈRE INDÉPENDANTE)

 PROTECTION PERSONNE CLÉ	 PROTECTION ASSOCIÉS	 PROTECTION CREDIT
<i>Permettre la poursuite de l'activité sans subir les conséquences de l'indisponibilité temporaire ou définitive d'un homme clé</i>	<i>Permettre la poursuite de l'activité sans subir les conséquences financières et de gouvernance du fait de la perte d'un des associés</i>	<i>Couvrir au profit de la banque un engagement CT ou MLT dès lors que l'ADE n'est pas éligible</i>
- Une garantie socle obligatoire Décès / PTIA toutes causes (accident et maladie) - Un capital garanti pouvant aller de 50 K€ à 8 M€ - Un tarif Fumeur / Non-Fumeur à partir de 150 K€		
Adhérent : Personne Morale cliente Assuré : Homme clé (dirigeant ou salarié) Bénéficiaire : L'adhérent PM En cas de Décès /PTIA de l'homme clé, le capital versé à l'entreprise sera considéré comme un profit exceptionnel 2 garanties optionnelles : - ITT - sports à risques Fiscalité Homme Clé	Adhérent : Associé ou Personne Morale cliente Assuré : Associé Bénéficiaire : Le(s) associé(s) survivant(s) En cas de Décès /PTIA, chaque bénéficiaire doit fournir le protocole de rachats des parts de l'associé décédé avant le versement des fonds 1 garantie optionnelle : sports à risque	Adhérent : Personne Morale cliente ou Entrepreneur Individuel client Assuré : Personne physique (le dirigeant ou l'EI) Bénéficiaire : La Banque, à défaut l'adhérent pour le solde En cas de Décès /PTIA de l'assuré, le capital sera versé à la banque pour le montant du crédit couvert et le solde à l'adhérent 1 garantie optionnelle : sports à risque

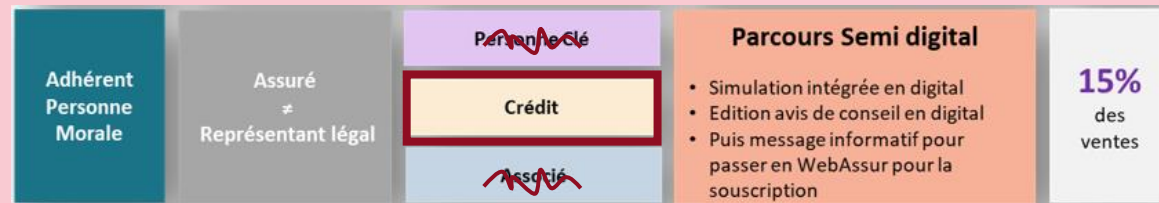
- ❑ Au moment de la souscription d'un contrat « Protection Homme Clé – **CREDIT** », parmi la liasse des documents édités peut figurer une annexe intitulée « **Annexe – Acceptation du(des) bénéficiaire(s)** »
- ❑ A quoi correspond-elle ? → il formalise l'acceptation par la CEGEE du bénéfice du contrat **PHC-Crédit** souscrit
- ❑ Que faire de ce document ? → **2 situations selon le parcours de vente :**

Parcours PHC-Crédit 100% digital



Vous n'avez rien à faire. Le signataire « *banque* » est automatiquement intégré et cette annexe sera tout aussi automatiquement archivée avec les autres documents de la liasse.

Parcours PHC-Crédit semi-digital



La signature des documents se fait en mode « *papier* ».

Et pour cette annexe « Acceptation du(des) bénéficiaire(s) » en particulier (et qui doit être produite au dossier de manière systématique), vous devez compléter manuellement la case où vous reporterez le nom de la CEGEE, la date, et **vous apposerez notre tampon ainsi que votre propre signature en tant que Représentant de la CEGEE.** Cette annexe, ainsi que l'ensemble des éléments de la liasse, seront à soumettre à l'adhérent pour signature en mode « *papier* »

→ Au moment de la mise en place d'un crédit CT, comment associer le contrat « PHC – Crédit » à ce financement sur nos outils de souscription, à savoir dans MySys et DEFI ?

- Dans MySys :

mise en place du découvert par voie d'avenant (*comme d'habitude*)

- Dans DEFI : au niveau de la saisie des assurances, compléter comme suit :

Assurances (PROFESSIONNELS)

Famille : Garantie Personnelle
Catégorie : Assurance
Produit : Délégation d'assurance Homme Clé

Commentaire :

Recherche personne

Personne physique | Personne morale

Nom : Prénom : N° Personne :
Rechercher

Personne :
N° Personne :

Type contrat : Compte courant
Assurance : ☒ Groupe ☐ Externe
Si Assurance externe précisez :
Garanties couvertes : Non Concerné
Délégation en faveur de la banque : ☒
Quotité % :

Annuler Valider

Nouveau contrat « Protection Homme Clé »

Principales caractéristiques

Protection Homme Clé



3 besoins pour répondre aux problématiques de l'entreprise

- **Besoin n°1** : se protéger vis-à-vis des conséquences du décès (ou l'arrêt de travail) d'un collaborateur ou dirigeant indispensable à la poursuite de l'activité
- **Besoin n°2** : se prémunir des conséquences pécuniaires liées au rachat des parts d'un associé décédé
- **Besoin n°3** : protéger la banque en cas de décès du dirigeant par rapport aux créances de l'entreprise

UNE GARANTIE DECES/PTIA DE BASE

- Une **garantie couvrant obligatoirement la maladie et l'accident**
- Un **capital élevé, jusqu'à 8M€**

DES GARANTIES COMPLÉMENTAIRES

- **Une option Arrêt de travail (ITT)** accessible pour le besoin protection homme clé :
Versement d'une indemnité de 12 mois à l'entreprise après une franchise de 3 mois en cas d'arrêt de travail de sa personne clé
- **Une option Sports à risques** accessible aux 3 besoins
Pour couvrir le décès survenu lors de la pratique d'un sport à risques normalement non couvert (choix de 3 sports parmi une liste de 15)

SOM MAI RE



Contexte / Données de marché



Nouvelle offre Protection Homme Clé



Parcours de vente



Sélection médicale



Fiscalité des cotisations & prestations

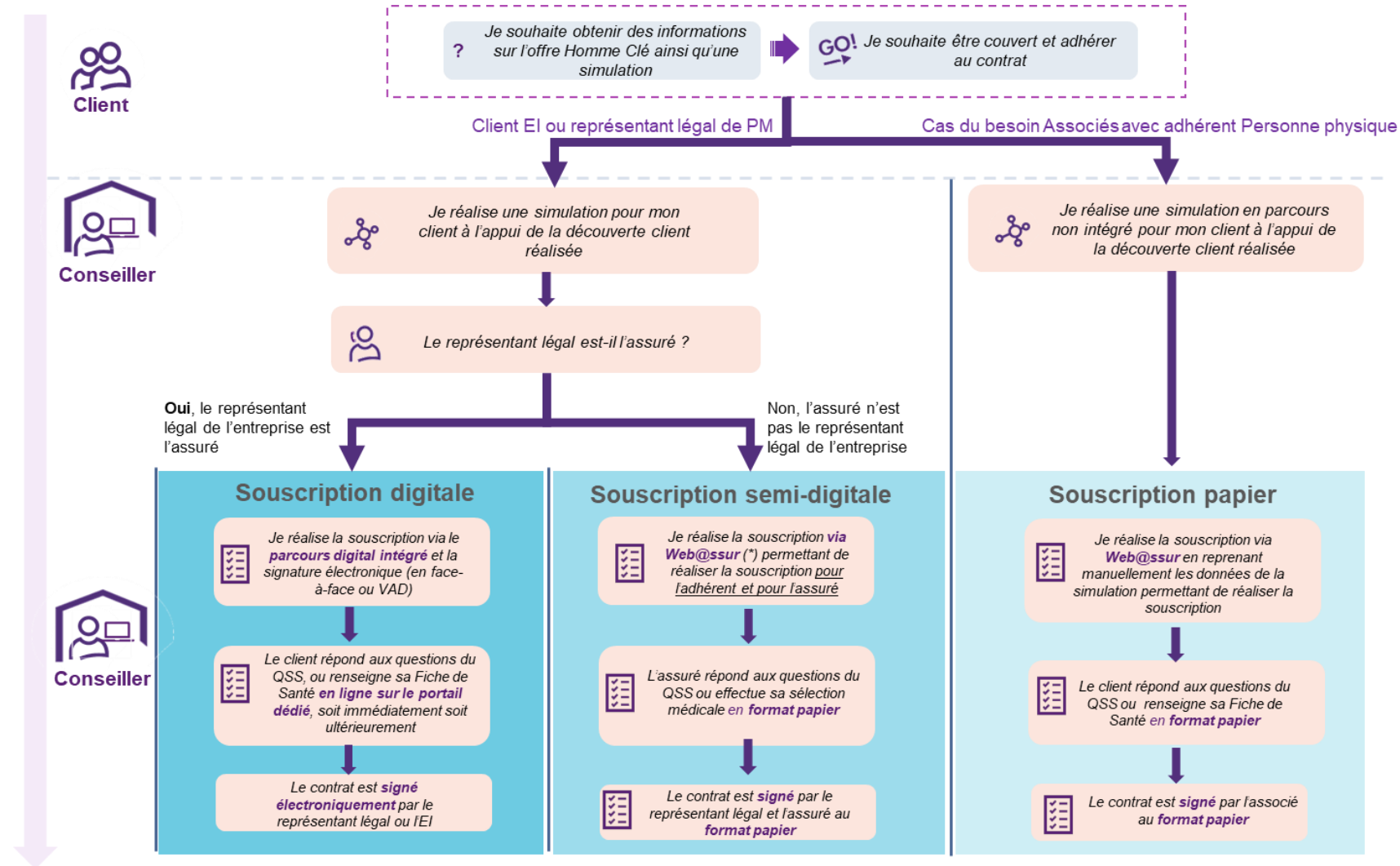


Tarification & commissionnement



Assistance Réseau

Le parcours d'avant-vente/vente



(*) Pour le réseau BP : ouverture de l'application Web@assur
 Pour le réseau CE : redirection automatique

Le parcours d'avant-vente/vente



Le parcours de vente sera **digital** dans la **majorité des cas**

3 parcours de vente : Digital, Semi-digital et Non digital selon les situations suivantes

Adhérent Personne Morale	Assuré = Représentant légal	Personne Clé Crédit Associé	Parcours 100% digital - Simulation intégrée, devoir de conseil et souscription digitale avec signature électronique - Formalités médicales digitales via le portail « mesformalitesmedicales.com (pour la partie Fiche de santé)	80% des ventes
Adhérent EI	Assuré = EI	Crédit		
Adhérent Personne Morale	Assuré ≠ Représentant légal	Personne Clé Crédit Associé	Parcours Semi digital - Simulation intégrée en digital - Edition avis de conseil en digital - Puis message informatif pour passer en WebAssur pour la souscription	15% des ventes
Adhérent Personne Physique	Assuré = Associé(s)	Associé	Parcours Non digital - Simulation non intégrée - Avis de conseil en PDF dynamique - Souscription en accès direct WebAssur	5% des ventes



Lien vers le support
« règles
d'archivages »
contrats protection
Homme Clé
associées

SOM MAI RE



Contexte / Données de marché



Nouvelle offre Protection Homme Clé



Parcours de vente



Sélection médicale



Fiscalité des cotisations & prestations



Tarification & commissionnement



Assistance Réseau

Nouveau contrat « Protection Homme Clé »

La sélection médicale

Protection Homme Clé



Age de l'assuré	
Montant des IJ (pour l'option ITT)	≤2000€
	>2000€ et <6000€
	≥6000€

Capital Décès/ PTIA		
<150000€	≥150000€ et ≤1M€	>1M€

18 – 54 ans	55 - 65 ans	18 - 65 ans	18 - 65 ans
QSS	FS	FS	FS + QFT
FS	FS	FS	FS + QFT
FS + QFT	FS + QFT	FS + QFT	FS + QFT

QSS: Questionnaire simplifié de santé

FS: Fiche de santé

QFT: Questionnaire et financier et technique

Exemples:

- L'assuré à 57 ans et souhaite un capital décès/PTIA de 80 000€, il doit compléter une fiche de santé
- L'assuré à 40 ans et souhaite un capital décès de 100 000€, il répond au questionnaire simplifié : s'il répond négativement, il est assurable immédiatement, s'il répond positivement il doit compléter la fiche de santé
- L'assuré a 40 ans, il souhaite un capital décès/PTIA de 10 000€ et en option des indemnités mensuelles de 3000€, il doit alors compléter la fiche de santé

SOM MAI RE



Contexte / Données de marché



Nouvelle offre Protection Homme Clé



Parcours de vente



Sélection médicale



Fiscalité des cotisations & prestations



Tarification & commissionnement



Assistance Réseau

Fiscalité des cotisations et prestations



	 PROTECTION PERSONNE CLÉ	 PROTECTION ASSOCIÉS	 PROTECTION CREDIT
Cotisations	Déductibles* du bénéfice imposable de l'entreprise, selon les dispositions fiscales en vigueur	Aucun avantage fiscal particulier associé à ce contrat et cotisations non-déductibles	Déductibles* du bénéfice imposable de l'entreprise, selon les dispositions fiscales en vigueur
Prestations Décès/PTIA	En cas de Décès/PTIA de l'assuré, le capital versé à l'entreprise est considéré comme un profit exceptionnel et doit à ce titre être intégré** dans le bénéfice imposable de l'entreprise		En cas de Décès/PTIA de l'assuré, le capital versé à l'entreprise est considéré comme un profit exceptionnel et doit à ce titre être intégré** dans le bénéfice imposable de l'entreprise
Prestations ITT	Si option souscrite, les IJ sont imposables dans les mêmes conditions que le capital Décès/PTIA	Non-concerné	Non-concerné

* elles sont en effet considérées comme une charge d'exploitation, et à ce titre, sont potentiellement déductibles l'année de leurs versements
 ** l'impôt adossé à ce profit exceptionnel peut, sous conditions, être échelonné sur 5 exercices

SOM MAI RE



Contexte / Données de marché



Nouvelle offre Protection Homme Clé



Parcours de vente



Sélection médicale



Fiscalité des cotisations & prestations



Tarification & commissionnement



Assistance Réseau

Tarification & commissionnement

■ Tarification client

Le tarif est identique dans les 3 besoins. La profession exercée par l'assuré(e) n'impacte pas le tarif (*attention toutefois au fait que certaines professions sont exclues de l'éligibilité au produit*)

Le tarif est calculé en fonction :

de l'âge de l'assuré

du montant du capital choisi

de l'éventuelle souscription d'options

de la qualité de fumeur à partir de 150 K€ (*pas d'incidence tarifaire avant ce seuil*)

■ Commissionnement

Le commissionnement est ventilé par garanties et est identique à celui pratiqué sur le contrat Prévoyance Pro, à savoir :

- ▶ Sur les primes acquittées par les clients :
 - 15% au titre de la garantie Décès/PTIA
 - 10% au titre de la garantie ITT
- ▶ Et 50% du solde créditeur du résultat technique (*ratio sinistres/primes*)

SOM MAI RE



Contexte / Données de marché



Nouvelle offre Protection Homme Clé



Parcours de vente



Sélection médicale



Fiscalité des cotisations & prestations



Tarification & commissionnement



Assistance Réseau

Assistance Réseau : avant-vente / vente

AVANT –
VENTE

&

VENTE

LE CENTRE D'EXPERTISE PRO – [CEP]

Dispo du lundi au vendredi de 9H à 18H

(avec permanence assurée par le CERC pendant midi et le samedi de 8h30 à 12H30)

- tél : 01-58-55-55-56
- mail : na-map-cep-assistancereseau@natixis.com
- Ou directement depuis myAssur via le bouton



Assistance Réseau : après-vente

APRES-
VENTE

Pour toute question relative à un contrat déjà souscrit, vous trouverez votre interlocuteur au sein de la **SOLUTION LOCALE** de votre territoire

Faire **Choix 2** « Assistance bancaire Part. », puis **choix 3** « Assurance »

Solutions Nord Lorraine	Pour les collaborateurs des agences et CAF de la région commerciale 57 et du site administratif Metz La Halle.	03.87.76.17.18
Solutions Sud Lorraine	Pour les collaborateurs des agences et CAF des régions commerciales 54-55 et 88 et du site administratif Nancy Poirel.	03.83.31.05.50
Solutions Champagne Ardennes	Pour les collaborateurs des agences et CAF des régions commerciales 10-52 et 51-08, de la Banque Digitale et du site administratif Reims Carnot.	03.26.77.08.07
Solutions Alsace	Pour les collaborateurs des agences et CAF des régions commerciales 67 et 68 et du siège Strasbourg Rive Etoile.	03.88.44.07.00

NB : vous disposez désormais d'un accès MyFlow dédié, notamment pour vos demandes « après-vente » concernant le contrat Protection Homme Clé



