

POG - Produit Le PER ERES

Décembre 2025

Préambule

Le document a pour but de formaliser la gouvernance produit attachée à la conception et à la distribution du produit :

- Le PER ERES

SwissLife Assurance Retraite et Eres ont conçu ensemble le produit concerné. Eres sera le distributeur unique du produit et transmettra l'ensemble des éléments nécessaires pour la distribution des contrats concernés, ci-après présentés :

- Le processus de conception du produit
- La présentation du produit et ses caractéristiques principales
- La définition des marchés cibles
- La stratégie de distribution et la sélection des canaux de distribution
- Les documents pré-contractuels
- Les documents contractuels
- Les attentes et contrôles mis en place

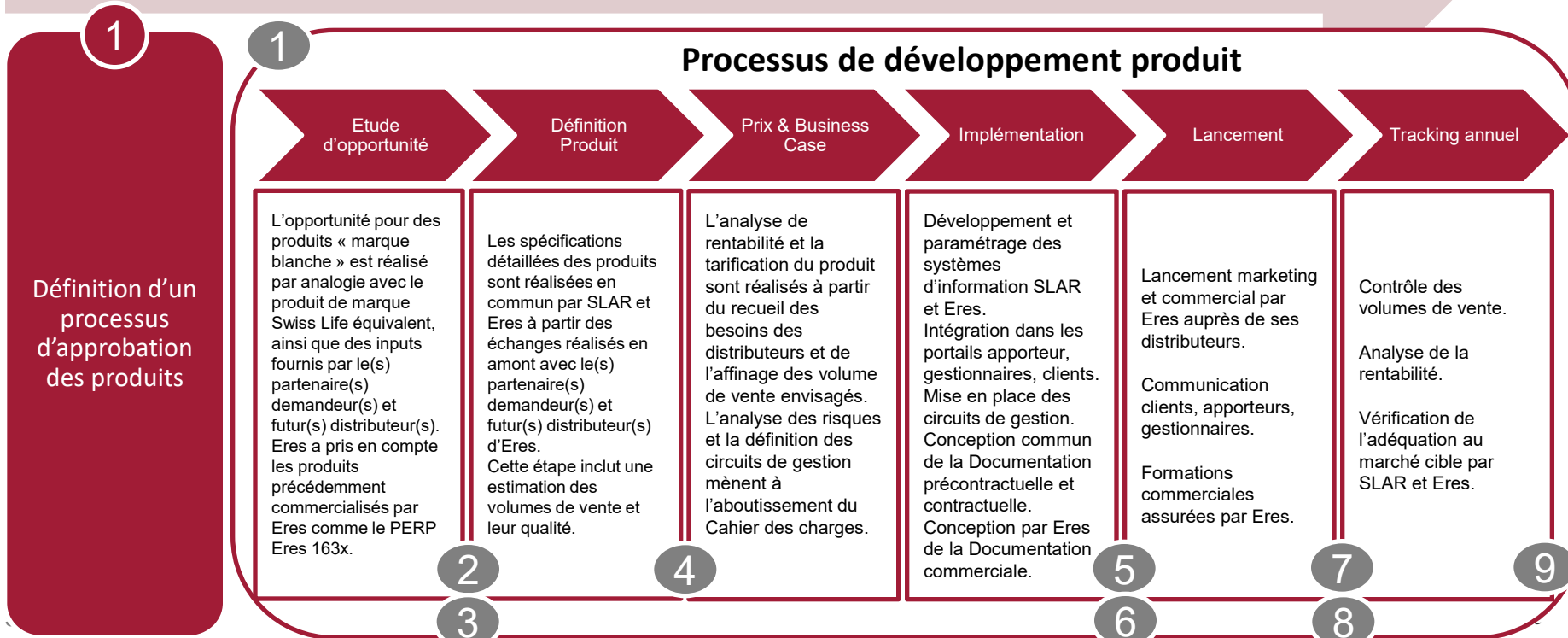
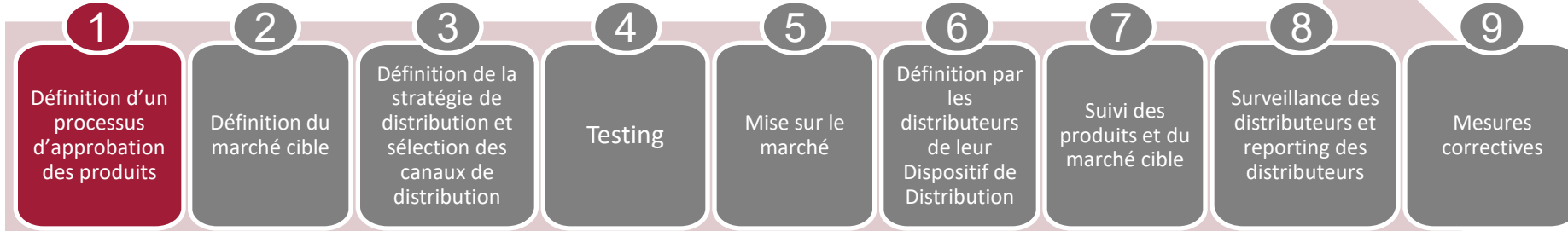
Processus de conception produit

Processus de conception produits

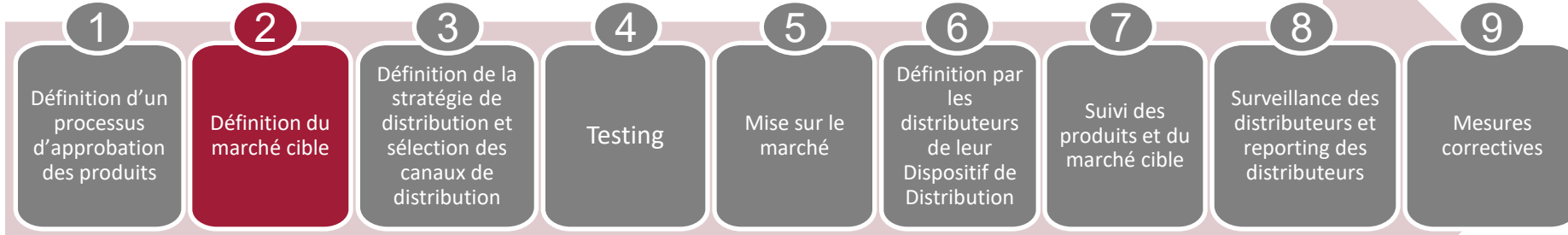
La conception du produit a suivi la gouvernance produits de Swiss Life France et d'ERES intégrant notamment le cycle de la gouvernance produits tel que guidé par le règlement délégué du 21/09/2017.



Processus de conception produits



Processus de conception produits



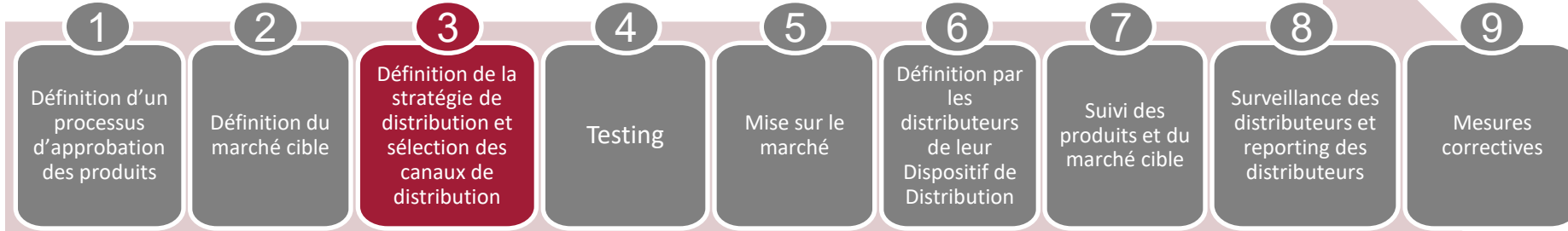
2

Définition du marché cible

Sont définis pour chaque « produit d'assurance » les marchés cibles à partir d'une liste de critères prédéfinis et répondant à 3 catégories:

- **Besoins** (Percevoir un revenu à la retraite, constituer ou valoriser un capital...)
- **Objectifs** (conserver la disponibilité de son épargne, faire une économie d'impôts...)
- **Caractéristiques** (type d'adhérent, âge, situation professionnelle, patrimoniale, tolérance au risque, connaissance et expérience financières...)

Processus de conception produits



3

Définition de la stratégie de distribution et sélection des canaux de distribution

La stratégie de distribution est définie de façon générale en précisant :

- Le canal de distribution : Direct / Intermédié
- Le mode de distribution: A distance / en présentiel
- Le(s) réseau(x) de distribution / types de distributeurs le cas échéant
- Le mode de commercialisation : Matérialisé / Dématérialisé
- Si la commercialisation fait l'objet d'un démarchage ou non
- Le niveau minimum de conseil (Recommandation personnalisée ou niveau obligatoire de conseil)

Des renvois aux accords de distribution et aux conventions entre Eres et ses partenaires distributeurs pourront enrichir le point.

Processus de conception produits



4

Testing

La phase de test pourra notamment être formalisée par :

- Des focus group;
- La matérialisation de scénarios de simulation mettant en exergue la conformité des résultats avec les besoins et objectifs du marché cible durant la vie du contrat;
- Des études marketing sur les besoins de couverture des clients (pourcentage de la population assurée pour les risques définis, étude comparative des produits concurrents, interrogation d'assurés sur la base d'échantillons de population précisément définie...);
- Des contrôles pour s'assurer que le produit et sa gestion permettront de traiter les attentes clients;
- Des tests sur les coûts du produit (proportionnés aux bénéfices attendus pour le marché cible identifié);
- Des évaluations de la performance et des coûts des supports d'investissement proposés.

Processus de conception produits



5

Mise sur le
marché

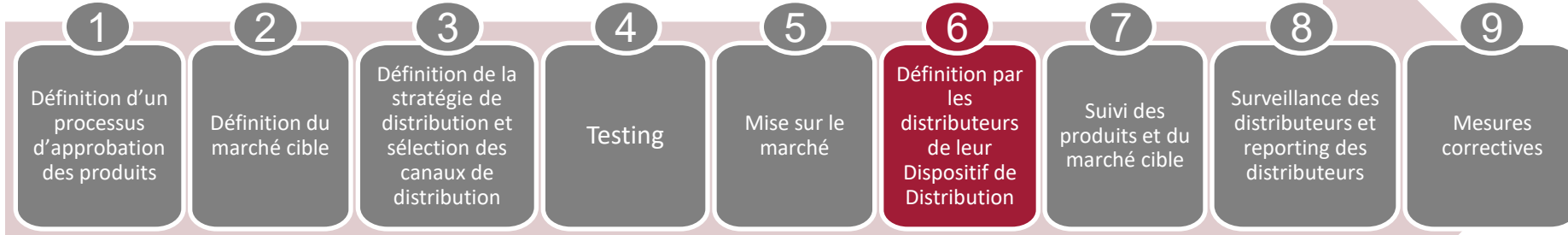
La communication aux distributeurs de toutes les informations nécessaires sur les produits d'assurance, le marché cible défini ainsi que sa segmentation en sous-groupes, la stratégie de distribution suggérée, notamment des informations sur les principales particularités et caractéristiques des produits d'assurance, leurs risques et leurs coûts, y compris les coûts implicites, et toutes les situations susceptibles d'entraîner un conflit d'intérêts portant préjudice au client.

Cela est l'objet du présent document intégrant notamment :

Le processus de validation du produit, les caractéristiques essentiels des produits proposés, les documents contractuels (BS, DG, annexes) et pré-contractuels (DIC, DIS, SFDR), la définition des marchés cibles et de la stratégie de distribution.

Il pourra éventuellement être fait référence aux directives et guidelines de la distribution et/ou être complété des plans de formations envisagés.

Processus de conception produits



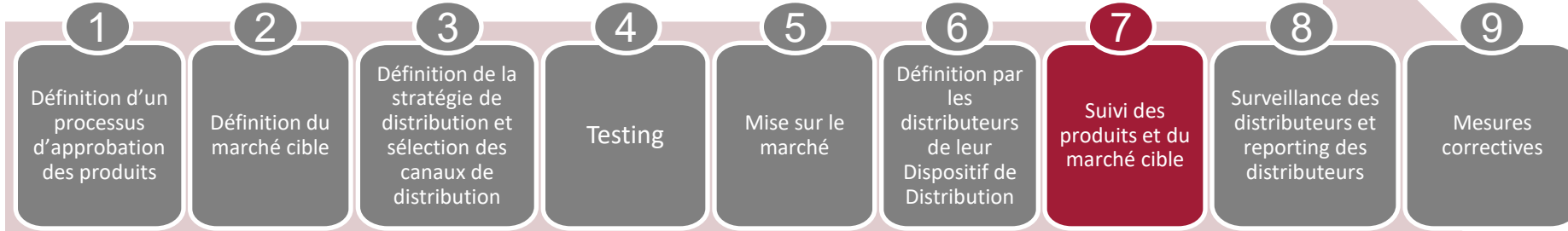
6

Définition par les distributeurs de leur Dispositif de Distribution

Il sera rappelé aux distributeurs leur obligation de formalisation de leur dispositif de distribution, notamment par renvoi aux lettres de courtage et/ou conventions de partenariat.

Eres indique aux distributeurs leur obligation de formalisation de leur dispositif de distribution dans la convention de partenariat et met à disposition des partenaires un document formalisant le devoir d'information et de conseil.

Processus de conception produits



7

Suivi des
produits et du
marché cible

En complément du suivi du partenariat, de la rentabilité des produits et de la performance des supports d'investissement, est mis en place par Swiss Life et Eres un suivi des marchés cibles, mettant en exergue la conformité de la clientèle avec la cible et une mesure de la part de vente "hors cible". Le suivi des marchés cibles sera abordé lors des comités de pilotage.

Processus de conception produits



8

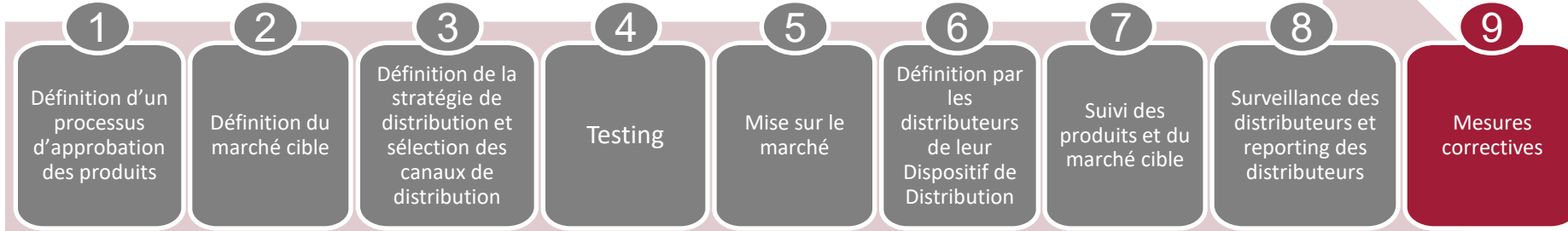
Surveillance des distributeurs et reporting des distributeurs

En complément de la sélection et la surveillance des distributeurs définies dans les directives et guidelines de la distribution.

Le suivi des marchés cibles, mettant en exergue la conformité de la clientèle avec la cible et une mesure de la part de vente « hors cible », devra être effectué par réseau et par distributeur.

Une information et un échange avec les distributeurs ayant un taux « hors cible » élevé devra avoir lieu, pouvant mener à demander des demandes de justifications précises (par exemple apporter la preuve d'un conseil apporté) au distributeur.

Processus de conception produits



9

Mesures
correctives

Le suivi régulier des produits et du marché cible ainsi que la surveillance des distributeurs (telle que prévue dans la convention de distribution entre Eres et ses partenaires distributeurs) peut mener aux actions suivantes :

- Continuation
- Aménagement du produit
- Revue des marchés cibles
- Arrêts de commercialisation par certains réseaux/distributeurs
- Arrêt du produit

Stratégie de distribution et sélection des canaux de distribution

Stratégie de distribution et sélection des canaux de distribution

Canal de distribution

Le produit est distribué avec intermédiation, il ne peut être commercialisé sans intermédiaire.

Mode de distribution

Le produit est commercialisé en présence de l'intermédiaire, il ne peut être distribué à distance.

Réseau de distribution / distributeur

La distribution du produit est réservée exclusivement à ERES et à ses partenaires distributeurs habilités par ce dernier.

Mode de commercialisation

La commercialisation du produit est opérée de façon matérialisée ou dématérialisée depuis l'extranet d'Eres.

Démarchage

La commercialisation du produit peut faire l'objet d'un démarchage.

Conseil

La commercialisation du produit nécessite le niveau obligatoire de conseil défini par le code des assurances auprès de l'adhérent, incluant le test des besoins et objectifs et le test du caractère approprié.

Les conventions de distribution et/ou les directives de distribution SL ou celles d'Eres peuvent apporter des précisions quant à la stratégie de distribution définie entre les parties.

Le marché cible

Le Marché cible

Le marché cible s'entend comme la description d'un groupe d'adhérents partageant des caractéristiques communes à un niveau abstrait et généralisé, dans le but d'adapter les particularités du produit aux besoins, caractéristiques et objectifs de ce groupe d'adhérents.

Le marché cible est défini au niveau du « produit d'assurance » qui est considéré pour ce produit au niveau de l'option d'allocation :

- Modalité « Allocation Libre »
- Modalité « Pilotage Retraite »

Les besoins, objectifs et caractéristiques de l'adhérent sont analysés à partir de 11 données recueillies sur la demande d'adhésion afin d'appréhender son appartenance au marché cible.

Le marché cible est segmenté en 4 sous-groupes qui tiennent compte des critères suivants:

- L'option d'allocation: pilotage retraite ou arbitrages libres déclinés par famille de supports d'investissement (libre restreint, libre général, libre complexe)
- La connaissance et expérience financières de l'adhérent
- Les caractéristiques générales du distributeur

Le tableau ci-après et descriptions associées indiquent pour le produit si la modalité du critère est adaptée au marché cible ainsi que les caractéristiques générales de l'allocation d'actifs répondant aux besoins du sous-groupe de clients.

Il est rappelé qu'il appartiendra ensuite au distributeur, dans le cadre de son devoir de conseil, de proposer une allocation d'actifs cohérente avec les exigences et les besoins d'un adhérent spécifique.

Le Marché cible

Type	Donnée	Valeurs	Pilotage Retraite	Allocation Libre			
Besoin	Besoin	percevoir un revenu à la retraite	X	X	X	X	X
		percevoir un capital à la retraite	X	X	X	X	X
		constituer ou valoriser un capital	X	X	X	X	X
		transmettre un capital	X	X	X	X	X
		protéger ses proches	X	X	X	X	X
		percevoir une rente immédiatement	X	X	X	X	X
Objectifs	Complément du besoin	Réaliser une économie d'impôt immédiate	X	X	X	X	X
		Dynamiser un contrat existant	X	X	X	X	X
	Gestion financière	Je souhaite gérer moi-même mon épargne		X	X	X	X
		Je souhaite déléguer la gestion de son épargne	X				
		Je souhaite investir dans un produit d'assurance qui permette d'intégrer mes préférences en matière de durabilité	X	X	X	X	X
		Je ne souhaite pas investir dans un produit d'assurance qui permette d'intégrer mes préférences en matière de durabilité	X	X	X	X	X
	Horizon de placement (il est tenu compte dans le cadre de l'exercice du devoir de conseil la selection supports d'investissements)		X	X	X	X	X
Caractéristiques	connaissance/expérience financière		Pilotage Retraite	Fonds Euros	Libre restreint	Libre général	Libre complexe
		Novice	X (SG 1)				
		Novice accompagné	X (SG2 2)				
		Informé	X (SG 3)				
		Informé accompagné					
		Expérimenté					
		Experimenté accompagné	X (SG 4)				
	âge	<18					
		18-65	X	X	X	X	X
		>65					
	type adhérent	Personne Physique	X	X	X	X	X
		Personne Morale (employeur)					
		Personne Morale (pour son compte)					
	profil de risque	prudent	X	X	X	X	X
		equilbré	X	X	X	X	X
		dynamique	X	X	X	X	X
	pays de résidence fiscale	France	X	X	X	X	X
		Autre					
	situation professionnelle	Salarié	X	X	X	X	X
		TNS	X	X	X	X	X
		Retraité					
		Autre	X	X	X	X	X
	capacité financière / segment de clientèle	Mass Market	X	X	X	X	X
		Affluent	X	X	X	X	X
		Patrimonial	X	X	X	X	X

Le Marché cible

	Seuil minimal de connaissance et expérience financières requis	Allocation	Caractéristiques générales d'allocation d'actif en termes de complexité
Sous-groupe 1	Novice	Pilotage retraite 100% fonds en Euros	La gestion de l'allocation est déléguée à un gestionnaire d'actif, ou à l'assureur
Sous-groupe 2	Informé Novice accompagné*	Libre restreint	L'allocation peut être constituée de supports peu complexes type OPC, de fonds immobiliers, ou UCs dont le marché cible correspond au sous-groupe. S'agissant d'une allocation au sein d'un contrat, un panachage de supports intégrant des critères en matière de durabilité ou périodes de détention différentes est possible. Aussi, dans le cadre de l'exercice du devoir de conseil, le distributeur est invité à sélectionner les supports cohérents avec l'horizon de placement et période de détention recommandée, le profil de risque du client, ainsi que les éléments de connaissance et expérience de l'adhérent.
Sous-groupe 3	Expérimenté Informé accompagné*	Libre général	L'allocation peut être constituée de supports peu complexes type OPC, de fonds immobiliers, ou d'UCs dont le marché cible correspond au sous-groupe. S'agissant d'une allocation au sein d'un contrat, un panachage de supports intégrant des critères en matière de durabilité ou périodes de détention différentes est possible. Aussi, dans le cadre de l'exercice du devoir de conseil, le distributeur est invité à sélectionner les supports cohérents avec l'horizon de placement et période de détention recommandée, le profil de risque du client, ainsi que les éléments de connaissance et expérience de l'adhérent.
Sous-groupe 4	Expérimenté accompagné*	Libre complexe (intégrant UCS complexes)	L'allocation peut être constituée de supports peu complexes type OPC, de fonds immobiliers, ou UCs dont le marché cible correspond au sous-groupe. S'agissant d'une allocation au sein d'un contrat, un panachage de supports intégrant des critères en matière de durabilité ou périodes de détention différentes est possible. Aussi, dans le cadre de l'exercice du devoir de conseil, le distributeur est invité à sélectionner les supports cohérents avec l'horizon de placement et période de détention recommandée, le profil de risque du client, ainsi que les éléments de connaissance et expérience de l'adhérent.

* cf. slide suivant

- Il est rappelé qu'en complément, un marché cible est défini pour chaque UCs, celle-ci étant accessible à un sous-groupe de cible clientèle voire un sous segment d'apporteur.
- Dès lors que l'UCs a son propre marché cible celui-ci s'applique en sus du marché cible produit.

Le Marché cible

	Seuil minimal de connaissance et expérience financières requis	Allocation	Caractéristiques générales du distributeur
Sous-groupe 1	Novice		L'adhérent éventuel doit être accompagné par un distributeur disposant du statut, de l'expérience et/ou de la formation nécessaire lui permettant de comprendre parfaitement le produit et les différents modes et profils d'allocations déléguées, de manière à lui permettre de servir au mieux les intérêts des clients, sans préjudice de ses obligations règlementaires en matière de conseil.
Sous-groupe 2	Informé Novice accompagné*	Libre restreint	L'adhérent éventuel doit être accompagné par un distributeur disposant du statut, de l'expérience et/ou de la formation nécessaire lui permettant : - de comprendre parfaitement les supports d'investissement éligibles à ce type d'allocation et d'appréhender leur marché cible, - de sélectionner les supports d'investissements permettant une allocation cohérente avec l'horizon de placement et période de détention recommandée, les objectifs d'investissement, le profil de risque, les besoins et exigence de l'adhérent et son niveau de connaissance et expérience - de servir ainsi au mieux les intérêts des clients, sans préjudice de ses obligations règlementaires en matière de conseil. L'expérience et les compétences du distributeur et le cas échéant de ses collaborateurs en charge de la distribution ou des distributeurs auxquels il recourt s'apprécieront sur la base de son statut (notamment de Conseil en Investissement Financier), de sa ou ses formations en matière de marchés et d'instruments financiers et d'organisation de son activité de distribution d'assurance au regard des textes applicables
Sous-groupe 3	Expérimenté Informé accompagné *	Libre général	Idem sous groupe 1 plus : Le Distributeur, sous sa responsabilité exclusive apprécie notamment la cohérence entre le niveau de risque de l'UCS avec d'une part les objectifs d'investissement, l'horizon d'investissement et le niveau d'acceptation du risque du client Le Distributeur procède par ailleurs à une vérification formalisée de la bonne compréhension par le client de toutes les particularités de fonctionnement et des risques de l'UCS, dans les conditions prévues par la Recommandation 2016-R-04 du 13 décembre 2016 portant sur la commercialisation des contrats d'assurance sur la vie en unités de compte constituées d'instruments financiers complexes, modifiée le 6 décembre 2019
Sous-groupe 4	Expérimenté accompagné *	Libre complexe (intégrant UCS complexes)	Idem sous groupe 2 plus : Le Distributeur, sous sa responsabilité exclusive apprécie notamment la cohérence entre le niveau de risque des UCS complexes avec d'une part les objectifs d'investissement, l'horizon d'investissement et le niveau d'acceptation du risque du client et d'autre part sa capacité à subir les pertes pouvant résulter de l'UCS, telle que définie comme la perte potentielle maximale que le client pourrait supporter au regard de sa situation financière, après appréciation concrète de ses données financières

Le Marché cible

Il peut par exemple en être résumé que:

- l'adhésion en pilotage retraite peut être adaptée aux adhérents souhaitant déléguer la gestion de leur épargne, ayant un niveau « Novice » en termes de connaissances et expériences financières.
- l'adhésion en libre général peut être adaptée aux adhérents, souhaitant gérer eux-mêmes leur épargne , ayant un niveau « Expérimenté » en termes de connaissances et expériences financières.
- l'adhésion en libre complexe est réservée aux adhérents ayant un niveau « Expérimenté » en termes de connaissances et expériences financières, et accompagnés par un distributeur, lequel, sous sa responsabilité exclusive apprécie notamment la cohérence entre le niveau de risque des UCS complexes avec d'une part les objectifs d'investissement, l'horizon d'investissement et le niveau d'acceptation du risque du client et d'autre part sa capacité à subir les pertes pouvant résulter de l'UCS, telle que définie comme la perte potentielle maximale que le client pourrait supporter au regard de sa situation financière, après appréciation concrète de ses données financières.

L'adhésion aux allocations indiquées-ci-dessus sont adaptées aux adhérents de moins de 65 ans, résidents fiscalement exclusivement en France, non retraités, quelle que soit leur situation patrimoniale et quel que soit leur besoin parmi ceux identifiés dans la liste.

Il est rappelé qu'il appartient au distributeur, dans le cadre de son devoir de conseil, de proposer une allocation d'actifs cohérente avec les exigences et les besoins d'un adhérent spécifique.

Testing

Testing

Le produit Le PER ERES, reprend les caractéristiques introduites par la loi no 2019-486 du 22 mai 2019 (dite PACTE), l'Ordonnance no 2019-76 du 24 juillet 2019 et le Décret no 2019-807 du 30 juillet 2019, portant réforme de l'épargne retraite et l'Arrêté du 7 août 2019 portant application de la réforme de l'épargne retraite.

Le Produit a été conçu et tarifé sur des bases similaires à celles des produits dits « Madelin » et « PERP », notamment « Le PERP ERES 163x », qui répondaient auparavant aux besoins similaires de cette cible de clientèle.

Les nombreux retours suite aux séances de formations Eres sur l'épargne salariale et retraite ainsi que les remarques et questions posées à l'issue des webinaires Eres ont permis également de tester le produit.

Nous pouvons également affirmer que le produit est conforme à la « note de commentaires » publiées par la FFA suite à la parution des textes de loi.

Les tests informatiques ont été réalisés de façon concluante menant à la certitude que les réponses aux besoins et demandes clients pourront être exécutées tels que prévus au contrat.

Présentation du produit et de ses principales caractéristiques

Présentation du produit

Il est mis à disposition le produit Le PER ERES, assuré par SwissLife Assurance Retraite (SLAR), répondant aux caractéristiques introduites par la loi no 2019-486 du 22 mai 2019 (dite PACTE), l'Ordonnance no 2019-76 du 24 juillet 2019 et le décret n°2019-807 du 30 juillet 2019, portant réforme de l'épargne retraite et l'Arrêté du 7 août 2019 portant application de la réforme de l'épargne retraite. Les caractéristiques principales du produit sont rappelées ci-après.

Le PER ERES	
Type de contrat	Contrat de retraite supplémentaire à adhésion individuelle et facultative
Souscripteur	Association PERF
Durée du contrat	Le contrat a pris effet le 1 ^{er} octobre 2019 pour une période se terminant au 31 décembre 2025. Il est désormais reconductible tous les 5 ans, pour une durée de 5 ans.
Adhérents	Peuvent adhérer au contrat les personnes physiques de plus de 18 ans et de moins de 75 ans.
Durée de l'adhésion	Viagère
Garanties	- Paiement de prestations en cas de vie, sous forme de rentes et / ou de capitaux, libérés en une fois, de manière fractionnée ou de manière fractionnée et programmée. - Garantie en cas de décès de l'adhérent en cours d'adhésion - Garantie optionnelle « plancher décès » - Garantie « exonération en cas d'arrêt de travail » applicable uniquement aux versements programmés déductibles du 154bis/154bis 0A

Compartiments et opérations autorisées

Le contrat prévoit les 3 compartiments d'épargne retraite introduits par la loi PACTE, sur lesquels les opérations autorisées et les fiscalités applicables à l'entrée et à la sortie diffèrent :

	Phase d'épargne	Phase de Prestations
Compartiment 1	Versements Volontaires	- Rente - Capital unique ou fractionné - transferts sortants
Compartiment 2	Transferts: Epargne Salariale (Participation, intéressement, PPV), Abondement, CET	
Compartiment 3	Par transfert : Versements Obligatoires	- Rente - transferts sortants

L'adhésion au contrat peut uniquement être alimentée par des versements volontaires dans le compartiment 1 ou par transferts entrants des autres dispositifs d'épargne retraite dans les compartiments correspondant :

Versements

		PER IN
Compartiment 1	Versements volontaires	✓
Compartiment 2	Epargne salariale/CET	✗
Compartiment 3	Versements obligatoires	✗

Transferts

Produit d'accueil PER :		Le PER ERES		
		Compart 1	Compart 2	Compart 3
Produit d'origine	PERP Prefon/Corem/CRH	✓	✗	✗
	Madelin	✓	✗	✗
	PERE (A83)	✓ VIF	✗	✓ V. ob
	PERCO	✗	✓	✗
	PER	✓ Compart 1.	✓ Compart 2.	✓ Compart3.

Compartiments et versements autorisés

A l'adhésion, l'adhérent a selon son statut la possibilité d'opter pour les 3 options suivantes afin de conditionner son mode d'alimentation du compartiment 1 (versements volontaires) :

	Traitement fiscal applicable aux versements	Mise en place de versements programmés TNS déductibles payés par l'adhérent	Mise en place de versements programmés TNS déductibles payés par la structure professionnelle	Mise en place de versements Epargne Retraite	
Versements programmés à l'adhésion.	Déductibles 154 bis/154 bis 0A	Facultatif		Non autorisé	} Non cumulable
	Déductibles 163 quater vicies	Non autorisé		Facultatif	
	Non déductibles	Non autorisé			
Versement Libre à l'adhésion	Déductible 154 bis/154 bis 0A	Facultatif		Non autorisé	
	Déductible 163 quater vicies	Facultatif		Facultatif	
	Non déductible	Non autorisé			

L'adhérent a ensuite la possibilité avant chaque versement de préciser le traitement fiscal applicable à chacun des versements ou de modifier celui applicable à ses versements programmés.

Versements programmés en cours de vie	Déductibles 154 bis/154 bis 0A	Facultatif	Non autorisé	} Non cumulable
	Déductibles 163 quater vicies	Facultatif		
	Non déductibles	Non autorisé		
Versements Libres en cours de vie	Déductible 154 bis/154 bis 0A	Facultatif	Non autorisé	
	Déductible 163 quater vicies	Facultatif		
	Non déductible	Facultatif		

Traitements fiscaux et sociaux des prestations

PER 3 compartiments distincts	Sortie en Capital				Sortie en rente	
	Traitement fiscal		Traitement social		Traitement fiscal	Traitement social
	Versements	Plus value	Versements	Plus value		
Versements volontaires						
Déductibles 154 bis / 154 bis 0A du CGI	Imposition au barème progressif à l'IR sans abattement	Imposition au PFO/PFU			IR en tant que RVTG	PS sur les produits de placements à 17,2% sur la part imposable des RVTO à précompter par l'assureur
Déductibles 163 quater viciés du CGI	Exonération d'IR					
Non Déductibles						
Epargne salariale (Participation/intéressement/abondement) et CET	Exonération IR		Exonération de PS	PS sur les produits de placements 17,2%	IR en tant que RVTO	PS en tant que RVTO (17,2% sur la fraction imposable de la rente non précomptés par l'assureur)
Versements Obligatoires	« Rachat de rente » pour faible montant uniquement					
	Imposition au barème progressif à l'IR sans abattement	Imposition au PFO/PFU	PS sur les revenus de remplacement (10,1%)	PS sur les produits de placements (17,2%)	IR en tant que RVTG	PS en tant que RVTG (sur les revenus de remplacement 10,1%)

A noter :

- Le paiement en capital en cas de faible rente est maintenant conditionné à l'accord de l'assuré (et non plus uniquement à la main de l'assureur)
- En cas de rente inférieure à 110€/mois

Fiscalité applicable en cas de décès

Décès avant 70 ans

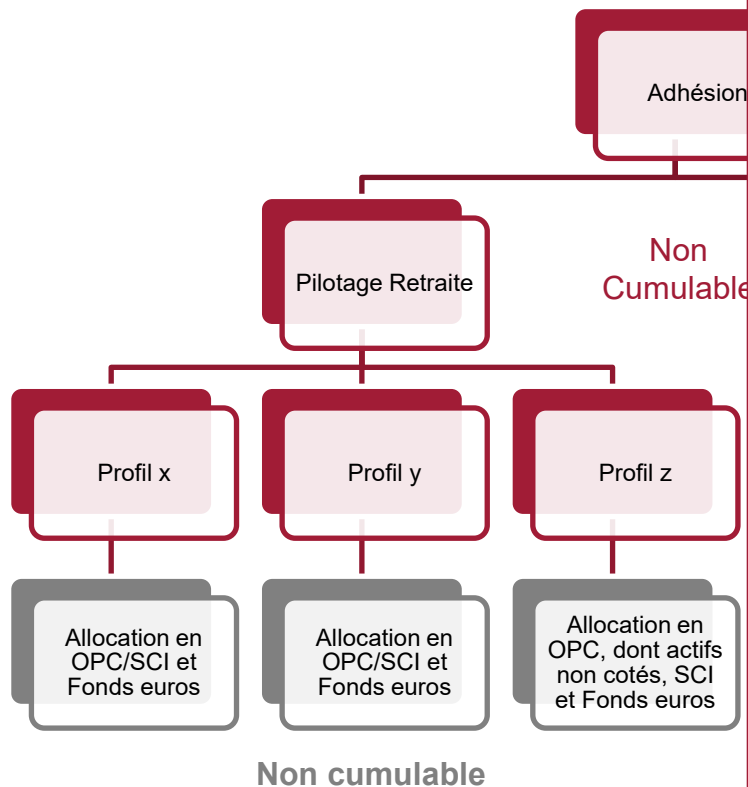
- Application de l'article 990 I du CGI : 20% pour la part des sommes comprise entre 152 500€ et 700 000€, 31,25% au-delà de 700 000€, tous contrats d'assurance vie confondus) à concurrence de la part revenant à chaque bénéficiaire de ces sommes
- L'abattement de 152 500 € s'applique une seule fois par bénéficiaire, quel que soit le nombre de PER et de contrats d'assurance vie souscrits sur la tête du même assuré

Décès après 70 ans

- Application de l'article 757 B du CGI : Ouverture aux droits de mutation à titre gratuit en fonction du degré de parenté entre l'assuré décédé et le bénéficiaire pour le montant du capital versé, après un abattement de 30 500€
- L'abattement de 30 500€ est commun à l'ensemble des PER et contrats d'assurance vie souscrits sur la tête d'un même assuré.

Options d'allocation

Possibilités
d'allocation
des
versements et
de l'encours
du contrat



Modalité « Pilotage retraite »

L'adhérent choisit l'un des 24 profils de pilotage retraite proposés. Il donne mandat à Swiss Life pour investir ses versements et arbitrer ses droits individuels sur le fonds en euros et des unités de compte, conformément au profil sélectionné. Swiss Life peut déléguer ces opérations à toute personne autorisée pour ce faire par la réglementation, dans le respect du profil choisi par l'adhérent.

Swiss Life réalise les allocations et les arbitrages trimestriellement selon la durée restante avant l'âge prévisionnel de liquidation de l'adhérent, conformément au profil d'investissement.

Options d'allocation

Possibilités
d'allocation
des
versements et
de l'encours
du contrat

Modalité « Allocation Libre »

L'adhérent choisit librement la répartition de ses versements sous cette modalité.

Il peut également réaliser des demandes d'arbitrages libres entre les supports et mettre en place les options d'arbitrage automatiques le cas échéant.

Sous cette modalité, l'adhérent a accès au fonds en euros, à la liste des OPC éligibles au contrat, ainsi qu'aux SCPI/SCP/SCI et éventuelles UC Structurées disponibles.

Adhésion

Allocation
Libre

Fonds euros

UC

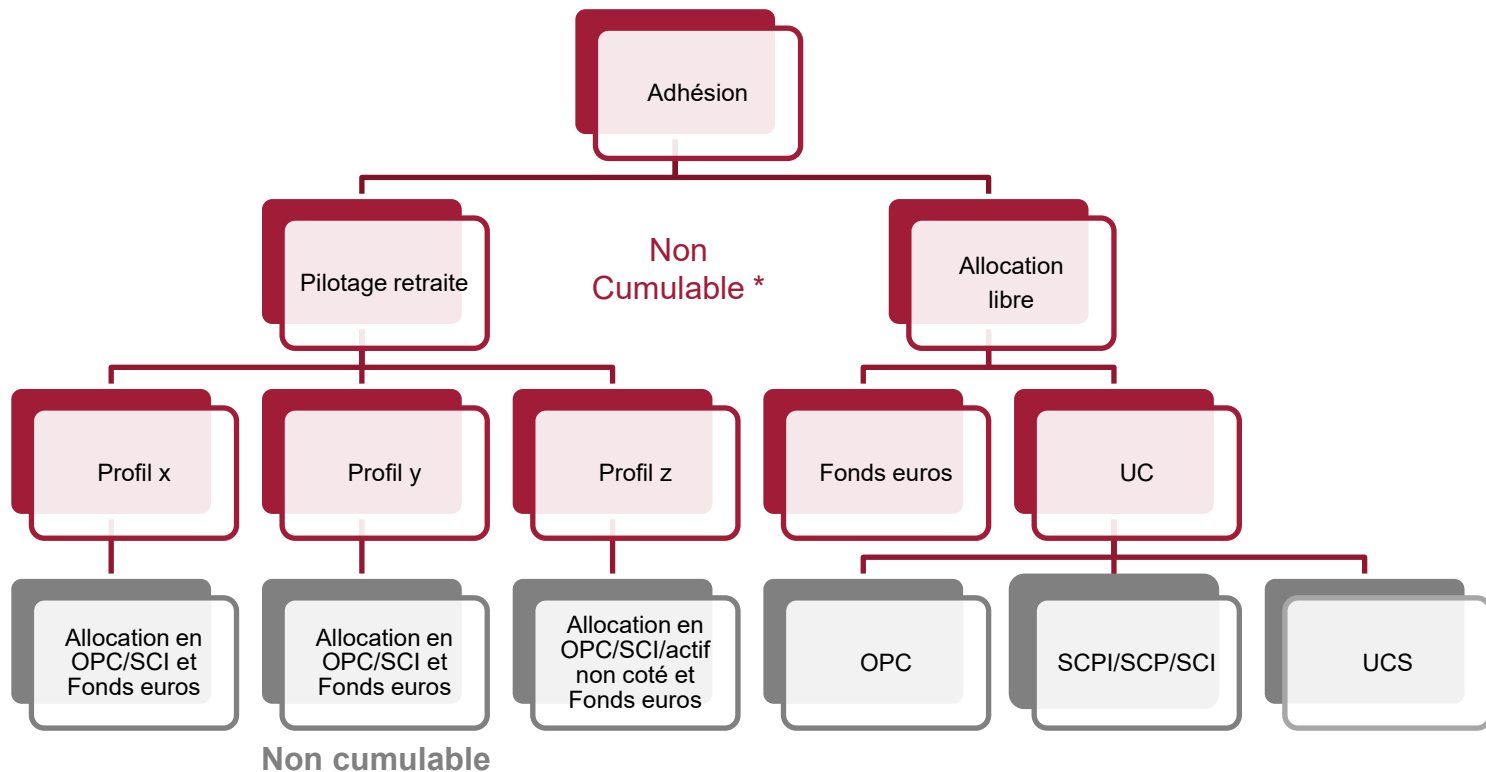
OPC

SCPI/SCP/SCI

UCS

Options d'allocation

Possibilités d'allocation des versements et de l'encours du contrat



* Il n'est pas possible de cumuler la modalité « pilotage retraite » avec une allocation libre sur une partie de l'adhésion.

Fonds en euros

Fonds euros

Le fonds en euros est adossé depuis le 1^{er} janvier 2022 à l'actif général de SwissLife Assurance Retraite (SLAR) exerçant sous la forme d'un FRPS (Fonds de Retraite Professionnelle Supplémentaire). Les sommes allouées au fonds en euros bénéficient d'une garantie en capital égale aux sommes versées nettes de frais sur versements et frais de gestion et des éventuelles cotisations de garanties complémentaires (taux garanti brut de frais de gestion à 0%). Chaque année, les sommes sont revalorisées par la participation aux bénéfices attribuée au contrat.

Politique de participation aux bénéfices

Depuis 2010, Swiss Life applique une politique de bonus de participation aux bénéfices visant à majorer la revalorisation des clients investis pour partie en Unités de Compte.
Ainsi pour exemple, en 2024, un bonus de 2,10% a été appliqué aux contrats Le PER ERES distribués par ERES dont la part en Unités de Compte était supérieure à 70%.

A titre d'information, ci-dessous l'historique des taux de PB nets de frais de 1,00%, appliqués au produit Le PER ERES :

	2019	2020	2021	2022	2023	2024
PB min	0,64%	0,50%	0,50%	0,80%	1,10%	1,10%
PB max	2,34%	2,50%	1,50%	3,20%	3,20%	3,20%

Supports en UC

OPC

La liste des supports en Unités de Compte éligibles au contrat est jointe à la documentation contractuelle. Plus de 300 supports sont disponibles, la liste des UC évoluera régulièrement.

SCPI / SCP / SCI

Les SCPI/SCP/SCI sont accessibles au contrat sous la modalité « Arbitrages libres » et soumises aux règles en vigueur chez Swiss Life au jour de l'investissement parmi lesquelles :

Les parts nouvellement souscrites portent jouissance le premier jour du mois suivant l'investissement.

Le montant maximum autorisé en SCPI, SCP et SCI, tous versements et arbitrages confondus, ne peut excéder 40 % de l'épargne acquise et est en sus limité à 50 000 euros par SCPI.

Les prix d'acquisition et de retrait des SCPI sont fixés en pourcentage du prix de souscription.

L'intégralité des règles spécifiques applicables sont rappelées dans l'avenant spécifique prévu pour tout investissement dans les SCPI/SCP/SCI.

UCS

Des Unités de Compte Structurées pourront être proposées au contrat avec acceptation préalable de SwissLife après étude au cas par cas.

FCPR

Un Fonds Commun de Placement à Risques (FCPR) est accessible au contrat uniquement sous la modalité Pilotage Retraite.

Options d'arbitrage automatique

Investissement Progressif – Allocation Libre

Afin de lisser le risque d'investissement sur les Unités de Compte, un arbitrage automatique désinvestit mensuellement le montant à transférer du support d'attente* pour le réinvestir sur des supports en Unités de Compte. L'adhérent choisit le montant des arbitrages mensuels, la durée de l'option (6,9, 12, 18 ou 24 mois) et les Unités de Compte vers lesquelles les arbitrages seront réalisés.

Investissement Progressif – Pilotage retraite

Lors d'un transfert entrant, les sommes sont d'abord investies sur un support d'attente*, puis investies par fraction mensuelle au sein du profil d'investissement du pilotage retraite en vigueur. L'adhérent choisit le montant des arbitrages mensuels. La durée de l'option est établie en fonction de ce montant dans la limite maximum de 24 mois.

Arbitrage automatique en cas de plus-value

Arbitrage automatique de la plus-value d'un support en UC vers le fonds en euros en cas de dépassement du seuil fixé par l'adhérent (minimum 10%), permettant une sécurisation du gain. L'observation de la plus-value est hebdomadaire, sur les supports retenus par l'adhérent.

** Au choix de l'assureur : soit une unité de compte représentative de parts ou action d'un OPC monétaire, soit le support en euros de l'assureur*

Fonctionnement et compatibilité des options selon Notice du contrat.

Opérations autorisées

Versements programmés

Selon périodicité au choix : mensuels, trimestriels, semestriels ou annuels.
L'adhérent peut selon son statut faire le choix du traitement fiscal de ses versements programmés :
déductibles du revenu professionnel (154bis/154bis 0A du CGI) ou déductibles du revenu global du foyer fiscal (163 quater vicies du CGI)

50 € / mois ; 150 € / trim ;
250 € / sem ; 500 € / an
10 € min par support

Versements Libres

Possible à tout moment en cours d'adhésion. L'adhérent a le choix du traitement fiscal de chacun des versements :
déductibles du revenu professionnel (154bis/154bis 0A du CGI) ou déductibles du revenu global du foyer fiscal (163 quater vicies du CGI)

500€ min
100€ min par support

Transferts entrants

L'adhérent peut demander le transfert des sommes figurant dans ses autres dispositifs d'épargne retraite tel que précisé dans la slide dédiée.

500€ min
100€ min par support

Arbitrages libres

Autorisés sous la modalité « allocation libre ».

500€ min
100€ min par support

Disponibilité de l'épargne et prestations

Prestation retraite

À compter, au plus tôt, de la date de liquidation de votre pension dans un régime obligatoire d'assurance vieillesse ou de l'âge mentionné à l'article L. 161-17-2 du Code de la Sécurité sociale, l'adhérent peut demander le paiement de ses prestations de retraite, selon la nature des versements : sous la forme d'un capital, libéré en une seule fois ou de manière fractionnée, ou d'une rente viagère.

		Capital	Rente
Compartiment 1	Droits individuels issus de versements volontaires	✓	✓
Compartiment 2	Droits individuels issus de : Epargne salariale/CET	✓	✓
Compartiment 3	Droits individuels issus de versements obligatoires	✗	✓

Rachat en cours de constitution

L'adhérent ne peut pas procéder au rachat de ses droits individuels en cours de constitution à l'exception des cas suivants, et sous la forme d'un versement unique :

	Comp 1	Comp 2	Comp 3
Décès du conjoint ou partenaire de PACS	✓	✓	✓
Invalidité, celle de ses enfants, de son conjoint ou de son partenaire PACS	✓	✓	✓
Surendettement au sens des dispositions de l'article L. 711-1 du Code de la consommation	✓	✓	✓
Expiration des droits à l'assurance chômage	✓	✓	✓
Cessation d'activité non salariée à la suite d'un jugement de liquidation judiciaire	✓	✓	✓
Affectation des sommes rachetées à l'acquisition de la résidence principale.	✓	✓	✗

Transfert sortant

L'adhérent peut demander le transfert des sommes figurant dans ses autres dispositifs d'épargne retraite tel que précisé dans la slide dédiée.

Liquidation en rente

Barème de conversion

Le taux de conversion des droits individuels constitués en rente viagère est défini en fonction des bases techniques suivantes :

Table de mortalité :

- table de mortalité garantie au moment de l'adhésion pour tous les versements volontaires déductibles
- table de mortalité garantie au jour de l'opération pour les transferts entrants et les versements non déductibles en cours du contrat ;

Taux technique de rente : 0 %.

Options de rente

L'adhérent a la possibilité d'opter pour une rente viagère retenant également :

- Une réversion (de 30% à 100%)
- Des annuités garanties (max espérance de vie diminuée de 5 ans)

Et également la possibilité de cumuler avec une des 2 options :

- Avec indexation : jusqu'à 5%
- Avec palier (- 50% après 5 ans)

	Avec indexation	Avec palier
Rente à vie simple	compatible	compatible
Rente à vie non réversible, avec annuités garanties	compatible	incompatible
Rente à vie simple réversible	compatible	compatible
Rente à vie réversible avec annuités garanties	compatible	incompatible

Tarif : Frais et cotisations de garantie

	Frais à la charge de l'adhérent
Frais sur Versements	4,80%
Frais sur Encours €	1,00% - applicable également sur PM de rente
Frais sur Encours UC	1,00% sous allocation libre 0,90% sous modalité pilotage retraite
Frais sur Arbitrages Libres	1 arbitrage gratuit par an puis 0,50%
Frais sur Arbitrages automatiques	néant
Frais sur dividende SCPI	10%
Frais sur transfert sortant	1,00% pendant 5 ans puis néant ensuite
Frais sur arrérages de rente	néant

L'intégralité des frais appliqués au client, y compris les coûts implicites sont présentés dans la notice et la documentation pré-contractuelle. Notamment, en annexe de la liste des Unités de compte figure le tableau prévu au deuxième alinéa de l'article L. 224-7 du code monétaire et financier :

Code ISIN	Libellé	Société de gestion	Indicateur de risque de l'unité de compte (SRI) : 1 (faible) à 7 (élevé)	Performance brute de l'unité de compte (A)		Frais de gestion de l'unité de compte (B) dont frais rétrocedés (taux de rétrocessions de commissions)	Performance nette de l'unité de compte (A-B)		Frais de gestion du contrat (C)	Frais totaux (B + C) dont frais rétrocedés (taux de rétrocessions de commissions)	Performance finale pour le titulaire du plan (A-B-C)	
				Annuelle (N-1)	Moyenne annualisée sur 5 ans (N-1 / N-5)		Annuelle (N-1)	Moyenne annualisée sur 5 ans (N-1 / N-5)			Annuelle (N-1)	Moyenne annualisée sur 5 ans (N-1 / N-5)

Tarif : Frais et cotisations de garantie

	Cotisations à la charge de l'adhérent																				
Cotisation association	25€ à l'adhésion (sauf si déjà adhérent de l'association)																				
Garantie Exonération	3,00% HT de chaque versement programmé soumis à la garantie																				
Garantie Plancher décès	Taux de cotisation applicable au capital sous-risque selon l'âge de l'adhérent à la date de calcul : <table><tr><th>Âge</th><th>Taux</th></tr><tr><td>18 à 39 ans</td><td>0,19%</td></tr><tr><td>40 à 44 ans</td><td>0,30%</td></tr><tr><td>45 à 49 ans</td><td>0,49%</td></tr><tr><td>50 à 54 ans</td><td>0,69%</td></tr><tr><td>55 à 59 ans</td><td>0,97%</td></tr><tr><td>60 à 64 ans</td><td>1,39%</td></tr><tr><td>65 à 69 ans</td><td>2,13%</td></tr><tr><td>70 à 74 ans</td><td>3,29%</td></tr><tr><td>75 à 80 ans</td><td>5,14%</td></tr></table>	Âge	Taux	18 à 39 ans	0,19%	40 à 44 ans	0,30%	45 à 49 ans	0,49%	50 à 54 ans	0,69%	55 à 59 ans	0,97%	60 à 64 ans	1,39%	65 à 69 ans	2,13%	70 à 74 ans	3,29%	75 à 80 ans	5,14%
Âge	Taux																				
18 à 39 ans	0,19%																				
40 à 44 ans	0,30%																				
45 à 49 ans	0,49%																				
50 à 54 ans	0,69%																				
55 à 59 ans	0,97%																				
60 à 64 ans	1,39%																				
65 à 69 ans	2,13%																				
70 à 74 ans	3,29%																				
75 à 80 ans	5,14%																				

Documents pré-contractuels et contractuels

Documents pré-contractuels et contractuels

Documents	Réf	Rappel	DOCS
Demande d'adhésion Le PER ERES	14062		
Notice Le PER ERES	14059		
Liste UC et annexe financière	14063		
Questionnaire de santé	12305	En cas de souscription de la garantie Exonération des cotisations	
Bulletins de modification		Signature nécessaire pour tout opération en cours de contrat	

Les attentes et contrôles mis en place

Les attentes et contrôles mis en place

Engagements de l'Intermédiaire en matière de stratégie de distribution

Eres déclare se conformer aux dispositions des articles 10 à 12 du Règlement délégué (UE) 2017/2358 de la Commission du 21 septembre 2017 relatif à la gouvernance des produits et à l'article L 516-1 II du code des assurances et s'engage notamment à :

- se conformer à la stratégie de distribution et aux marchés cibles définis conjointement par Swiss Life et Eres, et à vérifier constamment du respect de cette obligation auprès de ses collaborateurs et de ses partenaires distributeurs
- mettre en place un dispositif écrit de distribution des produits (instructions, procédures, circulaires) et les mettre à la disposition de ses collaborateurs et apporteurs,
- informer rapidement Swiss Life, et modifier au besoin sa stratégie de distribution pour ce produit d'assurance, dès lors qu'il constate qu'un produit d'assurance n'est pas en adéquation avec les intérêts, objectifs et caractéristiques du marché cible défini, ou constate d'autres circonstances relatives au produit susceptibles d'avoir des répercussions défavorables pour le client

Les attentes et contrôles mis en place

Engagements de l'Intermédiaire en matière de suivi des marchés cibles

Eres acte des obligations de Swiss Life en matière de réexamen des produits et de suivi des distributeurs, qui ont pour objectifs contrôler que les distributeurs de produits d'assurance agissent conformément aux objectifs de son processus d'approbation de produits. Il vérifie notamment périodiquement si les produits d'assurance sont distribués sur le marché cible défini.

A ce titre, Eres s'engage à communiquer :

- toutes informations pertinentes sur les ventes,
- les informations sur ses révisions périodiques des dispositifs de distribution de produits et vérifications du respect de la stratégie de distribution et marché cible (audits, rapports de contrôle...),
- tous reportings qui lui seraient demandés, notamment les reportings relatifs aux réclamations des assurés.

Eres veille à transmettre les informations du présent document à ses collaborateurs concernés et aux distributeurs auxquels il recourt, ou leur mettre à disposition ; il vérifie leur bonne compréhension des caractéristiques des produits et, pour les produits concernés, la stratégie de distribution et le marché cible défini par Swiss Life et Eres.



SwissLife