

POG - Produit Le PER ERES Entreprise

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 Entreprise

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

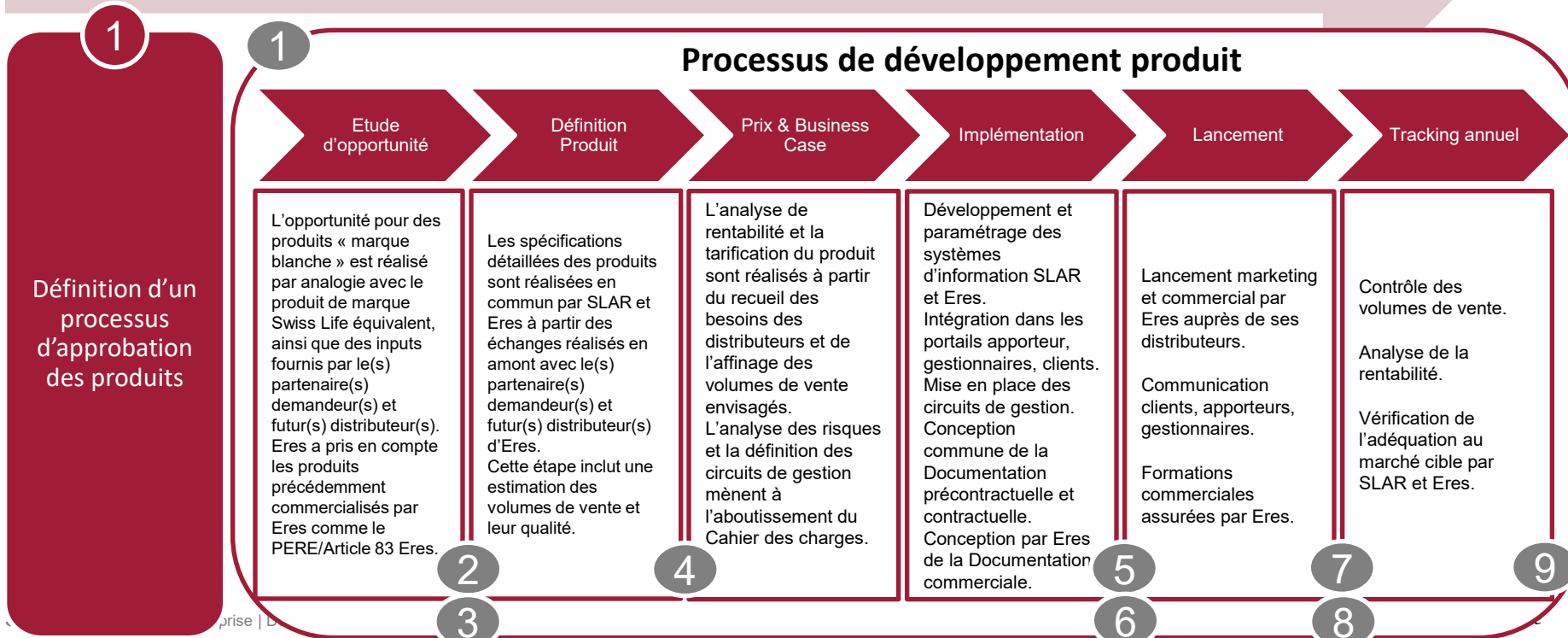
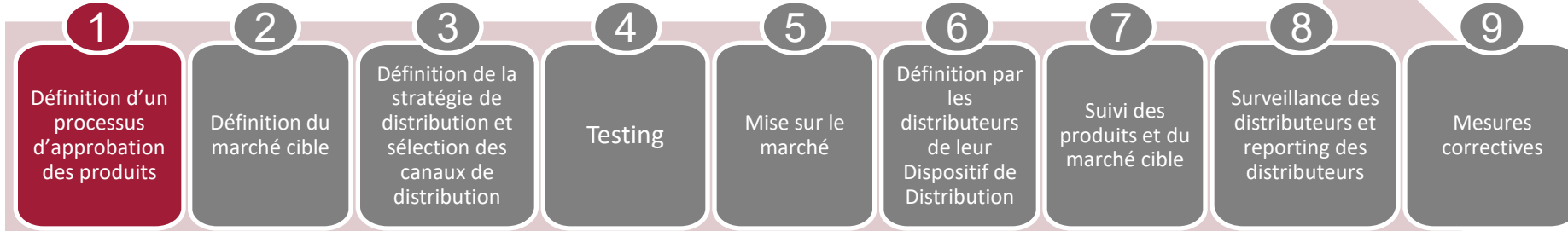
Processus de conception produit

Processus de conception produits

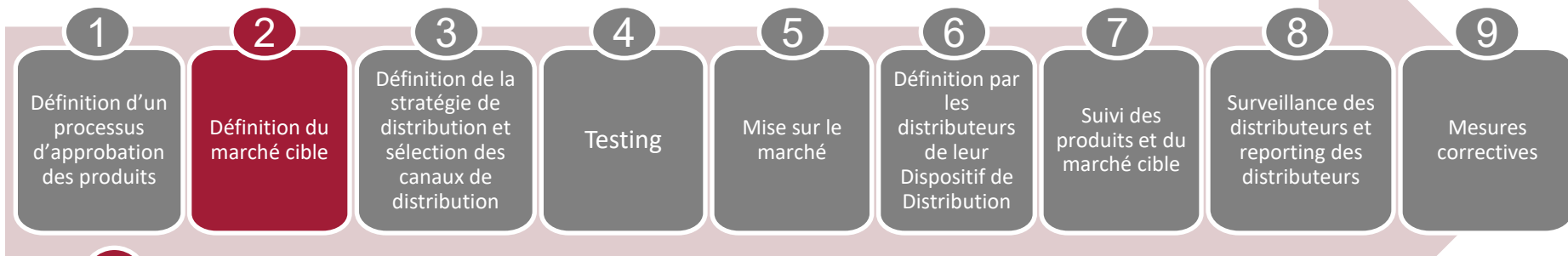
La conception du produit a suivi la gouvernance produits de SwissLife France et d'ERES intégrant notamment le cycle de la gouvernance produits tel que guidé par le règlement délégué du 21/09/2017.



Processus de conception produits



Processus de conception produits



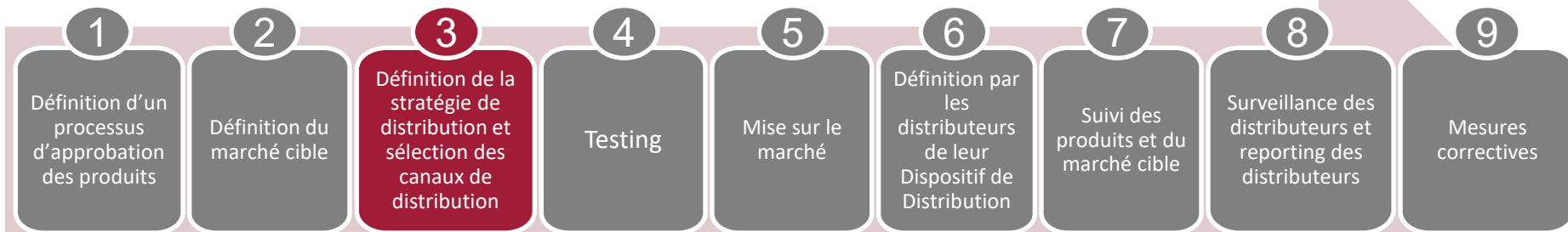
2

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 de souscripteur, âge, situation professionnelle, patrimoniale...)

Processus de conception produits



3

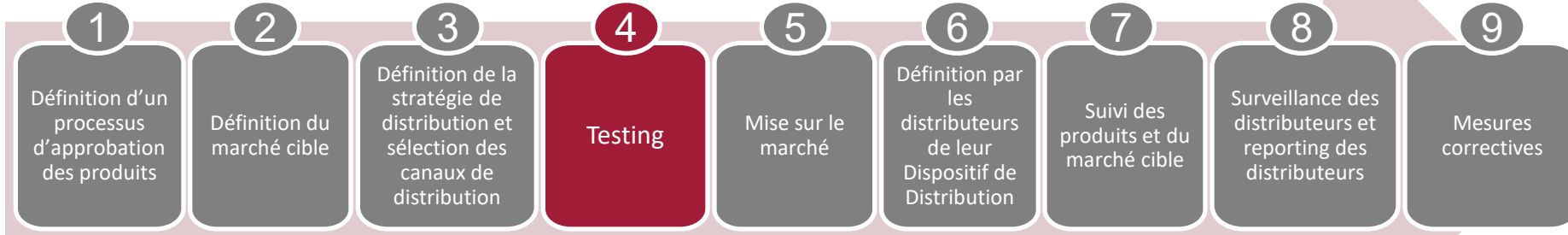
Définition de la stratégie de distribution et sélection des canaux de distribution

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

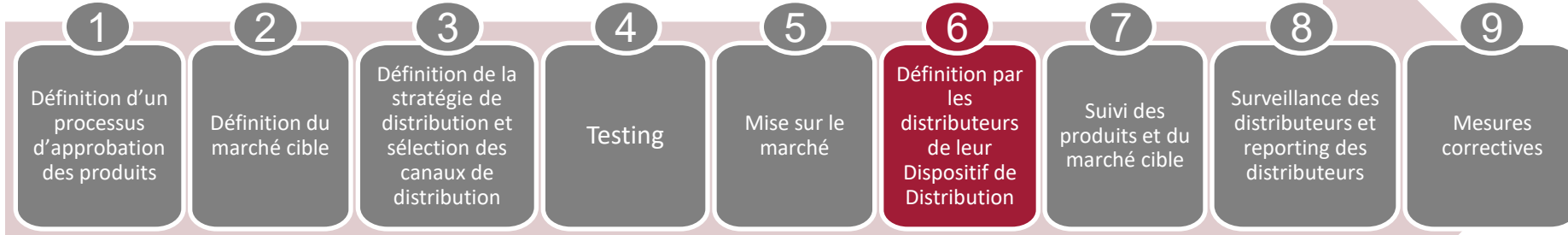
La communication aux distributeurs de toutes les informations nécessaires sur les produits d'assurance, le marché cible défini et la stratégie de distribution suggérée, notamment des informations sur les principales particularités et caractéristiques des produits d'assurance, leurs risques et leurs coûts, 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 essentielles 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



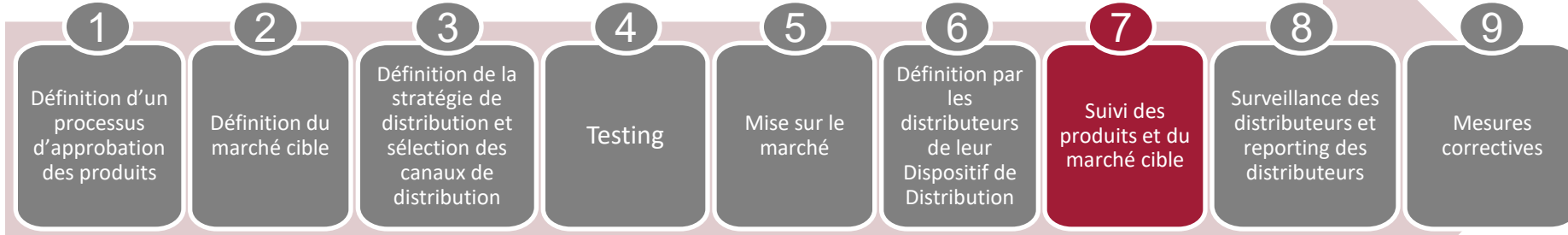
6

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.

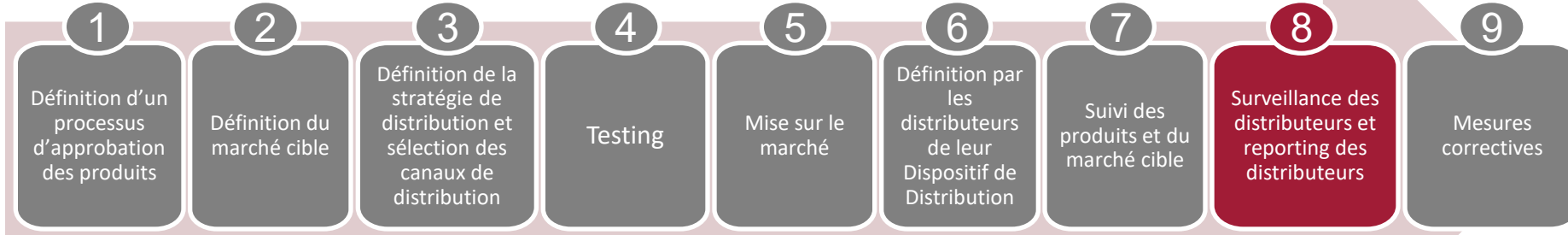
Eres indique aux distributeurs leur obligation de formalisation de leur dispositif de distribution dans la convention de partenariat et met à disposition des partenaires un document formalisant le devoir d'information et de conseil.

Processus de conception produits



En complément du suivi du partenariat et de la rentabilité des produits, 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

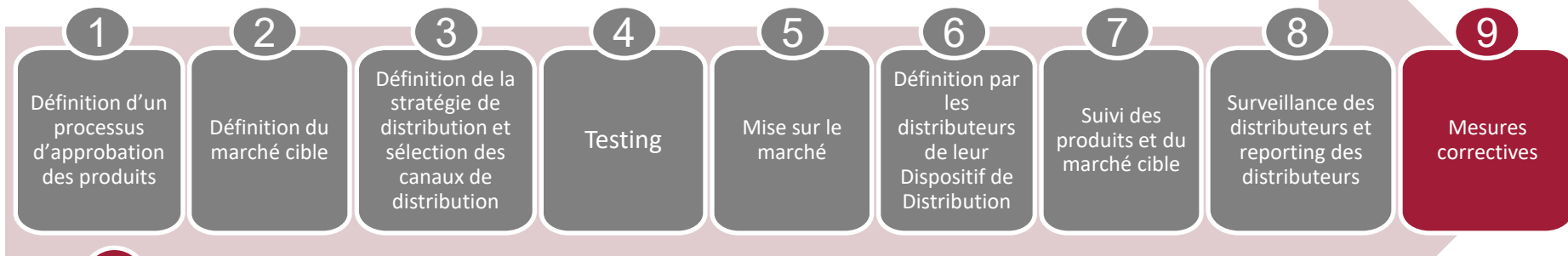
Surveillance des distributeurs et reporting des distributeurs

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'entreprise, 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 est défini au niveau du « produit d'assurance » qui est considéré pour ce produit au niveau du produit.

Les besoins, objectifs et caractéristiques de l'entreprise sont analysés à partir de 4 données recueillies sur la demande de souscription afin d'appréhender son appartenance au marché cible.

Le tableau ci-après indique si la modalité du critère est adaptée au marché cible.

Marchés cibles

Type	Données	Valeurs	Le PER ERES Entreprise
Besoin	Besoin de l'entreprise	Couvrir un engagement de retraite supplémentaire d'entreprise à cotisations définies, financé en totalité par l'entreprise	X
		Couvrir un engagement de retraite supplémentaire d'entreprise à cotisations définies, financé par l'entreprise et par les salariés	X
Objectif	Complément du besoin	Limiter le contrat à une catégorie objective de salariés	X
		Offrir une enveloppe souple et modulable permettant aux titulaires de consolider l'ensemble de leur épargne longue	X
		Permettre aux salariés de réaliser des versements volontaires déductibles de leur revenu global	X
		Aucune des 3 autres propositions	
Caractéristiques	Nombre de salariés	< 500	X
		≥ 500	
	Siège social	En France Métropolitaine ou départements d'Outre-Mer	X
		Autre	

Testing

Testing

Le produit Le PER ERES Entreprise, 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 « PERE/article 83 », qui répondaient auparavant aux besoins similaires de cette cible de clientèle, et au PER ERES qui a été lancé le 1^{er} octobre 2019.

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 Entreprise, 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 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. Les caractéristiques principales du produit sont rappelées ci-après.

Le PER ERES Entreprise

Type de contrat

Contrat de retraite professionnelle supplémentaire à adhésion obligatoire

Souscripteur

Peuvent souscrire les entreprises situées en France Métropolitaine et dans les départements d'Outre-Mer

Durée du contrat

Le contrat prend effet à la date indiquée aux conditions particulières pour une période se terminant au 31 décembre de l'année civile en cours et est ensuite reconductible annuellement pour une durée d'un an.

Adhérents

Doivent adhérer au contrat la totalité ou une partie objectivement définie des salariés de l'entreprise souscriptrice

Modalités d'adhésion par défaut

- Age prévisionnel de départ à la retraite : 62 ans
- Bénéficiaire par défaut : conjoint de l'adhérent, si l'adhérent n'a pas de conjoint ce sont les enfants de l'adhérent qui deviennent bénéficiaires (et si l'adhérent n'a pas d'enfants, ce sont ses héritiers qui sont désignés bénéficiaires).
- Option d'allocation par défaut : pilotage retraite « équilibré horizon retraite »

Durée de l'adhésion

Viagère

Garanties

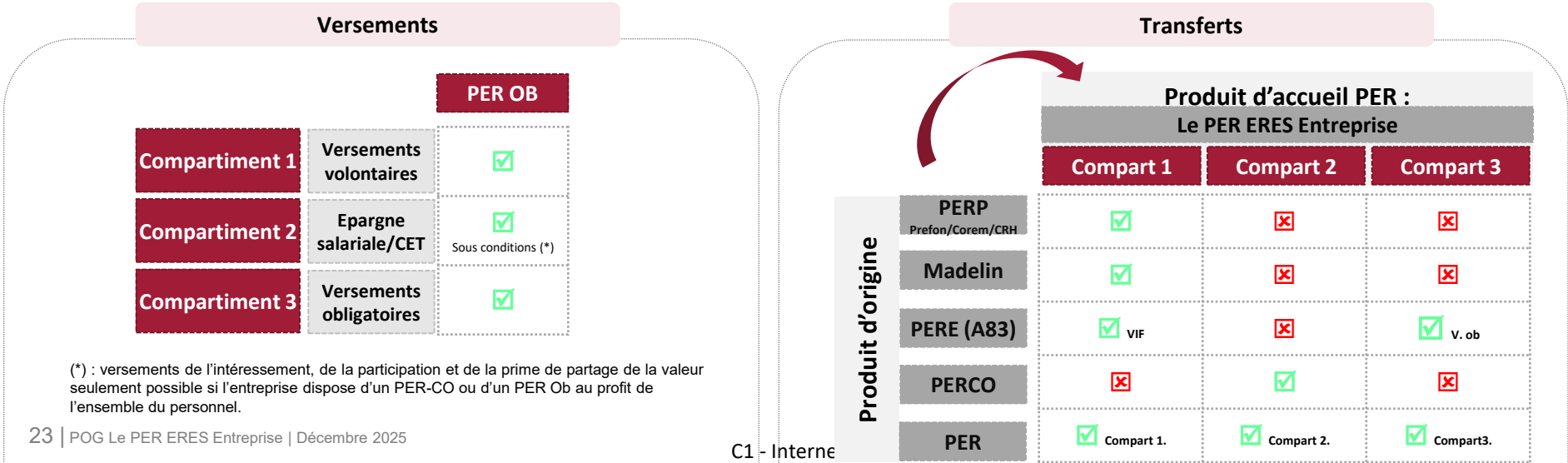
- Paiement de prestations en cas de vie, sous forme de rentes et / ou de capitaux, libérés en une fois ou de manière fractionnée.
- Garantie pour le bénéficiaire désigné en cas de décès de l'adhérent en cours d'adhésion
- Garantie optionnelle « plancher décès »

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	Epargne Salariale (Participation/intéressement/Abondement/PPV)/Epargne Temps	
Compartiment 3	Versements Obligatoires	▪ Rente ▪ transferts sortants

A la souscription au contrat, des cotisations obligatoires sont obligatoirement mises en place (compartiment 3). Par suite, l'adhésion peut être alimentée par des versements volontaires dans le compartiment 1, des versements d'épargne salariale/épargne temps dans le compartiment 2 ou par transferts entrants des autres dispositifs d'épargne retraite dans les compartiments correspondant :



(*) : versements de l'intéressement, de la participation et de la prime de partage de la valeur seulement possible si l'entreprise dispose d'un PER-CO ou d'un PER Ob au profit de l'ensemble du personnel.

Compartiments et versements autorisés

A la souscription, l'entreprise met en place des versements obligatoires sur le compartiment 3.

En cours de vie du contrat, l'adhérent a la possibilité avant chaque versement libre de préciser le traitement fiscal applicable à chacun des versements :

Versements programmés en cours de vie	Déductibles 163 quaternivies	Facultatif
	Non déductibles	Non autorisé
Versements Libres en cours de vie	Déductible 163 quaternivies	Facultatif
	Non déductible	Facultatif

L'adhérent a également la possibilité d'alimenter le compartiment 2 en affectant de la participation ou de l'intéressement, ainsi que les primes de partage de la valeur (sous réserve que l'entreprise souscriptrice dispose d'un PER-CO ou d'un PER-Ob au profit de tous les salariés) ou encore en transférant des jours CET. En l'absence de compte épargne temps dans l'entreprise souscriptrice, les adhérents peuvent, dans la limite de 10 jours par an, verser les sommes correspondant à des jours de repos non pris.

Régime fiscal des cotisations obligatoires

A la souscription, l'entreprise met en place des versements obligatoires sur le compartiment 3 dont le régime fiscal et social est précisé ci-dessous :

Au niveau de
l'impôt sur les
sociétés

Les cotisations périodiques obligatoires (part patronale et part salariale éventuelle) sont déductibles de l'impôt sur les sociétés (cf. 1° de l'article 39 du Code Général des Impôts).

Au niveau de
l'impôt sur le
revenu des
adhérents

Les cotisations périodiques obligatoires (part patronale et part salariale éventuelle) versées au profit des adhérents sont exclues de l'assiette de leur revenu annuel imposable (cf. 2° de l'article 83 du Code Général des Impôts), à hauteur de 8% de leur rémunération annuelle brute (plafonnée à 8 PASS).

Au niveau des
charges
sociales

Les cotisations périodiques obligatoires sont exclues de l'assiette des cotisations de Sécurité sociale propre à chacun des salariés adhérents (cf. 7° de l'article L. 242-1 du Code de la Sécurité Sociale), dans une limite n'excédant pas la plus élevée des valeurs suivantes : soit 5% de la rémunération annuelle brute de l'adhérent, soit 5% de 5 PASS.

La part patronale des cotisations périodiques obligatoires est assujettie, sur sa part exclue de l'assiette des cotisations de Sécurité sociale :

- au forfait social prévu à l'article L. 137-15 du Code de la Sécurité sociale applicable au taux de 16 % (à la charge de l'employeur) ;
- à la CSG et la CRDS au taux applicable aux revenus d'activités pour 100 % de son montant (à la charge des adhérents).

Traitements fiscaux et sociaux des prestations

PER		Sortie en Capital				Sortie en rente	
3 compartiments distincts		Traitement fiscal		Traitement social		Traitement fiscal	Traitement social
Versements volontaires		Versements	Plus value	Versements	Plus value		
Déductibles 163 quater/vicies du CGI (ou du 154 bis/ 154 bis 0A du CGI via transfert)		Imposition au barème progressif à l'IR sans abattement	Imposition au PFO/PFU	Exonération de PS	PS sur les produits de placements 17,2%	IR en tant que RVTG	/!\ PS sur les produits de placements à 17,2% sur la part imposable des RVTG 17,2% à précompter par l'assureur
Non Déductibles		Exonération d'IR				IR en tant que RVTG	PS en tant que RVTG (17,2% sur la fraction imposable de la rente non précomptés par l'assureur)
Epargne salariale (Part./ intér./abondement) et Epargne Temps		Exonération IR					
		« Rachat de rente » pour faible montant uniquement					
Versements Obligatoires		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 conditionné à l'accord de l'assuré (et non pas 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

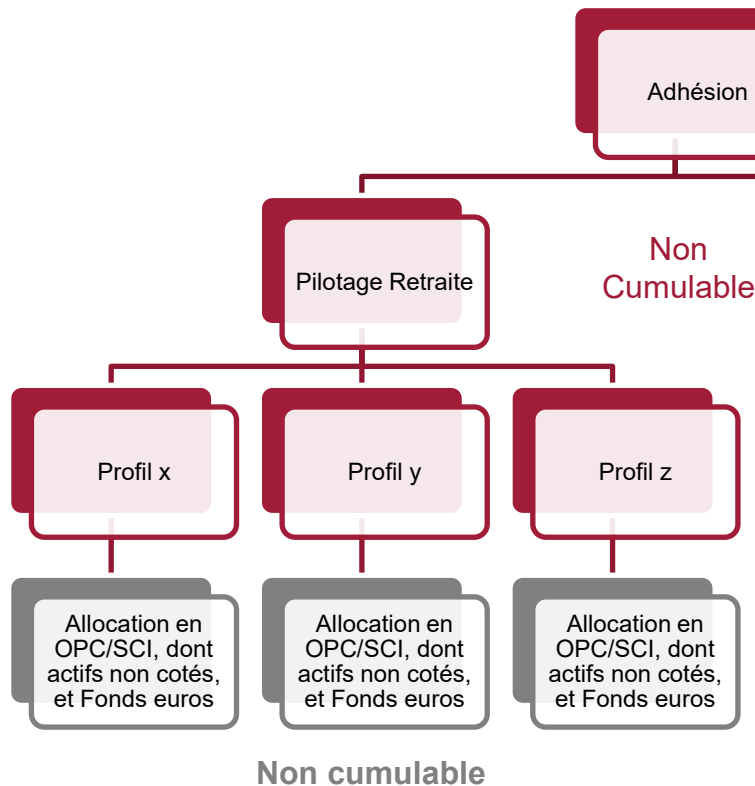
- Application de l'article 990 I du CGI : 20% pour la part des sommes comprise entre 152 500€ et 700 000€, 31,25% au-delà de 700 000€, tous contrats d'assurance vie confondus) à concurrence de la part revenant à chaque bénéficiaire de ces sommes
- L'abattement de 152 500 € s'applique une seule fois par 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 9 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 prévisionnelle de liquidation de l'adhérent conformément au profil d'investissement.

L'option d'allocation par défaut pour chaque adhérent est le profil « équilibré horizon retraite ».

Options d'allocation

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

Modalité « Allocation Libre »

L'adhérent choisit librement la répartition des 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/SCI éligibles au contrat, ainsi qu'aux SCPI et éventuelles UC Structurées disponibles.

Adhésion

Allocation Libre

Fonds euros

UC

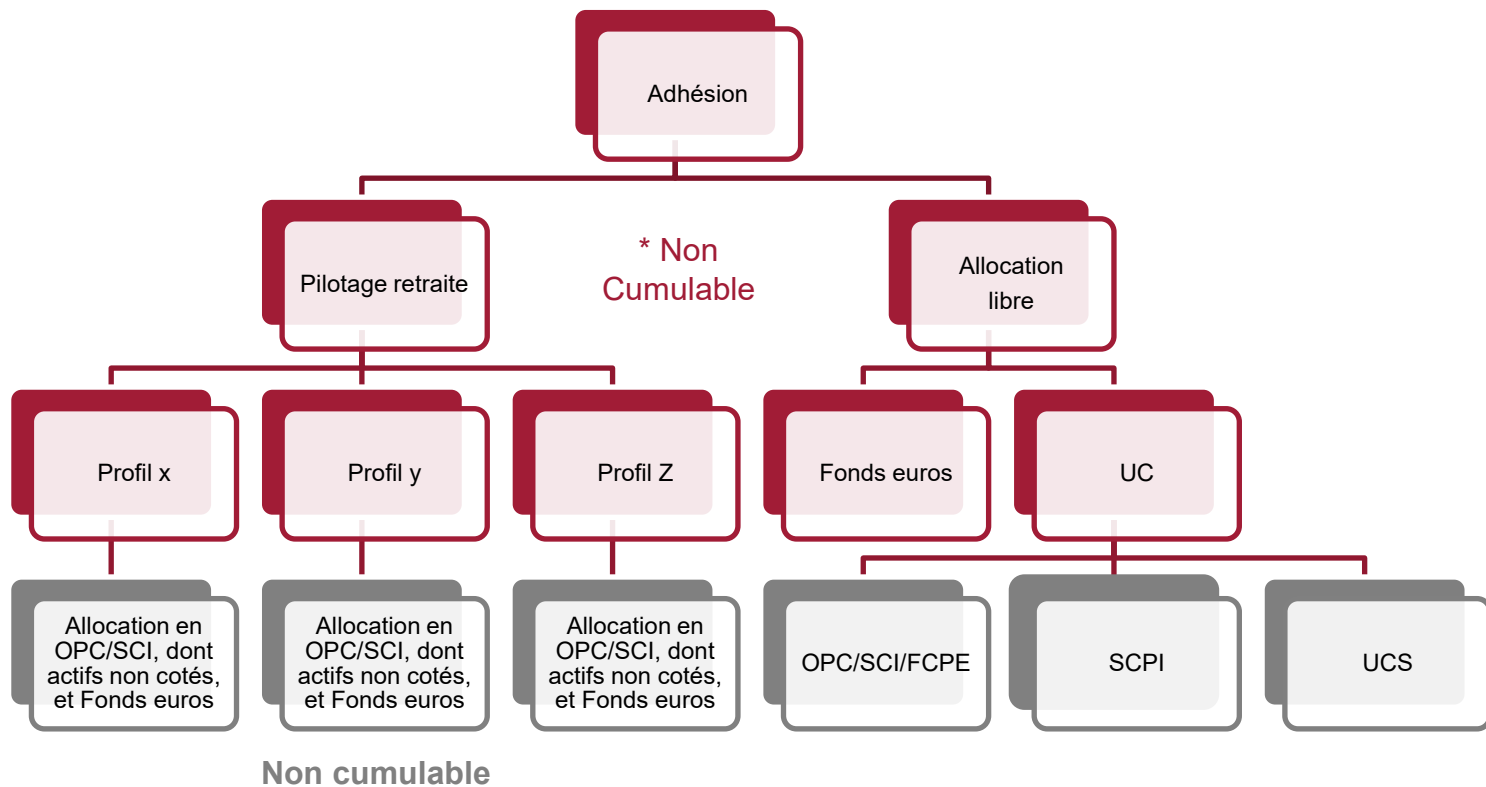
OPC/SCI/FCPE

SCPI

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 égales 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.

A titre d'information, l'historique des taux de PB nets de frais de 1,00% :

2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
2,64%	2,39%	2,19%	1,84%	1,64%	1,34%	1,04%	2,13%	1,91%	2,57%	2,68%	2,68%

Supports en UC

OPC

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

SCPI

Les SCPI 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, 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.

UCS

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

FCPE

Un Fonds Commun de Placement d'Entreprise (FCPE) est accessible au contrat, sous les modalités Pilotage Retraite et Allocation Libre.

Options d'arbitrage automatique

Investissement Progressif

Afin de lisser le risque d'investissement sur les Unités de Compte, un arbitrage automatique désinvestit mensuellement le montant à transférer du Fonds en Euros pour le réinvestir sur les supports en Unités de Compte sélectionnés. Montant et durée de l'option au choix du souscripteur.

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 le souscripteur (minimum 10%), permettant une sécurisation du gain. L'observation de la plus-value est hebdomadaire, sur les supports retenus par le souscripteur.

Fonctionnement et compatibilité des options selon CG/Notice du contrat.

Opérations autorisées

Cotisations obligatoires

Périodicité trimestrielle, exprimées en % de salaire annuel brut de chaque adhérent OU en % du PASS
Traitement fiscal des cotisations obligatoires :
Voir slide dédié

30 € min par support

Epargne salariale ou d'épargne temps

L'adhérent peut affecter de la participation, de l'intéressement ou les primes de partage de la valeur (sous conditions) ou encore en transférer des jours CET/Repos.

30 € min par support

Versements programmés de l'adhérent

Selon périodicité au choix : mensuels, trimestriels, semestriels ou annuels.
Traitement fiscal de ses versements programmés :
déductibles du revenu global du foyer fiscal (163 quateruicies du CGI)

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

Versements Libres de l'adhérent

Possibles à tout moment en cours d'adhésion. L'adhérent a le choix du traitement fiscal de chacun des versements :
Non-déductibles ou déductibles du revenu global du foyer fiscal (163 quateruicies du CGI)

500€ min
10€ 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 le slide dédié.

500€ min
10€ 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 sa 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 le slide dédié.

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 sauf versements volontaires non déductibles et transferts entrants,
- 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

Rente de réversion

Si un adhérent marié opte pour une rente réversible (30% à 100% du montant de la rente), le réversataire sera son conjoint.

En cas de coexistence du conjoint survivant avec des ex conjoints non remariés, la rente de réversion sera réversible au profit de chacun d'entre eux, au prorata de la durée respective de chaque mariage rapportée à la durée totale des mariages de l'adhérent.

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 / Investissement Progressif	gratuit
Frais sur dividende SCPI	10%
Frais sur transfert sortant	1,00% pendant 5 ans puis néant ensuite
Frais sur arrérages de rente	néant

Tarif : Frais et cotisations de garantie

	Cotisations à la charge de l'adhérent																				
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
Bulletin de souscription Le PER ERES Entreprise	14091		
CG Le PER ERES Entreprise	14088		
Notice Le PER ERES Entreprise	14089		
Liste UC et annexe financière	14063		
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