

# Entoria



Nouvelle offre  
**Personne clé**



# Sommaire

|   |         |
|---|---------|
| <b>01</b> Le contexte  | 4 – 5   |
| <b>02</b> Présentation de l'offre   | 6 – 13  |
| <b>03</b> Parcours de souscription  | 14 – 19 |
| <b>04</b> Exemples tarifaires   | 20 – 21 |
| <b>05</b> Multi-équipement  | 22 – 23 |
| <b>06</b> Master Class  | 24 – 25 |
| <b>07</b> FAQ   | 26 – 27 |



# 01

## Le contexte

## Le contexte

Dans un environnement économique où la pérennité d'une entreprise repose avant tout sur la compétence et l'engagement de son dirigeant, la question de la protection de l'entreprise devient essentielle. Cette offre, dédiée principalement aux Travailleurs Non-Salariés (TNS), dirigeants de TPE/PME et associés détenteurs de parts sociales, vise à les accompagner dans la sécurisation de leur activité face aux aléas. Elle permet au dirigeant de protéger son entreprise des conséquences financières liées à la disparition ou à l'indisponibilité d'une personne clé à son fonctionnement, qu'il s'agisse de lui-même, d'un associé ou d'un collaborateur indispensable.

En effet, l'indisponibilité temporaire ou définitive du dirigeant ne constitue pas seulement un risque personnel : elle met directement en jeu la stabilité, la continuité et parfois même l'existence de l'entreprise.

Face à cette réalité, les solutions de prévoyance classiques montrent leurs limites. Elles répondent aux besoins individuels du dirigeant et de sa famille, mais rarement à ceux de l'entreprise elle-même. C'est dans ce contexte que notre nouvelle offre de prévoyance TNS dédiée à la personne clé prend tout son sens : elle permet à l'entreprise de se protéger contre l'un de ses risques les plus critiques, en garantissant la sécurité de son activité et la confiance de ses partenaires.

Pour les courtiers, cette offre représente bien plus qu'un simple produit d'assurance : c'est une opportunité de se différencier, de renforcer leur rôle de conseil stratégique auprès des chefs d'entreprise et d'apporter une valeur ajoutée forte à leur accompagnement. En intégrant cette solution à leur portefeuille, ils disposent d'un levier concret pour fidéliser leurs clients et développer de nouvelles perspectives commerciales.

Ce guide a pour objectif de présenter en détail cette offre innovante, ses atouts, et la manière dont



# 02

## Présentation de l'offre

# Personne clé

## Une offre centrée sur l'essentiel

L'assurance prévoyance personne clé permet à l'entreprise d'anticiper l'imprévisible et de sécuriser son avenir face à la perte ou l'indisponibilité d'un collaborateur essentiel. Elle offre une véritable protection pour assurer la continuité et la stabilité de l'activité.

## 3 formules pour 3 cas d'usage

Notre offre a été construite autour de trois objectifs de couverture :

| Personne clé  | Garantie croisée entre associés  | Emprunteur pro   |
|---|--|--|
| Limitier la baisse de la marge brute et bénéficier d'une trésorerie immédiate pour se réorganiser et remplacer la personne clé  | Permettre le rachat des parts sociales/actions de l'associé décédé par les associés survivants afin qu'ils conservent le contrôle de l'entreprise              | Rassurer un établissement financier sur la couverture d'un engagement de crédit (à l'instar d'un produit emprunteur)   |
| Bénéficiaire : Entreprise   | Bénéficiaire : Associé(s) survivant(s)   | Bénéficiaire : Etablissement(s) de crédit et/ou tiers avec clause de reversement   |
| Adhérent : Entreprise<br>Assuré(e) : Personne Clé   | Adhérent : Associé<br>Assuré(e) : Associé(s) partenaire(s)   | Adhérent : Entreprise<br>Assuré(e) : Personne Clé  |
| Exemple <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Dirigeant</li><li>&gt; Commercial surperformant</li><li>&gt; Maître de chai d'une grande maison de Cognac</li><li>&gt; ...</li></ul> | Exemple <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Associés d'un cabinet d'avocats</li><li>&gt; Associés d'un cabinet d'architectes</li><li>&gt; ...</li></ul> | Exemple <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Marchand de bien</li><li>&gt; Maraîchers réalisant des achats réguliers de matériel agricole</li><li>&gt; ...</li></ul> |

## Conditions d'adhésion

- > Jusqu'à 64 ans inclus par différence de millésime
- > Résidence fiscale et domiciliation en France métropolitaine y compris dans les Départements et Régions d'Outre-mer (Guadeloupe, Martinique, Réunion) à l'exclusion de la Guyane et de Mayotte ou pays frontalier à la France Métropolitaine (Allemagne, Andorre, Belgique, Espagne, Luxembourg, Italie, Suisse).
- > Date d'effet : le 1er jour du mois qui suit la demande d'adhésion (jusqu'à + 6 mois)

Cibles



Avantages courtiers



Souscription digitalisée



Tarifs compétitifs



Sélection médicale fluide



Garanties

| 🔥 Décès  |
|--|
| > <b>Capital Décès / PTIA (Perte Totale &amp; Irréversible d'Autonomie)</b><br>Versement d'un capital dans la limite de 10 millions d'euros  |
| ⊕ Option   |
| > <b>Invalidité Permanente Totale</b><br>Versement d'un capital dans la limite de 2 millions d'euros en cas de perte définitive de capacité d'au moins 66%   |
| > <b>Maladies Redoutées</b><br>Versement anticipé du capital décès, limité à 50 % du capital décès/PTIA et plafonné à 200 000 €, en cas de pathologies invalidantes ou d'interventions chirurgicales lourdes |


Sélection médicale

| Capital assuré  | Âge à la souscription  |                       |  |                           |
|-----------------|--|-----------------------|--|---------------------------|
|                 | Jusqu'a 44 ans inclus  | De 45 à 50 ans inclus | De 51 ans à 55 ans inclus  | De 56 ans à 65 ans inclus |
| De 1 € à 300K€  | Déclaration de Santé Simplifiée en ligne                         |                       |  | QM en ligne               |
| De 300 à 500K€  |  |                       |  | QM en ligne               |
| De 500 à 750K€  | QM en ligne  |                       | QM en ligne + rapport de visite médicale + profil sanguin  |                           |
| De 750 à 1M€    |  |                       | QM en ligne + dossier médical standard   |                           |
| De 1M à 1,5M€   |  |                       |  |                           |
| De 1,5M à 2,5M€ |  |                       |  |                           |
| De 2,5M à 5M€   | QM en ligne + dossier médical standard + questionnaire financier |                       | QM en ligne + dossier médical standard + ECG d'effort avec rapport du cardio + questionnaire financier | Consultation réassureur   |
| De 5M à 10M€    |  |                       |  |                           |

Cotisations

| Cotisations              |  |
|--------------------------|--|
| Critères de tarification | <div><div>&gt; Âge atteint de l'assuré</div><div>&gt; Garanties assurées et options souscrites</div><div>&gt; Catégorie professionnelle</div><div>&gt; Lieu de résidence de l'assuré (France Métropolitaine vs DROM COM)</div><div>&gt; Qualité de fumeur ou non-fumeur de l'assuré</div><div>&gt; Travail manuel léger ou lourd</div><div>&gt; Déplacements professionnels au-delà de 10 000km/an</div></div> |
| Paiement des cotisations | Payables mensuellement d'avance par prélèvement automatique  |

Frais et rémunération

| Type de rémunération                                 | Courtiers<br>(Hors Cercle)                         |  |
|--|--|---|
| Taux de Commissionnement Variable (TCV)              | Jusqu'à 20%  | Jusqu'à 30%   |
| Escompte <sup>(1)</sup> ouvert jusqu'à 55 ans inclus | Non ouvert   | 30/15 40/12 ou 50/10  |
| Frais d'adhésion <sup>(2)</sup>                      | 10€ à 100€   | 10€ à 200€  |
| Frais annexes  | 0€ à 3€/mois reversés en intégralité aux courtiers |   |
| Frais d'échéance                                     | 1€/mois  |   |
| Frais d'association                                  | Entrepreneurs & GO TNS : 0,70 €/mois               |   |

(1) L'escompte 30/15 signifie par exemple que le commissionnement sera de 30 % la première année puis de 15 % les années suivantes.  
(2) Les frais d'adhésion sont prélevés en même temps que la 1ère cotisation et sont reversés en intégralité au courtier.

Contacts utiles

|                                |  |
|--------------------------------|--|
| Inspection Commerciale         | Votre inspecteur ou <a href="mailto:commercial@entoria.fr">commercial@entoria.fr</a>   |
| Centre de relations courtiers  | 0 969 327 317  |
| Formulaire de demande en ligne | Renseignez le <a href="#">formulaire de demande en ligne</a> disponible sur l'extranet courtiers dans la rubrique « portefeuille »                             |
| Rendez-vous assurés            | Vos assurés peuvent joindre nos équipes en prenant rendez-vous via cette rubrique : <a href="http://www.entoria.fr/rdv-assures">www.entoria.fr/rdv-assures</a> |

Fiscalité

|                           | Formule personne clé   | Formule garantie croisée associés   | Formule emprunteur pro  |
|---------------------------|--|---|---|
| Fiscalité des cotisations | Admises en déduction des résultats imposables l'année de leur versement  | Non déductibles par l'entreprise si l'adhérent est l'associé personne physique<br><br>Considérées comme un avantage en nature et réintégrées dans la rémunération de l'associé si l'adhérent est l'entreprise | Admises en déduction des résultats imposables si le concours financier est nécessaire à l'exploitation de l'entreprise et que l'adhésion au contrat a été imposée à l'entreprise par l'organisme bancaire |
| Fiscalité des prestations | Intégrées au résultat net de l'entreprise et soumises à l'imposition.<br><br>Le profit exceptionnel résultant peut être réparti par parts égales sur l'année de sa réalisation et sur les 4 années suivantes | Exonérées de droits de succession dans la limite des dispositions fiscales en vigueur   | Le profit résultat du remboursement anticipé de l'emprunt par l'assureur directement auprès de l'organisme prêteur doit être compris dans les résultats de l'exercice en cours                            |



# Professions ou domaines d'activités **exclus**

|  |
|--|
| <b>A</b>   |
| Armée, police, gendarmerie, maintien de l'ordre  |
| <b>C</b>   |
| Cascadeurs   |
| Chauffeur de poids lourds ou de taxis  |
| Convoyeurs de fonds  |
| <b>G</b>   |
| Garde du corps, détective privé, surveillance, sécurité                                |
| <b>I</b>   |
| Intermittents du spectacle, artistes de cinéma ou de télévision                        |
| <b>M</b>   |
| Marchands forains  |
| Missions humanitaires à l'étranger, reporter   |
| <b>P</b>   |
| Pilote d'avion, d'hélicoptère ou de prototype  |
| Pompiers professionnels, lutte contre les incendies et autres catastrophes             |
| Professions du cirque  |
| <b>S</b>   |
| Secouriste, sauveteurs en mer ou en montagne, guide de haute montagne, moniteur de ski |
| Sportifs professionnels, professeurs de sport, entraîneur sportif                      |
| <b>T</b>   |
| Travail avec manipulation d'explosifs ou de substances chimiques et/ou toxiques        |
| Travail en hauteur supérieure à 15 mètres  |
| Travail souterrain ou sous-marin, marin pêcheur, docker, arrimeur                      |
| Travail sur site d'exploitation forestière, bûcheron, débardeur, élagueur              |
| Travail sur site d'exploitation minière, pétrolière, nucléaire                         |
| Transport d'explosifs ou de matières dangereuses                                       |



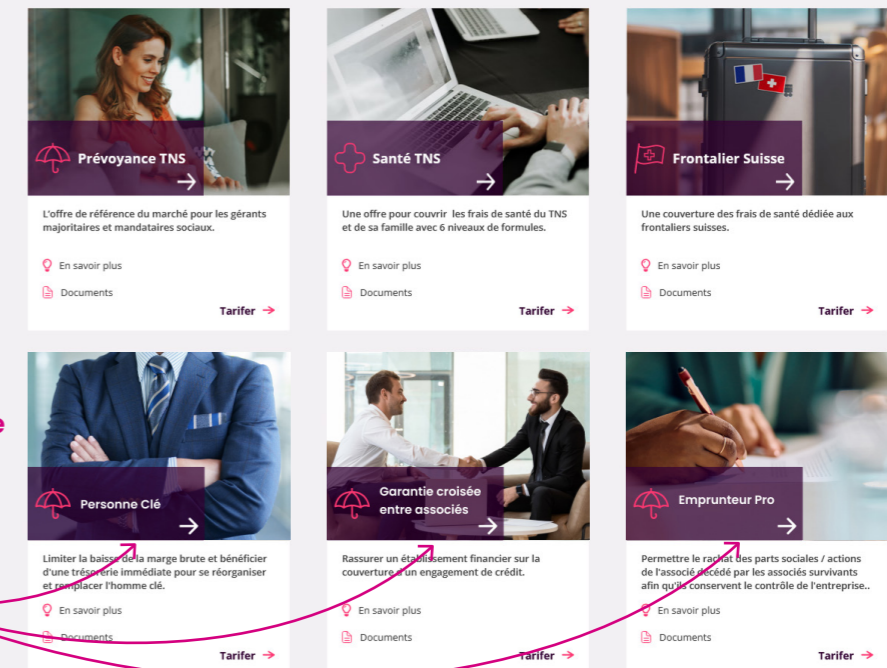
# 03

## Parcours de souscription

## Etapas de souscription

### Étape 0

Depuis la page d'accueil de votre extranet, sélectionner l'offre de votre choix



### Étape 1

Renseignez les informations sur votre client

A screenshot of the 'Assuré' (Insured) step in the subscription process. At the top, a progress bar shows four stages: 'Assuré' (selected), 'Tarif', 'Devis', and 'Adhésion'. The form contains several fields for client information: 'Département de résidence de l'assuré', 'Date de naissance de l'assuré' (with a date picker), 'Catégorie professionnelle', and a series of yes/no questions about the insured's work conditions (manual work, dangerous work, height, professional travel, and smoking status). At the bottom, there are 'RETOUR' (Back) and 'SUIVANT' (Next) buttons.

Étape 2

Entoria

Offre

Portefeuille

Formation

Production

Mon compte

DEVIS N° 4213001246

Enregistré automatiquement

Assuré

Tarif

Devis

Adhésion

Date d'effet souhaitée

JJ/MM/AAAA

Sélectionnez les garanties de votre choix et obtenez un tarif

97,34 € / Mois

Soit 1168,08 € / an

Garanties

Capital Décès / PTIA : 415 000 €

Invalidité

Invalidité Permanente Totale

Maladies redoutées

Editez un devis ou poursuivez l'adhésion

RETOUR

ÉDITER LE DEVIS

POURUIVRE L'ADHÉSION

Étape 3

Entoria

Offre

Portefeuille

Formation

Production

Mon compte

DEVIS N° 4213001246

Enregistré automatiquement

Assuré

Tarif

Devis

Adhésion

Renseignez les informations de l'entreprise de votre client

Raison sociale

SIRET

Société en cours d'immatriculation

Nom de l'adhérent

Prénom de l'adhérent

Adresse entreprise

Adresse introuvable ?

TÉLÉCHARGER LE DEVIS

ENVOYER LE DEVIS

RETOUR

POURUIVRE L'ADHÉSION

Tarif global :

97,34 € / Mois

Soit 1168,08 € / an

Étape 4

Entoria

Offre

Portefeuille

Formation

Production

Mon compte

DEVIS N° 4213001246

Enregistré automatiquement

Assuré

Tarif

Devis

Adhésion

ADHÉRENT

Madame

Monsieur

Nom de l'adhérent

Dupont

Nom de naissance identique au nom

Prénom de l'adhérent

Jean

N° de mobile

E-mail de l'adhérent

Raison sociale

Entoria

SIRET

80412539100065

SIREN/SIRET en cours d'immatriculation

Adresse entreprise

166 rue Jules Guesdes, 92300, Levallois-Perret

Adresse introuvable ?

ASSURÉ (PERSONNE CLÉ)

Le souscripteur est-il également l'assuré ?

Oui

Non

DÉCLARATION DE SANTÉ SIMPLIFIÉE

L'assuré est-il susceptible de répondre favorablement à la déclaration de Santé Simplifiée ?

Oui

Non

BÉNÉFICIAIRES

A qui reviendra le capital en cas de survenance du risque ?

L'entreprise

Le(s) associé(s)

L'établissement(s) de crédit

COORDONNÉES BANCAIRES

Mode de paiement : Prélèvement

Jour de prélèvement : le 05 du mois

Nom du titulaire

Domiciliation

IBAN

BIC

RETOUR

ADHÉRER

Tarif global :

97,34 € / Mois

Soit 1168,08 € / an












04  
Exemples  
tarifaires

Exemples tarifaires

Tarifs à titre indicatifs en 1ère année - CSP 1 et 2 - Non fumeurs

|   | Profession        | Âge    | Capital décès | Tarif        |
|---|-------------------|--------|---------------|--------------|
|    | Avocat            | 40 ans | 200 000€      | 13,50€/mois  |
|    | Expert comptable  | 40 ans | 400 000€      | 26,91€/mois  |
|   | Agent immobilier  | 40 ans | 1 000 000€    | 57,25€/mois  |
|  | Gérant de holding | 55 ans | 3 000 000€    | 557,5€/mois  |
|  | Commerçant        | 40 ans | 200 000€      | 14,83€/mois  |
|  | Restaurateur      | 40 ans | 1 000 000€    | 62,91€/mois  |
|  | Commerçant        | 55 ans | 3 000 000€    | 613,25€/mois |

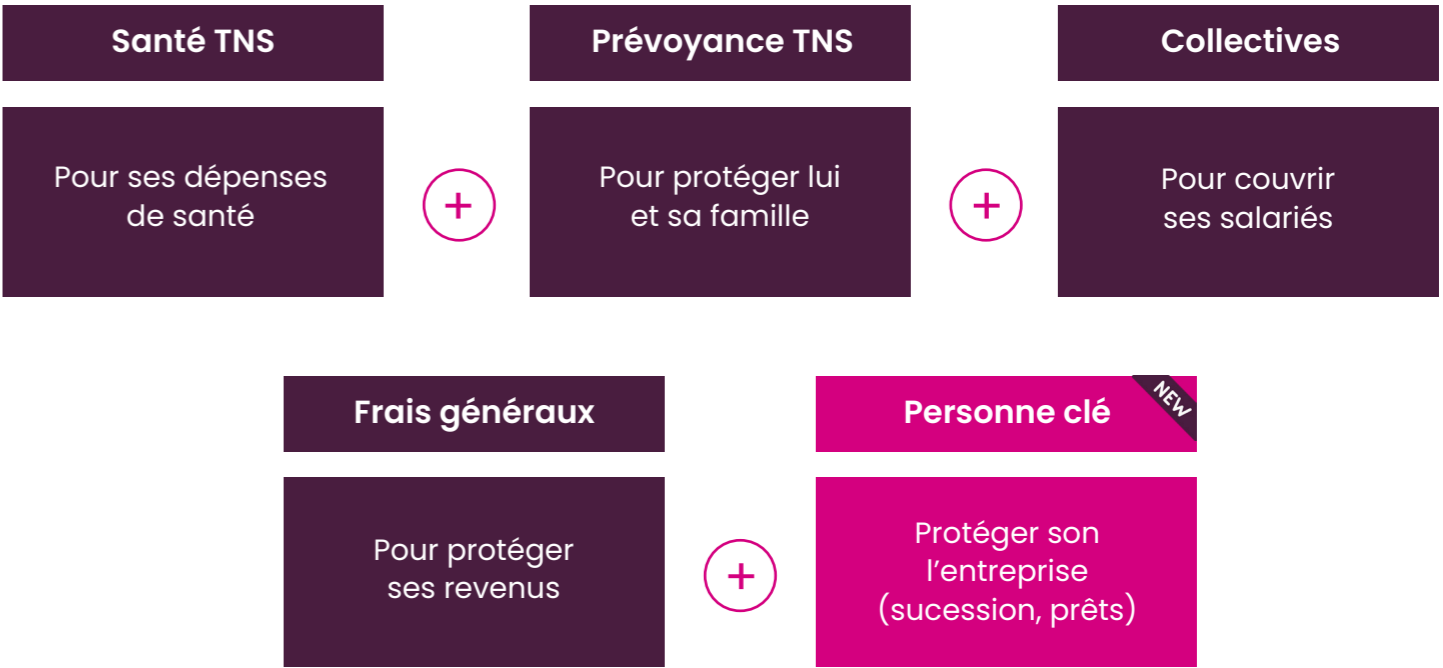


# 05

## Multi-équipement

# Multi-équipement

Une solution complète pour le TNS et une opportunité de multi-équipement pour le courtier



# 06 Master Class

## Master Class

Une Master Class « **Décryptage du Projet de Loi de Finance 2026** » réservée aux **producteurs Personne Clé**

- › Envie d'enrichir vos connaissances tout en validant des heures DDA pour vous et vos collaborateurs ?
- › Curieux d'en savoir plus ?

1 seule condition pour assister à cette Master Class :  
**réaliser 1 AFN personne clé**  
d'ici au 30 novembre 2025





# Personne clé

## Foire aux questions

### Quelle est la différence avec une prévoyance individuelle classique ?

La prévoyance individuelle protège principalement la famille et les revenus personnels du TNS. La prévoyance "personne clé" va plus loin en protégeant directement l'entreprise, afin d'assurer sa stabilité financière et opérationnelle. Elle offre plusieurs avantages concrets :

- Un capital immédiat pour gérer l'urgence et faire face aux conséquences financières imprévues.
- La garantie croisée associée, qui permet aux associés de racheter les parts d'un associé décédé ou invalide, évitant ainsi une déstabilisation de la gouvernance.
- La garantie emprunteur, qui sécurise le remboursement des prêts professionnels et protège ainsi la trésorerie de l'entreprise.

### Comment déterminer le montant de la couverture ?

Il dépend du rôle de la personne clé, de l'impact financier de son absence et des besoins spécifiques de l'entreprise. Un diagnostic personnalisé est recommandé afin d'ajuster le niveau de garanties.

### Quels avantages fiscaux pour l'entreprise ?

Les cotisations peuvent, sous certaines conditions, être déductibles du résultat imposable de l'entreprise, ce qui rend la solution à la fois protectrice et fiscalement avantageuse.

### Est-il possible de changer les bénéficiaires en cours de vie du contrat ?

Oui, la clause bénéficiaire reste modifiable à tout moment.

### En cas de décès, qui perçoit le capital ?

#### > Formule « Personne clé » :

Les prestations sont versées à l'entreprise.

#### > Formule « Emprunteur pro »

Si la garantie a été prise pour couvrir un emprunt, la banque reçoit en priorité la part correspondant à la dette restante. Le reste est généralement reversé à l'entreprise ou à un tiers (veuve, enfant...).

#### > Formule « Garantie croisée entre associés » :

Les prestations sont versées aux associés encore en vie, proportionnellement à leurs parts dans la société (selon les statuts).

S'il n'y a plus d'associés concernés ou si la clause est devenue invalide, l'argent revient alors :

- > au conjoint survivant,
- > sinon aux enfants (à parts égales),
- > sinon aux parents (à parts égales),
- > sinon aux héritiers légaux.

La clause bénéficiaire peut être modifiée à tout moment par le souscripteur. La cascade ci-dessus correspond au choix standard par défaut.



À vos côtés.  
Pour longtemps.