

Henner Solutions Courtage lance sa nouvelle offre de prévoyance dédiée aux indépendants : Henner Solutions Indépendants Prévoyance

Henner Solutions Courtage, le pôle dédié au co-courtage du Groupe Henner, vient compléter son catalogue d'offres dédiées aux **Travailleurs Non-Salariés (TNS)** avec sa nouvelle offre Henner Solutions Indépendants Prévoyance.

En France, les Travailleurs Non-Salariés représentent plus de 4 millions d'actifs, mais seuls 45% disposent d'une couverture de prévoyance individuelle. Mais encore, plus d'un sur deux ne serait pas en mesure de maintenir son niveau de vie ou de faire face à ses charges en cas d'arrêts de travail, s'il devait compter uniquement sur les prestations du régime obligatoire.*

C'est dans cette optique qu'a été conçue Henner Solutions Indépendants Prévoyance, qui :

- Simplifie l'accès à la prévoyance pour les TNS, grâce à une offre complète et modulable, pensée pour répondre de façon précise à leurs besoins.
- Propose un nouveau parcours de vente et de gestion fluide et sécurisé, pour une expérience utilisateur optimisée.

L'offre Henner Solutions Indépendants Prévoyance se distingue par :

- **Deux modes d'indemnisation forfaitaire et indemnitaire** en cas d'arrêt de travail et d'invalidité.
- **Un socle de garanties obligatoire** avec au moins une garantie au choix parmi :
 - Le capital décès/PTIA
 - La rente viagère (bénéficiaire(s) au choix)
 - La rente temporaire (bénéficiaire(s) au choix).
- **Un large choix de garanties optionnelles** pour compléter leur couverture selon leurs besoins :
 - En cas de décès :
 - Le doublement décès accidentel
 - La rente éducation
 - En cas d'arrêt de travail :
 - L'Incapacité Temporaire Totale de travail (ITT)
 - Les frais professionnels
 - Le rachat de franchise
 - L'option dos/psy (uniquement sur le mode indemnitaire)
 - En cas d'invalidité permanente :
 - La rente invalidité
 - Le capital invalidité
 - L'option dos/psy (uniquement sur le mode indemnitaire)
 - En cas de maladie grave :
 - Le capital maladies graves
 - En cas d'hospitalisation d'un enfant :
 - L'allocation enfant hospitalisé.

Sont incluses dans le contrat :

- **L'exonération des cotisations** en cas d'Incapacité Temporaire Totale de travail (ITT) supérieure à 90 jours.
- **La garantie protection juridique** (protection pénale, fiscale, assistance juridique...).

Les Travailleurs Non-Salariés peuvent choisir de **bénéficier du dispositif Madelin** en rendant déductibles les cotisations des garanties éligibles, pour optimiser leur fiscalité.

Ils ont également **accès à une gestion dédiée spécifiquement conçue pour la prévoyance individuelle des TNS**, s'inspirant des meilleures pratiques du marché des entreprises, afin d'assurer une prise en charge rapide, efficace, et personnalisée des dossiers.

En parallèle, les partenaires courtiers disposent d'un nouveau parcours de vente et de gestion fluide et sécurisé sur MyHSC, qui leur permet :

- De comparer facilement des solutions indemnitaires et forfaitaires, pour choisir la couverture la plus adaptée aux besoins spécifiques du TNS,
- De réaliser une simulation personnalisée des régimes obligatoires en fonction de la profession, afin de mieux comprendre les complémentarités et les besoins réels de protection,
- De mettre en parallèle plusieurs offres, en mettant en lumière les points forts de chaque solution pour un conseil clair, pertinent et transparent,
- Une souscription digitalisée, simple, rapide et sécurisée, avec signature électronique, sélection médicale en ligne, et accès à des réseaux médicaux partenaires (ARM ou ABCOS) pour réaliser les examens nécessaires, sans avance de frais et ainsi faciliter les démarches des TNS.
- Un accompagnement contractuel transparent, avec des documents clairs, pédagogiques, et disponibles dès la souscription.

Henner Solutions Courtage, une proposition de valeur globale pour ses partenaires courtiers, qui bénéficient de :

- Un accompagnement des équipes commerciales, un service support et assistance, ainsi qu'une gestion dédiée au co-courtage.
- Un extranet (MyHSC) offrant une simplicité d'exécution des processus de vente et de gestion.
- Un service client reconnu pour sa réactivité et son professionnalisme envers ses partenaires, clients et assurés.

Une expérience en accord avec la signature « Here to Care » du Groupe, alliant facilité, sérénité et accompagnement personnalisé qui permet aux courtiers partenaires de se concentrer sur le développement commercial de leur activité.

*Source : [Etude CSA / Baromètre Prévoyance | MetLife](#)

Contacts Presse

Juliette Loiseau 07 81 91 48 29
Matthieu Sénécot 06 51 92 53 14