

L'assurance voyage prend un nouveau virage

Faites souscrire en toute confiance



L'assurance Protection supérieure c'est :

- ✓ **une couverture pour tous les événements inattendus, sauf en cas d'exclusion**
- ✓ **une valeur exceptionnelle**
- ✓ **la simplicité pour vous et votre client**
- ✓ **une assurance offerte seulement par l'intermédiaire d'un agent de voyage**

Pour en savoir plus, veuillez communiquer avec votre directeur en expansion des affaires



Des conditions, des restrictions et des exclusions s'appliquent.

L'assurance est établie par **La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers et La Nord-américaine, première compagnie d'assurance**, filiale en propriété exclusive de Manuvie. Le nom Manuvie et le logo qui l'accompagne sont des marques de commerce de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers qu'elle et ses sociétés affiliées utilisent sous licence. MD/MC Marques de commerce de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers. © La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers, 2016. Tous droits réservés. Des formats accessibles et des aides à la communication sont offerts sur demande. Rendez-vous à l'adresse Manuvie.com/accessibilite pour obtenir de plus amples renseignements.

Assurance Protection Sans Égal

Foire Aux Questions Générale

1. Qu'est-ce qui différencie ce produit des autres régimes que vous offrez ou de ceux des autres concurrents sur le marché?

- A. Il a été conçu pour être simple. Il offre des avantages accrus en matière d'assurance, comporte peu de restrictions et est soumis à des exclusions limitées. Nous estimons qu'il protégera de la façon la plus complète qui soit la somme que votre client a consacrée à l'achat de son voyage et qu'il offrira une protection contre les imprévus qui pourraient survenir lors de celui-ci. Si la cause de la perte (ou du sinistre) est inattendue et n'est pas visée par une exclusion, elle sera couverte.

2. Quels sont les critères à remplir pour souscrire ce produit?

- A. Le client doit être un résident canadien couvert par un régime provincial d'assurance maladie. Il doit être âgé d'au plus 69 ans (au moment de la souscription).
Le voyage doit être d'une durée maximale de 23 jours.
La souscription doit être effectuée dans les 72 heures suivant le dépôt ou paiement initial (qu'importe les pénalités en vigueur).
La valeur du voyage ne doit pas dépasser 30 000 \$.

3. Pourquoi ce produit est-il offert uniquement aux personnes âgées d'au plus 69 ans, inclusivement, et pendant une période maximale de 23 jours?

- A. Ce produit est conçu pour couvrir la vaste majorité des voyages qui sont réservés de nos jours. Nous procéderons à une évaluation du rendement du produit et envisagerons d'en élargir l'accès ultérieurement.

4. Pourquoi Manuvie lance-t-elle ce produit?

- A. Des agents de voyage nous ont dit que nos prix étaient trop élevés, que nos assurances étaient trop complexes et qu'ils étaient craintifs de les offrir. Les clients ont démontré un manque de confiance envers l'assurance voyage et, au cours des dernières années, il s'est produit plusieurs incidents liés à ce type d'assurance que les médias ont présentés de façon négative. Les besoins exprimés autant par des clients que par des agents de voyage nous ont indiqué que nous devons concevoir un produit qui serait complet, simple à comprendre, facile à expliquer et dont le coût tiendrait compte des voyageurs d'aujourd'hui.

5. Comment un produit offrant une couverture plus étendue peut-il être moins coûteux qu'un produit offrant une couverture plus restreinte?

- A. L'approche adoptée en matière de tarification a été simplifiée; en effet, la prime est basée sur un pourcentage du coût du voyage et s'applique à tous les âges. Cette approche, combinée à une diminution de la commission, nous permet de regrouper les risques en tenant compte de l'ensemble des tranches d'âge et de la durée des voyages.

6. Pourquoi la commission a-t-elle été réduite?

- A. L'amélioration de la couverture du produit ainsi que les revenus et les coûts qui y sont associés visent à convaincre les agences de voyage de proposer davantage l'assurance voyage lors de la réservation et, par conséquent, à les aider à conclure des ventes qu'elles auraient pu ne pas faire en raison d'objections soulevées par des clients et liées aux coûts ou à la complexité des produits.

7. Ce nouveau produit remplace-t-il les régimes Forfait complet que les agents vendent depuis des années?

- A. Les agents pourront continuer à vendre tous nos régimes, comme par le passé. Les voyageurs devront continuer de remplir certains critères autres que ceux liés à l'Assurance Protection sans égal, notamment sur les plans de la durée du voyage, de l'âge et de la valeur du voyage.

