

**Mars 2011****Financière Manuvie, Division canadienne**

Partout au Canada, les gens s'enrichissent et vivent plus longtemps. La Division canadienne de la Financière Manuvie est en bonne position pour répondre à leurs besoins croissants et continuer de jouer un rôle prépondérant dans le secteur canadien des services financiers. Elle fait preuve de la même détermination que la Financière Manuvie à offrir aux clients de tous les marchés du monde où elle est présente des produits souples et novateurs.

Par la conception de nouveaux produits, ses acquisitions récentes et l'expansion de son réseau de distribution, Manuvie a accru sa part de marché pour pratiquement tous les types de produits offerts au Canada. Plus de un Canadien sur cinq bénéficie des produits et services qu'offre Manuvie dans le cadre de ses principales activités, soit des produits individuels d'assurance de personnes et de gestion de patrimoine, des services bancaires, des programmes d'avantages sociaux, des régimes d'épargne collective ainsi que des régimes destinés aux associations de diplômés et de professionnels partout au pays.

La Division canadienne de Manuvie, dont le siège est établi à Kitchener-Waterloo, est dirigée par Paul Rooney, président et chef de la direction, Manuvie Canada. À la fin du trimestre terminé le 31 décembre 2010, la contribution de la Division canadienne à l'ensemble des résultats de la Financière Manuvie s'établissait comme suit :

- 35 pour 100 du bénéfice net attribué aux actionnaires
- 26 pour 100 du total des primes et dépôts
- 24 pour 100 des fonds gérés

**Atouts concurrentiels**

Au cours des dernières années, la Division canadienne a élargi ses activités en effectuant les acquisitions stratégiques suivantes : le portefeuille de fonds de placement de détail d'AIC; Berkshire-TWC Financial Group, un réseau canadien de courtiers en épargne collective et en valeurs mobilières; Pottruff & Smith, courtiers d'assurance voyage inc., l'un des principaux courtiers d'assurance voyage du Canada; La Maritime, dans le cadre de la fusion avec John Hancock Financial Services, Inc.; le portefeuille d'assurance collective vie et maladie de Zurich du Canada Compagnie d'Assurance-Vie; le portefeuille canadien d'assurance vie individuelle de la Zurich et le portefeuille canadien d'assurances vie et prestations du vivant de l'Union Commerciale.

Ces acquisitions ont permis à Manuvie non seulement d'ajouter des contrats de qualité à son portefeuille et d'augmenter considérablement le nombre de ses clients, mais aussi d'étendre sa gamme de produits, d'accroître la fonctionnalité de ses systèmes et de réaliser des économies d'échelle importantes pour ses clients et ses actionnaires.

**Produits novateurs** : L'élaboration de solutions créatives pour répondre aux besoins actuels des consommateurs est au cœur de la réussite de Manuvie. La Division canadienne est

reconnue pour innover dans le secteur des services financiers en vue d'aider les Canadiens à atteindre leurs objectifs.

- Nous comprenons l'incidence que peuvent avoir les cycles du marché sur l'épargne-retraite de nos clients. C'est pourquoi Investissements Manuvie a lancé à la fin de 2006 une nouvelle catégorie de produit, qui prévoit une garantie de retrait minimum. Le FPG Sélect assorti de RevenuPlus peut contribuer à procurer un revenu de retraite prévisible, durable et potentiellement croissant la vie durant. Le produit FPG Sélect a été amélioré en octobre 2009 par suite du lancement de trois nouvelles séries : PlacementPlus, qui protège la valeur accumulée des épargnants, RevenuPlus (version 2), qui protège leur revenu de retraite, et SuccessionPlus, qui répond à leurs besoins en matière de planification successorale.
- Toujours guidée par son sens de l'innovation, Manuvie a conçu UltraVision, son nouveau produit d'assurance vie universelle. UltraVision offre à la fois une protection d'assurance et des options de placement fiscalement avantageuses. Cependant, contrairement aux autres produits VU, la gestion de la composante d'assurance est assumée par Manuvie de sorte que le client puisse se concentrer sur ses placements. Le client choisit la somme qu'il veut déposer dans le contrat, et c'est cette somme qui détermine le montant de son assurance. Et, au lieu de facturer au client une prime d'assurance, on lui attribue un taux différentiel garanti qui est déduit du taux de rendement affiché pour chaque compte de placement.
- L'unité Solutions Retraite collectives se démarque au chapitre de l'information fournie aux participants. Son document primé *Notions de base sur les placements* est conçu dans un format multimédia agréable à consulter. La nouvelle trousse d'adhésion du participant, également primée, combine les meilleures pratiques en matière de conception et de finance comportementale afin d'aider les participants à franchir les étapes faciles conduisant à l'adhésion au régime.
- En créant des solutions bancaires et de gestion de dettes ingénieuses et novatrices, la Banque Manuvie offre un large éventail de produits d'épargne et de prêt pour la retraite, les placements et la gestion quotidienne des finances. Manuvie Un, le premier compte tout-en-un au Canada, regroupe en un seul compte les emprunts, l'épargne et le revenu pour aider les clients à rembourser leurs dettes plus rapidement qu'avec aucun autre produit hypothécaire conventionnel, et à économiser davantage.
- L'acquisition de La Maritime a fait de la Division canadienne l'un des plus importants fournisseurs d'assurance prestations du vivant au pays. Outre sa position dominante sur le marché des assurances soins médicaux et soins dentaires pour les particuliers, la Division canadienne de Manuvie joue un rôle de premier plan sur les marchés de l'assurance soins de longue durée, de l'assurance invalidité, de l'assurance maladies graves et de l'assurance voyage.
- L'Assurance collective propose des régimes en complément des régimes provinciaux d'assurance maladie, de l'indemnisation des accidents du travail, des prestations d'invalidité du RPC/RRQ et d'autres programmes. Elle compte parmi les principaux fournisseurs de régimes de cette catégorie pour les entreprises de toutes tailles, qu'elles comptent seulement deux employés ou qu'elles figurent parmi les plus grands employeurs au Canada. L'Assurance collective offre une vaste gamme de produits et services dont les soins médicaux et dentaires, l'assistance en cas d'urgence en voyage,

la gestion des absences, l'invalidité de courte et de longue durée, des régimes d'assurance maladies graves, les soins à l'étranger, l'assurance vie et l'assurance en cas de décès et de mutilation accidentels. En 2009, l'Assurance collective a mis sur le marché des garanties d'assurance vie et maladies graves personnelles dont la couverture est transférable et dont le coût est facturé directement aux participants.

**Réseaux de distribution multiples** : Les Canadiens veulent être en mesure de se procurer plus facilement leurs produits financiers. La croissance continue de notre réseau de distribution au Canada a permis d'améliorer notre service et de simplifier, pour les clients et les conseillers, les échanges avec Manuvie.

- En étendant son réseau de distribution, Manuvie a consolidé son rôle de chef de file dans le secteur. Grâce à nos différents réseaux de distribution, il est plus facile pour les conseillers de traiter avec nous, que ce soit en concluant un contrat de relation directe avec notre Réseau des conseillers indépendants ou un contrat avec une agence générale principale rattachée à notre Réseau des comptes de sociétés. Notre Réseau des comptes nationaux fournit aussi un important soutien aux principaux membres de l'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières (OCRCVM).
- La branche des Marchés des groupes à affinités est spécialisée dans la commercialisation de produits d'assurance vie et maladie par différents moyens de distribution tels que le publipostage direct, le téléphone, le commerce électronique et la publicité directe. Travaillant avec des organisations intermédiaires ou directement avec le consommateur, nos spécialistes sont appuyés par des sites Web conçus exclusivement pour les consommateurs, qui peuvent ainsi étudier les garanties proposées, évaluer leurs besoins et soumettre leur demande d'assurance en ligne, de façon simple et rapide.

**Progrès technologiques** : L'automatisation de nombreuses fonctions administratives demeure une priorité stratégique de Manuvie. Grâce à des services technologiques améliorés, nous avons aidé nos clients à traiter avec nous plus facilement et plus rapidement, et nos producteurs à accroître leur productivité.

- Infoprep – un site protégé bilingue à l'intention des conseillers – compte plus de 39 000 utilisateurs inscrits qui y trouvent des renseignements regroupés sur leurs clients et leurs produits, un service d'interrogation en direct, des projets informatisés, ainsi que les dernières nouvelles sur la Société et le secteur. Conçu en fonction des besoins des utilisateurs, le site est constamment mis à niveau pour améliorer la navigation et permettre d'effectuer le plus grand nombre d'opérations possible, afin de faire d'Infoprep le site idéal pour « faire des affaires ».
- L'Assurance collective gère des sites Web adaptés aux besoins particuliers des administrateurs et promoteurs de régimes, des participants et des conseillers. Le site à l'intention des administrateurs de régimes regroupe de précieux outils libre-service qui les aident à mieux gérer leurs régimes d'assurance collective, qu'il s'agisse de faire adhérer les participants, de mettre à jour les données sur les salaires et les emplois, ou d'obtenir des rapports sur le régime. Le site des participants permet à ces derniers d'obtenir des renseignements personnalisés sur leur couverture et leurs demandes de règlement, de présenter des demandes de règlement, de souscrire des garanties personnelles, de consulter les renseignements sur les demandes de règlement antérieures et de demander le virement automatique des prestations d'assurance. Le site comprend aussi un riche contenu axé sur la promotion de la santé. Quant aux

conseillers en avantages sociaux, ils ont accès à un site protégé réunissant des outils et des renseignements les aidant à offrir un soutien à leurs clients et à se tenir au courant de l'évolution des produits, des lois et du secteur.

- Les promoteurs de régimes partout au Canada utilisent la technologie avant-gardiste mise au point par Solutions Retraite collectives pour procéder à l'adhésion des participants et gérer plus facilement leurs régimes d'épargne collectifs. Nos outils technologiques comprennent notamment notre programme Étapes vers la retraite et le site sécurisé des promoteurs de régimes sur lequel se trouve notre Centre de soutien à la gouvernance des régimes et nos services de rapports en ligne.

### **Produits de premier ordre**

La Division canadienne offre une vaste gamme de produits et de services qui s'adressent aux particuliers et aux groupes partout au pays :

**Assurance individuelle** : Notre portefeuille de produits extrêmement diversifiés nous permet de répondre aux besoins particuliers de nos clients au moyen de solutions personnalisées. Avec des produits qui vont du simple contrat d'assurance temporaire à des contrats d'assurance vie entière et vie universelle plus complexes, nous savons répondre à tous les besoins d'assurance vie, y compris en matière de protection financière, de constitution et de préservation de patrimoine, de poursuite des activités et d'imposition. Notre gamme complète de produits d'assurance prestations du vivant, comme l'assurance maladies graves, l'assurance soins de longue durée et l'assurance invalidité, répond aux besoins des Canadiens en matière de soins de santé et de protection des avoirs et du revenu.

**Marchés des groupes à affinités** : Les Marchés des groupes à affinités de la Financière Manuvie sont un important fournisseur d'une gamme complète de produits d'assurance vie, maladie, invalidité et voyage. Ces produits sont offerts par un réseau de distribution diversifié aux membres ou aux clients de plus de 300 groupes, dont des associations professionnelles, des associations de diplômés et de retraités, des détaillants et des institutions financières. Les Marchés des groupes à affinités proposent des produits simples, attrayants et accessibles.

**L'Assurance collective Financière Manuvie** : Plus de 16 000 entreprises canadiennes confient leur régime d'avantages sociaux à l'Assurance collective Financière Manuvie. Nous offrons toute une gamme de régimes d'avantages sociaux qui témoignent de la souplesse de nos solutions adaptées aux besoins des promoteurs. Que ce soit un régime simple mais complet qui convient parfaitement à une petite société en phase de croissance, ou encore un régime sur mesure conçu pour une grande entreprise canadienne, nous offrons des solutions qui procurent un avantage concurrentiel à n'importe quel employeur. En collaboration avec les autres secteurs de la Division canadienne, l'Assurance collective propose aussi une gamme de services aux entreprises, de services bancaires et de services individuels d'assurance et de gestion de patrimoine qui aident les promoteurs de régimes à réaliser leurs autres objectifs professionnels et personnels.

**Solutions Retraite collectives** : Grâce à des services simples et efficaces qui font figure d'exemple dans le secteur, l'unité Solutions Retraite collectives aide les entreprises canadiennes à gérer des programmes à l'intention de leurs employés. Des outils novateurs comme le Centre de soutien à la gouvernance, le programme Étapes vers la retraite<sup>MD</sup> et les relevés primés des participants simplifient les tâches de gestion des promoteurs et incitent les employés à participer activement à leurs régimes.

**Investissements Manuvie** : Investissements Manuvie offre une gamme étendue de produits et services visant à répondre aux besoins des Canadiens en matière de gestion de patrimoine.

Nos fonds de placement, qui comprennent des fonds distincts et des fonds communs, sont gérés par certains des meilleurs gestionnaires de portefeuille en Amérique du Nord et ailleurs dans le monde. Nos produits garantis comprennent une vaste gamme de rentes et de CPG assurés. Tous nos produits sont assortis d'options souples pour répondre aux besoins variés des épargnants canadiens. L'engagement d'Investissements Manuvie à offrir un service inégalé dans son secteur d'activité lui a valu la certification de niveau 4 du Programme d'excellence progressive de l'Institut national de la qualité et le Prix Canada pour l'excellence, catégorie Or.

**Banque Manuvie :** Avec plus de 16,7 milliards de dollars d'actifs gérés au 30 septembre 2010, la Banque Manuvie est la première banque à exercer ses activités de façon concurrentielle par l'entremise de conseillers financiers et de conseillers bancaires indépendants. Outre Manuvie Un, le premier compte tout-en-un au Canada, la Banque offre aux particuliers et aux entreprises des produits visant à intégrer leurs services bancaires à l'ensemble de leur plan financier. Ses autres produits comprennent des comptes de dépôt à taux d'intérêt élevé, des CIG, des REER, des marges de crédit et des prêts placement.

**Placements Manuvie :** Fondée en 1994, Placements Manuvie, l'un des courtiers en épargne collective les plus importants du Canada, collabore avec plus de 1 400 professionnels des finances au pays. Placements Manuvie offre des fonds de placement choisis parmi plus de 70 familles de fonds et donne accès aux actions, aux obligations, à des services privés de gestion de patrimoine et à d'autres services financiers.

**Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec :**

Tom Nunn

Vice-président adjoint, Relations avec les médias

Financière Manuvie

1 877 782-2363

Courriel : [tom\\_nunn@manuvie.com](mailto:tom_nunn@manuvie.com)