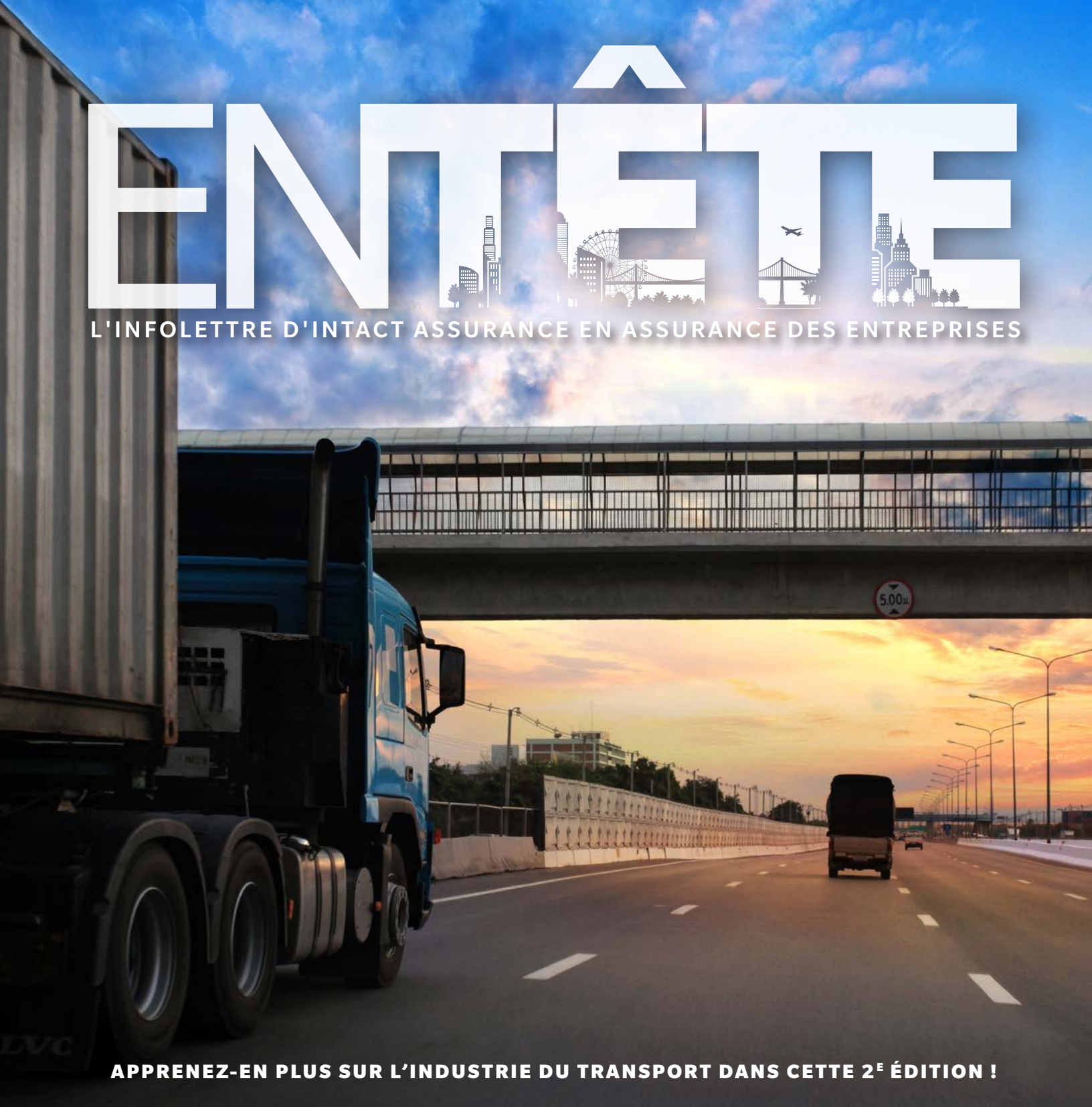
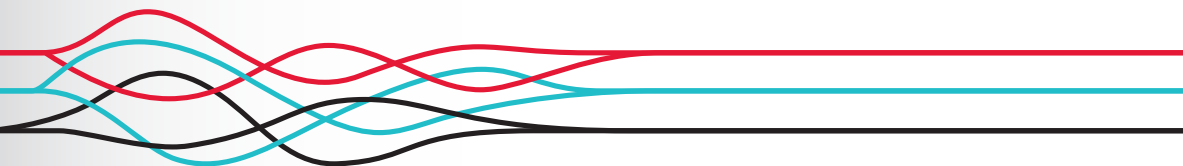


ENTÊTE

L'INFOLETTRE D'INTACT ASSURANCE EN ASSURANCE DES ENTREPRISES



APPRENEZ-EN PLUS SUR L'INDUSTRIE DU TRANSPORT DANS CETTE 2^E ÉDITION !



intact
ASSURANCE



SOMMAIRE

L'INFOLETTRE D'INTACT ASSURANCE EN ASSURANCE DES ENTREPRISES

Bienvenue à cette 2^e édition d'EN TÊTE. Une édition consacrée en grande partie au transport, secteur névralgique où Intact Assurance entend maintenir son offre, notamment, en camionnage.

En effet, notre collaborateur Stéphane Desjardins, qui a déjà agi, entre autres, comme rédacteur en chef du journal Finance et Investissement, directeur du magazine Québec Inc. et rédacteur adjoint du Journal de l'Assurance, dresse un portrait de l'industrie du camionnage.

Découvrez également nos nouveautés en assurance maritime. Et plus encore... Bonne lecture!

EN TÊTE, Mars 2016

CHRONIQUE ÉCONOMIQUE..... 4

Le camion est partout!

CONCOURS CLASSE ÉLITE ENTREPRISE..... 11

Félicitations à tous les gagnants!

AUTOMOBILE COMMERCIALE, MARITIME, CAMIONNAGE..... 12

Assurer la pérennité de notre offre

CENTRE D'AFFAIRES TRANSPORTS..... 14

Une équipe regroupée et plus forte que jamais!

SOLUTIONS SPÉCIALISÉES 17

Une ressource dédiée au développement de vos affaires

DES OUTILS À VOTRE PORTÉE 18

Aidez vos clients à mieux contrôler leur prime

MON ENTREPRISE ET MOI NAUTIQUE 20

Une vague de nouveauté en assurance maritime!



DANS LES ARTICLES, UTILISEZ LE LIEN AU BAS DE LA PAGE DROITE POUR REVENIR AU SOMMAIRE EN TOUT TEMPS!

LE CAMION EST PARTOUT!

Stéphane Desjardins

L'industrie du camionnage est un poids lourd de 3,7 milliards (G) \$ au sein de l'économie québécoise. Et elle est dominée par la PME.

Plus d'une marchandise sur deux (55 %) est transportée par camion, selon l'Association du camionnage du Québec (ACQ). L'industrie compte 7100 entreprises qui emploient 115 000 personnes. Même si on croise sur nos routes les vans des géants Robert, Guilbault, Boutin ou Transforce, qui comptent des centaines d'unités, la flotte moyenne d'un transporteur joue autour de 55 à 60 camions. Ultimement, 84 % des firmes québécoises emploient entre une et neuf personnes.

Les transporteurs québécois emploient 64 000 chauffeurs, selon Statistique Canada (2015). 54 200 travaillent pour des entreprises et plus de 26 000 sont indépendants, selon l'ACQ. On parle ici d'un métier d'hommes, car moins de 5 % de femmes se retrouvent derrière un volant. Ces dernières sont toutefois majoritaires dans l'administration (57 %) et nombreuses en logistique (40 %).

Parmi les 38 000 emplois autres que chauffeur, on retrouve des mécaniciens, des répartiteurs, des préventionnistes, des formateurs, ainsi que des spécialistes de la vente, du soutien à la clientèle et de la sécurité.

Comme nous vivons dans une économie de marché, la chaîne logistique occupe une place importante dans notre vie quotidienne, sans qu'on s'en aperçoive. Car il faut transporter par camion (90 % de tous les déplacements) tous les produits que nous consommons. Le camionnage regroupe trois catégories : transport de marchandises, courtes et longues distances, messagerie, déménagement de biens usagés (maison ou bureau).

Le camionnage est une industrie tant locale que continentale : elle représente 60 % de la valeur des échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis, selon l'ACQ.

Lire la suite →

Des défis

L'industrie du camionnage est un énorme, mais fragile maillon de l'économie.

Les employeurs ont aujourd'hui un défi titanesque : renouveler leur main-d'oeuvre. Le Québec vieillit et l'industrie du camionnage n'échappe pas à cette réalité démographique. Des milliers de baby-boomers prennent leur retraite chaque année. Les transporteurs doivent donc multiplier les stratégies pour recruter des jeunes, surtout chez les chauffeurs. C'est leur préoccupation numéro un. La pénurie canadienne pourrait atteindre 33 000 chauffeurs d'ici 2020, selon le Conference Board du Canada.

L'industrie est-elle attrayante ? Un camionneur, au volant d'un semi-remorque chargé pouvant facilement peser plus de 35 000 kg, gagne en moyenne 42 500 \$ annuellement, souvent pour des journées de 12 heures, et jusqu'à 70 heures par semaine. Le salaire hebdomadaire moyen est de 660 \$, payé au kilométrage, chez les chauffeurs québécois non syndiqués, selon le Centre de formation des véhicules lourds de Montréal. Les chauffeurs de *vans* longue distance affichent un taux horaire moyen de 15,89 \$, auquel s'ajoutent des primes (de nuit, de train routier, de transport de matières dangereuses, de transport aux États-Unis) et des indemnités de

déplacement. On parle aussi de plus de 20 \$ l'heure dans la pétrochimie ou les grandes industries alimentaires. Les chauffeurs de camion à ordures à benne basculante gagnent entre 18 \$ et 20 \$ l'heure. Ceux des géants du commerce de détail (Jean Coutu, Métro, RONA, SAQ) sont payés en moyenne 15,50 \$ l'heure, et travaillent au sein de flottes privées.

« L'industrie multiplie les campagnes de sensibilisation et de recrutement auprès des jeunes du secondaire V et leurs conseillers en orientation, explique Marc Cadieux, président de l'ACQ. Nous visons les 15-19 ans, en plein choix de carrière. Tous les secteurs de l'industrie doivent être renouvelés. »

L'industrie doit aussi composer avec la fiscalité et la compétitivité accrue, ainsi que la modernisation technologique. Elle doit implanter massivement l'approche électronique de comptabilisation des heures de service, qui est désormais obligatoire aux États-Unis. « Les ordinateurs de bord (electronic logging device) représentent une solution d'équité compétitive majeure », poursuit M. Cadieux.

L'INDUSTRIE DU CAMIONNAGE EN CHIFFRES¹

35,8 GG\$

Recettes de l'industrie du camionnage canadienne (2013)

56 838

transporteurs au Canada (2012)

190 M\$

de marchandises traversent la frontière Québec/É.-U. chaque jour (2012)

0,142\$

Recette par tonne/kilomètre (Canada) 2013

39,4 G\$

Revenus annuels des transporteurs canadiens (2012)

633 km

Distance moyenne par expédition (2013)

307 000

camionneurs au Canada (presque 1 % de la population canadienne, 2012)

62%

des échanges commerciaux Québec/États-Unis effectués par camion (2012)

21 G\$

de marchandises (import/export) ont transité par Lacolle en 2012

691

milliards de kilogrammes Poids des marchandises transportées au Canada (2013)

EMPLOIS DANS LE CAMIONNAGE CANADIEN²

Canada.....	307 000
Québec.....	64 000
Ontario.....	104 700
Alberta	51 900
Colombie-Britannique	39 900
Manitoba.....	17 100

Lire la suite →

L'environnement

*Au-delà de ces enjeux,
l'industrie a très mauvaise presse*

En effet, le transport (routier, aérien, maritime, ferroviaire) est le principal émetteur de gaz à effet de serre (GES), soit 44,3 % en 2011 (derniers chiffres disponibles) selon le ministère du Développement durable, de l'Environnement et de la Lutte contre les changements climatiques du Québec. Le transport routier représente 76,3 % de ces émissions, ou 33,8 % des émissions totales québécoises de GES !

« L'industrie en est consciente et elle a déjà débuté son virage vert, commente M. Cadieux. Une nouvelle génération de moteurs moins polluants s'implante progressivement. Les nouveaux camions au gaz naturel, beaucoup moins polluants, se multiplient. Le ministère du Transport du Québec subventionne divers outils pour diminuer les GES, comme des instruments de gestion d'économie de carburant ou l'installation de jupes latérales améliorant l'aérodynamisme ou des génératrices embarquées. »

Les transporteurs transfrontaliers doivent aussi composer avec les nouvelles normes d'efficacité énergétique de l'agence de protection de l'environnement américaine (EPA), qui seront en vigueur en 2021. Nos voisins visent une économie de carburant de 24 % d'ici 2027 pour les véhicules lourds, soit l'équivalent des importations totales annuelles de pétrole des États-Unis venant des pays de l'OPEP !

Les réclamations d'assurance

Au cours des années, nombre d'assureurs, attirés par la perspective de primes substantielles, ont tenté une percée dans le marché du camionnage. L'absence de données adéquates et une tarification basée sur une vision inappropriée des réalités de terrain ont mené à une gestion de risque hasardeuse. Beaucoup ont sous-estimé leur coût d'indemnisation. Croyant à tort leurs offres rentables, plusieurs joueurs ont réduit davantage leur tarification au fil des ans afin de conquérir des parts de marché, alors que la sinistralité était à la hausse. Ces dernières années, cette situation de sous-tarification a entraîné des pertes chez plusieurs assureurs, qui ont alors délaissé cette niche. Certains joueurs ont carrément disparu.

La plupart des réclamations sont présentées à la suite de bris d'équipement, dont la facture augmente à mesure que les technologies embarquées (logiciel à l'intérieur des équipements) se multiplient et se complexifient, de poursuites liées aux blessures corporelles (notamment en Ontario et aux États-Unis), de pertes touchant l'environnement, d'atteintes à la réputation lorsque les transporteurs évaluent mal l'application des normes

Lire la suite →

gouvernementales, ou, tout bêtement, d'accidents de la route. Par exemple, accrochages latéraux (mauvais ajustement des rétroviseurs, absence de points de repère adéquats dans les cours des transporteurs ou des clients), collisions (surestimation des capacités de freinage par les chauffeurs ou absence de freins ABS), renversements liés à la fatigue au volant, accidents en marche arrière, collisions (motocyclettes, animaux, autres camions à l'arrêt, virages mal négociés). Des marchandises avariées (mauvais fonctionnement du système frigorifique) ou volées sont aussi des motifs de réclamation.

En 2014, l'ACQ et le Bureau d'assurance du Canada ont lancé un Programme provincial de déclaration de vol de cargaison, en collaboration avec le Service du renseignement criminel du Québec (SRCQ), la Sûreté du Québec (SQ) et le Service de police de la ville de Montréal (SPVM). En quelques mois, le programme a permis de récupérer pour 1,4 M \$ de biens volés, rapportait le Journal de l'Assurance, ajoutant que le coût du vol de cargaisons est estimé à 5 G \$ annuellement au Canada.

Comme on le voit, l'industrie du camionnage occupe une place importante dans notre économie et, en dépit des difficultés et des défis auxquels elle est confrontée, elle est là pour rester !

CLASSE ÉLITE ENTREPRISE : UN CONCOURS COURONNÉ DE SUCCÈS !

*Bravo à Monique Saint-Louis
de L.P. Sarrazin & Fils inc.,
gagnante du Grand prix :
l'expérience totale CH !*

La grande gagnante de notre concours Classe Élite Entreprise s'apprête à vivre une expérience unique ! C'est en effet le 16 mars prochain que madame Monique Saint-Louis de L.P. Sarrazin & Fils inc., accompagnée d'une personne de son choix, montera à bord d'un jet privé pour assister, en compagnie d'un membre de la direction des Canadiens, au match de l'équipe contre les Sabres de Buffalo, souper et cadeaux inclus. C'est donc avec grand plaisir que des membres de la direction d'Intact Assurance ont tenu à la féliciter dans les bureaux de L.P. Sarrazin & Fils à Montréal, en janvier dernier. Ce magnifique prix a pu être offert grâce à notre partenariat avec les Canadiens.



Marc-André Sarrazin (L.P. Sarrazin), Karen Larochelle (Intact Assurance), André Sarrazin (L.P. Sarrazin), Monique St-Louis (L.P. Sarrazin), Denis Ouellette (Intact Assurance) et Marc Dufresne (Intact Assurance)

Credit photo : Le Studio K

Plusieurs autres gagnants de prix prestigieux !

Notre concours a fait plusieurs autres heureux : 20 personnes profiteront d'une fin de semaine VIP dans la magnifique région de Charlevoix. Deux nuitées tout confort à l'Hôtel Le Germain Charlevoix, incluant petits déjeuners, lunch, cocktail, dîner gastronomique et activités pour deux personnes, voilà ce qui les attend les 11 et 12 mars prochain, rien de moins !

Enfin, deux cabinets sont également récompensés pour les efforts déployés en termes de croissance et gagnent le prestigieux prix d'équipe ! Le 26 mars prochain, les courtiers d'Assurance Maralaud et de Hub Internationale, succursale de Crémazie, partageront une loge au Centre Bell pour assister à un match des Canadiens, en compagnie des membres de l'équipe du développement des affaires de leur région respective (Montréal et 2020).

[Cliquez ici](#) pour connaître le nom de tous les gagnants, incluant les 30 personnes chanceuses qui ont reçu un système de musique sans fil Wi-Fi Bose ou un appareil photo numérique Samsung Wi-Fi dans le cadre des tirages bimensuels.

Merci à vous tous et toutes qui avez fait de ce concours un réel succès. Vous méritez de faire partie de la Classe Élite Entreprise d'Intact Assurance !



SOLUTIONS SPÉCIALISÉES

AUTOMOBILE
COMMERCIALE,
MARITIME,
CAMIONNAGE

Antonio D'Agostino, vice-président, Solutions Spécialisées

Si nous voulons maintenir la qualité de notre offre en assurance des entreprises, nous devons savoir faire preuve de détermination face aux défis auxquels nous sommes confrontés. C'est ce que nous avons précisément fait en camionnage. EN TÊTE a rencontré Antonio D'Agostino, vice-président, Solutions Spécialisées, qui nous parle des mesures mises en place pour continuer de faire profiter vos clients d'une offre d'assurance viable à long terme, tant pour les risques de camionnage que l'ensemble des risques liés aux activités de transport.

Assurer la pérennité de notre offre

S'il y a toujours eu des assureurs intéressés à couvrir les risques en camionnage, aujourd'hui, plusieurs se retirent du marché en raison de la situation économique et des pertes de plus en plus sévères dus à la hausse des sinistres aux États-Unis. À l'inverse, Intact Assurance veut continuer de vous soutenir afin que vous puissiez répondre aux besoins de vos clients transporteurs.

La situation est toutefois préoccupante, d'où l'importance d'agir. Vu le nombre de dossiers avec exposé hors Québec traités par notre équipe Camionnage, l'impact est direct. « Au cours des dernières années, on a constaté une détérioration du taux combiné, principalement en camionnage », explique Antonio D'Agostino. « En raison de la vive concurrence dans le réseau, on assiste depuis plusieurs années à une diminution constante des primes alors qu'on remarque une augmentation importante des coûts des sinistres », ajoute-t-il. Plusieurs facteurs expliquent cette augmentation : hausse du coût des pièces et des équipements lourds, du tarif horaire des garagistes, du coût des sinistres hors Québec (blessures corporelles), du taux de change, etc.

Les mesures initiées visent à assurer la pérennité de notre offre et nous assurer d'un portefeuille viable à long terme. Il nous faut donc réduire l'écart entre la prime payée pour certains risques et la prime cible, assurer une saine gestion de cette dernière tout en exerçant une discipline rigoureuse dans la sélection des risques.

« Je n'ai aucun doute que nous atteindrons nos objectifs grâce au haut niveau d'engagement et à l'expertise de nos équipes. J'en suis d'autant plus convaincu que nous comptons maintenant sur une équipe consacrée exclusivement aux activités de transport et sur une ressource dédiée au développement des affaires pour les Solutions Spécialisées »

de conclure Antonio D'Agostino.



CENTRE D'AFFAIRES TRANSPORTS : UNE ÉQUIPE REGROUPEE ET PLUS FORTE QUE JAMAIS !

En juin 2015, Intact Assurance annonçait la création d'un centre d'affaires dédié à l'assurance des transporteurs qui regroupe les équipes Camionnage, Flottes d'envergure en automobile commerciale et Maritime. Avec plus de 25 ans d'expérience, Yanike Gaudet a acquis une solide expertise en assurance des transporteurs. Dans la foulée de sa nomination comme directrice principale, Centre d'affaires Transports, Solutions Spécialisées, EN TÊTE l'a rencontrée.

Yanike Gaudet, directrice principale, Centre d'affaires Transports

Quel est ton rôle comme directrice principale du centre d'affaires Transports ?

À la direction du centre Transports, je dois faciliter et encourager les échanges entre les trois équipes tout en les soutenant face aux enjeux auxquels nous sommes confrontés. Je dois mettre en place les différentes initiatives requises en vue d'atteindre nos objectifs de croissance et de rentabilité tout en maintenant un haut niveau de synergie au sein des équipes.

Avec le regroupement des trois unités, nous disposons d'une formidable masse critique d'expertise. Nous pouvons donc offrir aux courtiers tout le soutien qu'ils attendent du chef de file que nous sommes en assurance des entreprises. Avec Intact Assurance, ils ont ce qu'il faut pour se démarquer dans un marché hautement compétitif et pour bien servir leurs clients transporteurs, soit l'offre la plus étendue sur le marché et une équipe dotée d'un haut niveau de compétences.

Peux-tu nous en dire plus sur les unités du centre d'affaires dédié au transport ?

Notre équipe Camionnage est composée d'un conseiller aux opérations et de 12 souscripteurs, dont un à notre bureau de Québec. Cette unité est dirigée par **Nicole Callebert**.

L'équipe Flottes d'envergure en automobile commerciale, dirigée par Johanne Labrèche, est composée de cinq souscripteurs dont deux à notre bureau de Québec. Johanne est aussi responsable de l'équipe Maritime qui compte un conseiller aux opérations et deux souscripteurs.

Avec Nicole et Johanne à la tête de ces équipes, les courtiers peuvent nous confier tous leurs risques spécialisés en transport.

Qu'est-ce qu'un client retrouve chez Intact Assurance et qu'il ne retrouverait pas ailleurs ?

D'abord, la solidité financière et la stabilité. Ensuite, notre expertise en solutions spécialisées, combinée à la grande synergie qui existe au sein de nos équipes. Nos clients retrouvent un haut niveau d'expertise dans la souscription des risques spécialisés et ont accès à nos conseillers en prévention des sinistres. En indemnisation, une équipe qualifiée affectée au transport hors Québec est à leur disposition avec un Service 24/7, tout comme les membres du Réseau confiance. Dernier avantage et non le moindre : nous pouvons répondre rapidement aux besoins des clients des courtiers car les décisions sont prises, ici, au Québec.

Bref, en situation économique précaire, Intact Assurance, c'est plus qu'une valeur ajoutée pour un client, c'est une valeur sûre.

CENTRE D'AFFAIRES TRANSPORTS, SOLUTIONS SPÉCIALISÉES

Périmètre d'opération des 3 unités



Camionnage

- Propriétaire exploitant de véhicules lourds faisant le transport de marchandises pour autrui avec un exposé hors Québec.
- Aucune limitation quant au nombre d'unités motrices ou à l'exposé (Canada et États-Unis)



Flottes d'envergure /auto commerciale

- 75 véhicules moteur et plus, peu importe le lieu d'immatriculation du véhicule au Canada
- Flottes d'autobus de 5 véhicules moteur et plus
- Programmes automobiles
- Risques traités en approche globale avec un autre secteur des Solutions Spécialisées



Maritime

- Cargo
- Assurance des bateaux et responsabilité civile
- Marinas et concessionnaires de bateaux
- Réparateurs de bateaux
- Professionnels travaillant dans un port

Simon Charbonneau, directeur, Développement des affaires, Solutions Spécialisées

UNE RESSOURCE DÉDIÉE À SOUTENIR VOTRE CROISSANCE DANS LES RISQUES SPÉCIALISÉS ET D'ENVERGURE

Vous souhaitez percer davantage et vous démarquer dans le marché des risques d'envergure? Vous cherchez comment mieux servir vos clients qui représentent des risques spécialisés? Vous pouvez compter sur Simon Charbonneau pour vous soutenir.

En poste depuis août dernier à titre de directeur, développement des affaires pour le secteur Solutions Spécialisées, Simon est en effet un allié de taille pour faire croître votre portefeuille dans le créneau de l'assurance spécialisée et des risques d'envergure.

Fort d'une solide expérience en assurances spécialisées tant en souscription qu'au développement des affaires, Simon est en mesure de soutenir vos efforts de croissance et trouver les solutions appropriées pour répondre aux attentes de votre clientèle d'affaires.

Ainsi, pour certains comptes ou programmes d'envergure, Simon peut vous faire profiter d'une approche personnalisée inégalée dans le marché. Voici comment celle-ci pourrait se traduire pour vous :

- plan marketing et soutien à la mise en marché
- commandites et visibilité
- approche compte global en souscription
- analyse et suivi personnalisé

Dans le cadre de son mandat, Simon est donc appelé à travailler en étroite collaboration avec l'équipe des Solutions Spécialisées ainsi qu'avec chacune des régions. L'objectif? Assurer la meilleure coordination qui soit des actions, des stratégies et des initiatives mises en place pour vous permettre de vous démarquer de la concurrence et, surtout, faire croître vos affaires dans le marché de l'assurance spécialisée et des risques d'envergure.

AIDEZ VOS CLIENTS À MIEUX CONTRÔLER LEUR PRIME

Qu'ils soient gestionnaires d'une flotte ou qu'ils utilisent des véhicules à d'autres fins pour leurs affaires, vos clients vous font confiance pour obtenir des solutions au meilleur prix possible. Aidez-les à mieux contrôler leur prime grâce aux solutions télématiques Ma conduite et Ma gestion de flotte.

Ma gestion de flotte

- Pour vos clients qui ont une flotte de 5 véhicules et plus.
- Programme complet de gestion de flotte.
- Le lecteur est acheté par le client.
- Vos clients ont accès aux données de leur flotte en temps réel sur un portail personnalisé auquel vous avez aussi accès.
- Plusieurs avantages pour vos clients :
 - Meilleur suivi de leur flotte
 - Meilleure gestion des frais d'exploitation
 - Sensibilisation de leurs conducteurs aux comportements visant à améliorer la consommation d'essence
 - Permet d'accroître la sécurité de leurs conducteurs
 - Permet de réduire les risques d'accidents
 - Outil pour les aider à réduire leur prime à long terme en fonction des bonnes habitudes de conduite.

Ma conduite

- Pour vos clients qui ont 1 à 4 véhicules utilitaires légers.
- Récompense leurs bonnes habitudes de conduite.
- Intact Assurance fournit le lecteur et en est propriétaire.
- Vos clients reçoivent une mise à jour hebdomadaire sur le portail Ma conduite.
- Plusieurs avantages pour vos clients :
 - Rabais automatique de 5 % sur la prime de chaque véhicule au moment de l'adhésion : vos clients n'ont rien à perdre !
 - Après la période d'évaluation (6 mois), le rabais établi en fonction de leur performance peut aller jusqu'à 25 %
 - Outil efficace de gestion des frais d'assurance de leur entreprise

Vos clients entrepreneurs ouverts au programme Ma conduite !

Une étude* menée récemment pour Intact Assurance auprès d'entrepreneurs québécois a confirmé qu'ils sont ouverts au programme Ma conduite. Voici quelques autres faits saillants du sondage :

- Beaucoup d'entrepreneurs ont entendu parler de Ma conduite pour les particuliers mais peu savent que le programme est disponible pour les entreprises.
- Plus de 70 % sont favorables au programme ou ont besoin de quelques arguments seulement pour y adhérer.
- Une majorité d'entrepreneurs ont en effet simplement besoin de se faire convaincre des avantages et de la simplicité du programme pour adhérer à Ma conduite.
- L'avis du courtier compte pour beaucoup dans l'adhésion au programme. Les économies et la sécurité figurent parmi les principaux bénéfices appréciés des entrepreneurs et, par conséquent, à faire valoir à vos clients.

Votre rôle de conseiller est important !

À l'heure où les primes en assurance des entreprises affichent une tendance générale à la hausse, vos clients apprécieront que vous leur proposiez cette solution avantageuse grâce à laquelle ils pourront mieux contrôler leur prime. Vous avez d'autant plus raison de leur en parler que les résultats du sondage sur Ma conduite confirment l'intérêt des entrepreneurs envers ce programme. Voilà un excellent outil pour faire croître vos affaires : alors, parlez-en aux nouveaux clients !

Pour en savoir plus sur [Ma conduite](#), et sur [Ma gestion de flotte](#), consultez le [Portail courtier](#) ou contactez votre conseiller au développement des affaires.

Assurance Synchro

En jumelant leurs assurances auto et biens/responsabilité civile au moyen de l'Assurance Synchro^{MD} d'Intact Assurance, vos clients mettent leur entreprise à l'abri des imprévus, tout en économisant.

- Rabais additionnel jusqu'à 10 % sur leur assurance auto
- Une seule franchise à payer en cas de sinistre touchant les biens et un véhicule
- Gestion de leurs polices d'assurance simplifiée.

UNE VAGUE DE NOUVEAUTÉ EN ASSURANCE MARITIME!

Mon entreprise et moi Nautique

Bonne nouvelle !

Grâce à Mon entreprise et moi^{MD} Nautique, vos clients propriétaires d'une entreprise dont les activités sont liées à la navigation de plaisance peuvent désormais naviguer en toute tranquillité.

Avec cette nouvelle protection qui s'ajoute à leur assurance biens et responsabilité civile, vos clients bénéficient d'une solution d'assurance des plus complètes et avantageuses qui leur évite ainsi « les zones grises » de protections.

Une protection additionnelle indispensable

Avec Intact Assurance, vos clients peuvent s'adonner à leurs activités en toute quiétude : ils disposent de trois solutions qui couvrent l'ensemble de leurs besoins.

Responsabilité civile des entreprises

+

Assurance Biens des entreprises

+

Mon Entreprise et moi Nautique

Comment en faire profiter vos clients ?

Mon entreprise et moi Nautique doit être achetée conjointement avec une assurance biens/responsabilité civile d'Intact Assurance, laquelle regroupe les protections communes à la plupart des entreprises, qu'importe le secteur d'activité.

Notre nouvelle protection maritime, quant à elle, comporte uniquement les couvertures qui s'appliquent à tout ce qui concerne les bateaux, qu'il s'agisse de bateaux appartenant à des tiers ou à l'assuré et qu'ils soient exposés pour la vente à terre ou sur l'eau.

Aidez vos clients à arriver à bon port !

De nombreux commerces peuvent profiter de Mon entreprise et moi Nautique pour protéger leurs biens et les bateaux qu'ils possèdent ou dont ils prennent soin pour leur clientèle, tout en profitant d'une assurance responsabilité civile. Cette solution bien pensée s'adresse tout particulièrement aux :

- marinas
 - clubs de voile
 - concessionnaires de bateaux
 - ateliers de réparation ou de mécanique pour bateaux
 - exploitants en entreposage et entretien d'embarcations.
-

De précieux avantages à l'horizon !

Avec Mon entreprise et moi Nautique, vos clients concernés par la navigation de plaisance bénéficient de plusieurs avantages, entre autres :

- prise en charge de l'ensemble des aspects touchant les bateaux des tiers et de l'assuré;
- contrats disponibles en français et en anglais (contrairement à d'autres assureurs qui fournissent des contrats en anglais seulement);
- simplicité et rapidité du processus de soumission auprès des souscripteurs de votre région.

Pour plus d'information sur Mon entreprise et moi Nautique...

Naviguez sur le Portail courtier où vous trouverez tout le matériel de soutien mis à votre disposition, notamment un **tableau résumé des garanties** et une **foire aux questions**.

Vous avez des clients déjà assurés avec Intact Assurance et qui représentent des classes de risques pour lesquels ce produit pourrait convenir ? Communiquez dès maintenant avec votre région afin d'ajouter Mon Entreprise et moi Nautique à leur contrat.

Votre conseiller au développement des affaires peut aussi répondre à vos questions sur ce produit unique qui fera le bonheur de vos clients qui ont le pied marin !