



# Un message de **Gestion des relations**

## **Ce qui se passe**

Notre équipe Relations avec les distributeurs continue d'offrir une série d'apprentissage complète pour s'assurer que vous avez tout ce dont vous avez besoin pour faire affaire avec Manuvie. Veuillez en informer vos équipes opérationnelles et tous les adjoints au marketing qui, selon vous, pourraient bénéficier de cette séance.

**Soyez des nôtres le 18 juin à 13 h (HE) à l'occasion de la séance : Les projets de contrats en vigueur par rapport aux soumissions de contrats en vigueur!**

## **Description de la séance**

Cette séance de 45 minutes portera sur l'outil Projets de contrats en vigueur sous Projets informatisés de Manuvie dans le Portail des conseillers. Nous passerons en revue les pages En savoir plus et la navigation de base pour vous aider à vous lancer. Vous souhaitez savoir à quel moment il faut demander un projet de contrat en vigueur ou une soumission de contrat en vigueur? Nous aborderons également ce sujet et nous nous amuserons un peu tout en testant vos connaissances.

*\* Cette séance ne donne pas droit à des unités FC.*

## **Prérequis**

Afin de profiter de la meilleure expérience de formation possible, assurez-vous d'avoir établi votre identifiant pour accéder au Portail des conseillers; si ce n'est pas déjà fait, inscrivez-vous [ici](#).

Si vous avez besoin d'aide pour vous inscrire au Portail des conseillers, veuillez simplement suivre ces [instructions](#).

#### **Prochaines étapes**

Pour assister à cette séance, inscrire ci-dessous.

[Click here to register for  
French session](#)

#### **Pour en savoir plus**

Nous vous remercions de transmettre ces renseignements à l'ensemble de votre équipe de l'Exploitation. N'hésitez pas à vous adresser à votre conseiller en gestion des relations si vous avez des questions. Si vous éprouvez des difficultés techniques au moment de vous inscrire à la séance de formation, veuillez envoyer un courriel à l'adresse [Samuel\\_dunning@manulife.ca](mailto:Samuel_dunning@manulife.ca).

*(Insérer le sondage devant suivre la présentation.)*

**Kathy Schmidtke**

**VPA, Gestion des relations**

**Opérations**



# A message from **Relationship Management**

*La version française est ci-dessous*

## **What's happening**

Our Distributor Relations team is continuing to offer a comprehensive learning series to ensure you have everything you need to make it easier to do business with Manulife. Please share this with your operations teams and any marketing assistants you feel would benefit from this session.

**Join our session on June 18<sup>th</sup> @ 1:00 pm ET for: Inforce Illustrations versus Inforce Quotes!**

## **Session Description**

This 45-minute session will explore the Inforce Illustrations tool under Manulife Illustrations on Advisor Portal. We'll review the Learn More pages and review the basic navigation to get you started. Are you wondering when to request an inforce illustration versus an inforce quote? We'll cover that as well and have a little fun along the way while testing your knowledge.

*\*Session is not eligible for CE credits.*

## **Prerequisite**

To ensure the best training experience please make sure you have set up your Advisor Portal id. If you haven't set up your Advisor Portal ID and access, register [here](#).

If you require assistance on how to register for Advisor Portal, please use these easy to follow [instructions](#).

**Next steps**

To attend this session, please register below.

[Click here to register for  
English session](#)

**For more information**

We appreciate your support in sharing this information with your larger operations team. Please let your Relationship Consultant know if you have any questions or concerns. If you have any technical difficulties in registering for the training session, please contact [Samuel\\_dunning@manulife.ca](mailto:Samuel_dunning@manulife.ca).

*(survey to follow presentation)*

**Kathy Schmidtke**

**AVP, Relationship Management**

**Operations**

CONFIDENTIAL

STATEMENT OF CONFIDENTIALITY The information contained in this email message and any attachments may be confidential and legally privileged and is intended for the use of the addressee(s) only. If you are not an intended recipient, please: (1) notify me immediately by replying to this message; (2) do not use, disseminate, distribute or reproduce any part of the message or any attachment; and (3) destroy all copies of this message and any attachments.

CONFIDENTIAL