

**Transition** émission simplifiée

ASSURANCE  
MALADIE GRAVE



# Une solution à envisager

À l'usage exclusif des conseillers financiers

L'assurance maladie grave  
Transition émission simplifiée  
**Une solution à envisager**

## **Document d'aide à la vente**

Avec Transition émission simplifiée, vos démarches de vente sont grandement facilitées

- La stratégie de préqualification systématique : une approche gagnante
- Augmentez vos chances de succès avec notre trousse d'outils marketing
- Aide au questionnaire de Transition émission simplifiée



## L'assurance maladie grave : plus vous en parlerez, plus vous en vendrez!

Selon une récente étude du réassureur Munich Re, 94 % du marché de l'assurance maladie grave demeure inexploité à l'heure actuelle. Parmi les raisons évoquées par les conseillers, on trouve :

- Haut taux de refus
- Nombreux cas surprimés
- Longs délais de tarification
- Prix élevé

En optant pour notre protection à émission simplifiée Transition, vos approches de vente d'assurance maladie grave seront grandement facilitées.

Si l'état de santé de votre client lui permet de répondre « non » aux 9 questions pour l'émission simplifiée, son acceptation est garantie. Les personnes de 45 ans ou moins sont celles ayant les plus fortes chances de se qualifier.

Votre client sera couvert pour les quatre maladies ou affections qui représentent plus de 90 % des cas de maladie grave, soit :

- Cancer
- Accident vasculaire cérébral
- Crise cardiaque
- Chirurgie coronarienne

Objections	Transition émission simplifiée
Haut taux de refus	Plus de 85 % de la population en âge de se qualifier peut être acceptée
Nombreux cas surprimés	Aucune surprime
Longs délais de tarification	Acceptation immédiate
Prix élevé	Moins cher que Transition émission régulière
Doutes sur l'admissibilité du client	Vous avez la réponse sur le champ
Les clients sont souvent réfractaires à l'examen médical	Aucun examen médical
Mon client sera-t-il bien protégé?	Couvre les 4 principales maladies ou affections (90 % des réclamations)
Les primes augmenteront-elles?	Primes garanties

# La stratégie de préqualification systématique / Transition émission simplifiée

Les rencontres avec vos clients actuels ou potentiels offrent une bonne occasion de soulever le sujet de la maladie grave. Lorsque vous effectuez l'analyse de besoins ou financière avec un client, nous vous proposons de prendre quelques minutes pour lui parler de notre protection financière en cas de maladie grave.

## Votre client se montre intéressé

- 1 Si votre client se montre intéressé, vous êtes la personne la mieux placée pour décider s'il est opportun de remplir la proposition Transition émission simplifiée (F32) immédiatement.

## Votre client se montre intéressé, mais semble indécis

- 2 Dans le but de simplifier votre démarche auprès d'un client qui montre un intérêt, mais qui semble indécis (manque de budget, détient d'autres protections, etc.), nous vous proposons la stratégie facultative de préqualification systématique.
- 3 Lorsque vous effectuez l'analyse de besoins ou financière avec votre client, prenez quelques minutes pour le sensibiliser aux risques occasionnés par les maladies graves et aux dépenses que pourrait engendrer une telle maladie.
- 4 Invitez-le à se préqualifier à l'émission simplifiée en lui proposant de remplir le dépliant F13-744, tout en lui spécifiant que ça ne l'engage à rien. Le F13-744 a été conçu spécifiquement pour éveiller l'intérêt du client et lui donner l'occasion de le remplir avec vous ou de faire lui-même un exercice de préqualification en répondant aux 9 questions du document.
- 5 Si l'état de santé de votre client lui permet de répondre « non » aux 9 questions, vous pouvez lui confirmer qu'il est admissible à la protection sans passer d'examen médical.
- 6 Proposez-lui d'y réfléchir jusqu'à la prochaine rencontre (ex. : à la livraison de son contrat) en prenant soin de lui laisser le dépliant F13-744 ainsi que le feuillet sur les dépenses connexes, qui est inséré dans chaque copie du F13-744. Cette approche permettra à votre client de réfléchir et de consulter, au besoin, les documents que vous avez remplis avec lui.
- 7 N'hésitez pas à lui rappeler qu'il est privilégié de pouvoir se qualifier à l'émission simplifiée et que c'est tandis que son état de santé le lui permet qu'il est important d'agir et de se prémunir contre les conséquences financières d'une maladie grave.
- 8 Par ailleurs, vous pouvez expliquer à votre client que d'autres protections en cas de maladie grave sont offertes et qu'elles couvrent plus de 25 maladies ou affections (Transition et Transition Évolution). Bien que ces protections soient un peu plus dispendieuses et qu'elles nécessitent un processus de sélection médical, il peut préférer opter pour l'une d'elles.

## N'hésitez plus à l'offrir

Selon les meilleurs vendeurs d'assurance maladie grave, la clé du succès c'est de croire à la protection, d'en parler systématiquement à tous les clients qui ont de fortes chances de se qualifier et de les amener à réfléchir aux avantages que comporte une protection financière en cas de maladie grave.

**L'assurance maladie grave :  
plus vous en parlerez,  
plus vous en vendrez!**



# Votre trousse d'outils marketing vous secondera dans vos approches de vente...

En étant préparé, et en ayant à portée de main les outils nécessaires pour donner à vos clients tous les renseignements dont ils ont besoin, vous augmentez vos chances de succès.

## Votre trousse d'outils doit contenir :

- Liste des maladies et affections couvertes  
En voyant cette liste, les clients pensent inévitablement à des personnes qui ont souffert de telles maladies ou affections. Cela réfère à du concret.
- Définitions des maladies et affections (F13-437)
- Statistiques de réclamations (F13-747)
  - Âge des demandeurs
  - Leur maladie
  - Montant de la prestation
  - Depuis combien de temps la protection était en vigueurCe genre d'information permet au client de s'identifier à un demandeur qui a quelque chose en commun avec lui. Vous pouvez en profiter pour insister sur le fait que ces demandeurs étaient en bonne santé et croyaient que « ça ne leur arriverait pas ».
- Exemples de réclamations de clients  
Si vous avez des copies de chèques (dont le nom du bénéficiaire a été masqué), ayez-les en main.
- Dépliant client (F13-744)
- Formulaire de proposition Transition émission simplifiée (F32)
- Aide au questionnaire de Transition émission simplifiée (page suivante)

## Autres outils utiles :

- Document d'aide à la vente (présent document) (F13-746)
- Guide du produit Transition

Tous les documents commençant par un code F13 ainsi que le guide du produit maladie grave Transition sont disponibles dans le centre de documentation de l'extranet.



## Aide au questionnaire de Transition émission simplifiée

Si votre client demande votre aide pour interpréter certaines questions du questionnaire de Transition émission simplifiée, vous trouverez dans le présent document quelques compléments d'information qui peuvent s'avérer utiles.

Souvenez-vous que votre rôle n'est pas de conseiller le client sur les réponses à donner. S'il s'interroge en tentant de répondre à une question relative à sa situation, il peut demander l'avis de son médecin. Il est important que la personne à assurer comprenne que le contrat sera émis, le cas échéant, sur la base de l'information inscrite sur la proposition et qu'une fausse déclaration pourrait compromettre la validité de son contrat et entraîner un refus de paiement pour une demande de règlement.



### Question 1

**Demeurez-vous au Canada depuis moins de 12 mois?**

« Demeurer » signifie avoir un domicile et y habiter. On peut demeurer au Canada tout en effectuant des voyages d'agrément à l'extérieur du Canada. Les Canadiens résidant à l'extérieur du Canada pour une période consécutive de moins de six mois peuvent répondre « non » à cette question.

### Question 2

**Au cours des deux dernières années, une demande d'assurance maladie grave vous a-t-elle été refusée ou a-t-elle été reportée par un assureur, y compris l'Industrielle Alliance?**

Une demande d'assurance peut être reportée, entre autres, lorsqu'un assureur ne dispose pas d'information suffisante pour prendre une décision concernant une personne à assurer. La demande d'assurance peut alors être reportée jusqu'à ce que plus d'information soit disponible.

## Aide au questionnaire de Transition émission simplifiée

### Question 3

Souffrez-vous ou avez-vous déjà souffert ou éprouvé des symptômes d'une des maladies ou d'une des affections énumérées ci-dessous, ou avez-vous déjà consulté ou été traité pour celle-ci :

- a — Anomalie cardiaque congénitale, angine, angioplastie, pontage des artères coronaires, crise cardiaque, insuffisance cardiaque, accident vasculaire cérébral (AVC), ischémie cérébrale transitoire (ICT) ou autre maladie cérébrovasculaire ou tout autre trouble du cœur ou des vaisseaux sanguins, ou anomalie à l'électrocardiogramme (ECG)?
- b — Diabète de type 1 (insulinodépendant) ou diabète de type 2?
- c — Cancer ou autre affection maligne, tumeur, polype au colon ou toute autre excroissance?
- d — Tout trouble au sein (masse, kyste, écoulement inhabituel, modification physique, biopsie ou mammographie anormale) ou trouble de la prostate (nodule ou PSA anormal)?

« Souffrez-vous ou avez-vous déjà souffert »?

Cela signifie qu'un diagnostic a été posé par un médecin relativement à une des maladies ou affections énumérées.

Avez-vous déjà « éprouvé des symptômes »?

Cela fait référence à toute indication de présence d'une des maladies ou affections énumérées. Il est impossible de dresser la liste complète des symptômes liés aux maladies et affections énumérées. Si vous n'êtes pas certain que les symptômes que vous avez déjà éprouvés sont liés à une maladie ou affection énumérée, il serait préférable de remplir une proposition pour le produit Transition comportant une sélection médicale complète.

« Avez-vous déjà consulté »?

Cela signifie que vous avez déjà eu un rendez-vous avec un médecin ou un praticien de la santé relativement à des symptômes liés aux maladies ou affections énumérées. Il est impossible de dresser la liste complète des symptômes liés aux maladies et affections énumérées. Si vous n'êtes pas certain que les symptômes que vous avez déjà éprouvés sont liés à une maladie ou affection énumérée, il serait préférable de remplir une proposition pour le produit Transition comportant une sélection médicale complète.

Note – Les examens médicaux réguliers en l'absence de symptômes ne font pas partie de ce type de rendez-vous ou de consultations.

Avez-vous déjà « été traité »?

Par « été traité », on fait référence à tout traitement (incluant une médication prescrite par un médecin) ou à toute intervention de la part d'un médecin ou d'un praticien de la santé concernant les maladies ou affections énumérées.

#### Quelques précisions...

Les embolies et les thromboses sont des troubles des vaisseaux sanguins.

Une personne à assurer ayant des antécédents d'hypertension, un taux élevé de cholestérol ou de triglycérides peut être admissible à Transition émission simplifiée pour autant qu'elle puisse répondre « non » aux 9 questions de la proposition d'assurance.



#### Question 4

a— Présentement, êtes-vous sous investigation médicale ou vous a-t-on conseillé de subir un test diagnostique ou une opération chirurgicale qui n'a pas encore été effectué?

« Investigation médicale » signifie tout examen médical, test diagnostique, prise de sang, etc., effectué en vue d'établir un diagnostic médical.

« Opération chirurgicale » signifie toute intervention chirurgicale, même celle considérée comme chirurgie d'un jour.

b— Avez-vous constaté des symptômes ou présenté des problèmes de santé pour lesquels vous n'avez pas encore consulté de médecin, tels que : anomalie, bosse ou excroissance aux seins, essoufflement, douleur à la poitrine, étourdissements, pertes d'équilibre, engourdissements, saignements rectaux, troubles de la prostate ou autres?

Si vous éprouvez des symptômes inhabituels qui n'ont pas encore fait l'objet d'une consultation médicale, vous devez répondre « oui » à cette question.

#### Question 5

Avez-vous subi un test qui s'est révélé positif ou qui a démontré la présence de l'une ou l'autre des maladies suivantes :

a— VIH (virus du SIDA), SIDA ou autre maladie liée au SIDA? (Pas de précisions)

b— Hépatite B, C ou chronique ou porteur d'hépatite B? (Pas de précisions)

#### Question 6

Au cours des cinq dernières années, avez-vous subi une cure de désintoxication (cure fermée ou cure ouverte) à la suite de la consommation d'alcool ou de drogues? (Pas de précisions)

#### Question 7

Au cours des cinq dernières années, avez-vous fait usage de drogues fortes telles que l'opium, l'héroïne, la morphine, la codéine, le Démérol, les barbituriques, les amphétamines, la cocaïne, les hallucinogènes ou les stéroïdes anabolisants, autrement que prescrites par un médecin, ou de méthadone prescrite ou non par un médecin? (Pas de précisions)



## Aide au questionnaire de Transition émission simplifiée

### Question 8

Antécédents familiaux : Est-ce que deux (2) membres ou plus de votre famille immédiate (père, mère, frères, sœurs) souffrent ou ont souffert avant l'âge de 60 ans d'un cancer, d'une maladie de cœur, d'un accident vasculaire cérébral (AVC) ou d'une ischémie cérébrale transitoire (ICT)?

Si vous n'êtes pas en mesure de répondre à cette question parce que vous n'êtes plus en contact avec certains membres de votre famille ou parce que vous avez été adopté, vous ne pouvez répondre « non » à cette question. Il serait alors préférable de remplir une proposition pour le produit Transition comportant une sélection médicale complète.

### Question 9

Votre poids actuel excède-t-il le poids correspondant à votre taille dans le tableau ci-contre?

Si la personne à assurer mesure moins de cinq pieds, elle n'est pas admissible à Transition émission simplifiée.



L'assurance maladie grave :  
**plus vous en parlerez,  
plus vous en vendrez!**



**ON S'INVESTIT, POUR VOUS.**

iA Groupe financier est une marque de commerce et un autre nom sous lequel l'**Industrielle Alliance, Assurance et services financiers inc.** exerce ses activités.

**ia.ca**

F13-746(17-05)