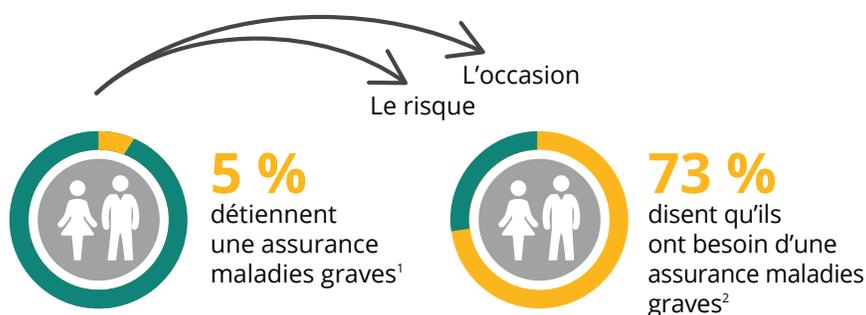


Tout sur les maladies graves

Vous voulez faire croître vos affaires d'assurance maladies graves?

Cinq pour cent¹ des Canadiens détiennent une assurance maladies graves.
73 pour cent² des travailleurs canadiens disent qu'ils en ont besoin.



Ce risque représente l'occasion pour vous d'intégrer l'assurance maladies graves aux produits que vous offrez afin de contribuer à mieux protéger les clients, tout en faisant croître vos affaires.

¹ Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes inc. « Faits sur les assurances de personnes au Canada ». Janvier 2015. [https://www.clhia.ca/domino/html/clhia/CLHIA_LP4W_LND_Webstation.nsf/resources/Factbook_2/\\$file/2015_FactBook_FR.pdf](https://www.clhia.ca/domino/html/clhia/CLHIA_LP4W_LND_Webstation.nsf/resources/Factbook_2/$file/2015_FactBook_FR.pdf).

² Source : Étude réalisée en août 2015 par la firme Head Research à la demande de la Great-West, de la London Life et de la Canada-Vie^{MC} intitulée Assurance maladies graves – perspectives et réflexions.

Donnez un coup de pouce à **votre réussite** :

- Apprenez à connaître les risques liés aux maladies graves en consultant le site toutsurlesmaladiesgraves.ca.
- Vous trouverez des ressources utiles dans le [RéseauRep de la Canada-Vie^{MC}](#) : Produits et outils > Protection du vivant > Stratégies de vente > Maladies graves.
- Découvrez les approches qui vous fourniront des pistes dont vous pourrez vous inspirer pour alimenter des conversations efficaces avec les clients au moyen de [Vous avez le pouvoir](#) : Produits et outils > Protection du vivant > Stratégies de vente > Maladies graves.
- Demandez à votre partenaire des ventes de produits d'assurance du centre de marketing régional quelle est la meilleure façon de mettre davantage en évidence l'assurance maladies graves lorsque vous discutez avec les clients.

Tout sur les maladies graves

Canada-Vie^{MC}

Vous avez le pouvoir
L'avantage de l'assurance maladies graves

Commencez

Pour une expérience utilisateur optimale, téléchargez cette ressource destinée au conseiller sur votre ordinateur

Premier exercice : Le défi de 30 jours sur l'assurance maladies graves

Faites l'exercice suivant afin d'améliorer votre aptitude à montrer aux clients comment l'assurance maladies graves peut se révéler une composante très utile de leur portefeuille financier.

N°	ACTIVITÉ	DATE D'ÉCHÉANCE
1	Décider s'il serait bon pour vous de vous engager plus à fond dans l'accroissement de vos affaires d'assurance maladies graves	Jour 5
2	Examiner l'outil Vous avez le pouvoir	Jour 10
3	Parler à votre partenaire des ventes de produits d'assurance du centre de marketing régional de l'outil Vous avez le pouvoir et utiliser des scénarios de pratique	Jour 15
4	Passer en revue les documents de marketing pertinents qui se trouvent dans le RéseauRep	Jour 20
5	Effectuer l'exercice concernant vos 10 meilleurs clients (voir ci-dessous)	Jour 25
6	Commencer à fixer des rencontres avec les clients	Jour 30

Deuxième exercice : Vos 10 meilleurs clients détiennent-ils de l'assurance maladies graves?

Si ce n'est pas le cas :

- Pourquoi n'en détiennent-ils pas?
- Devraient-ils en détenir?
- Y sont-ils admissibles?



Évaluez les 10 meilleurs clients avec qui vous travaillez et inscrivez les chiffres requis ci-dessous :

Ne détiennent pas d'assurance maladies graves :

_____ clients

Détiennent une assurance maladies graves :

_____ clients

Combien de clients (du nombre de gauche) ont besoin de la protection offerte par l'assurance maladies graves?

Fixez un rendez-vous avec ces clients au cours des deux à quatre prochaines semaines pour discuter avec eux de la souplesse, du caractère abordable et de l'importance de l'assurance maladies graves.

À l'avenir, vous pourrez même augmenter la portée de cet exercice de façon à y inclure une plus grande partie de votre liste de clients afin de mieux comprendre toutes les occasions qui se présentent à vous pour entamer la conversation sur les maladies graves.