



Illustrer la souplesse offerte par l'assurance maladies graves

Aidez les clients à découvrir des options abordables pour se protéger des imprévus

Chaque client est unique, mais tous les clients ont un point en commun : le désir de se prémunir, ainsi que leur famille, contre des événements inattendus. Pour les aider, vous pouvez leur présenter des illustrations personnalisées qui démontrent de quelle façon l'assurance maladies graves (A.M.G.) pourrait les protéger des conséquences financières d'un problème de santé important.

Les illustrations qui suivent sont fournies à titre d'exemple seulement. Veuillez ne pas les montrer aux clients.



Passez en revue les exemples d'illustrations

En comprenant mieux comment l'assurance maladies graves peut répondre aux besoins des clients, vous pourrez créer des solutions personnalisées pour les protéger, maintenant et dans l'avenir.



Mise en situation :

Vous travaillez avec Robert (32 ans) et Sara (28 ans) depuis six ans. Ils ont un fils de cinq ans, Henri, et attendent un deuxième enfant. Leur portefeuille comprend de l'assurance-vie individuelle, de l'assurance invalidité et des produits de gestion de patrimoine. Leurs besoins les plus pressants sont la protection de leur prêt hypothécaire et de leur revenu ainsi que la réussite future de leurs enfants.

En ce qui a trait au remboursement de la prime, l'Agence du revenu du Canada (ARC) reconnaît généralement que les polices d'A.M.G. qui n'offrent pas de prestation de remboursement de la prime constituent une assurance contre la maladie ou les accidents. L'ARC n'a pas exprimé d'opinion officielle concernant les modalités d'imposition qui doivent s'appliquer aux polices d'A.M.G. assorties d'une garantie de remboursement de la prime. Le traitement fiscal des garanties facultatives de remboursement de la prime est sujet à interprétation de la part de l'ARC.

Les hypothèses comprennent le risque normal en plus des risques illustrés dans ce document.

Les exemples ci-dessus ne sont fournis qu'à titre indicatif et étaient à jour le 15 mars 2017. L'assurance maladies graves est offerte par la Canada-Vie. Les situations varient selon les circonstances particulières.

Premier scénario

Besoins de protection immédiats

Il est possible que les clients soient trop occupés pour passer en revue les multiples options qu'offre l'assurance maladies graves. Il est également possible qu'ils n'aient pas les ressources financières requises pour se permettre une protection complète au moment de votre conversation initiale. Si c'est le cas, proposez-leur de souscrire une assurance temporaire qu'ils pourront transformer au moment qui leur conviendra le mieux.

Si l'assurance temporaire est transformée en assurance permanente, on considère qu'il s'agit d'une nouvelle vente donnant lieu à une nouvelle commission de première année. À noter : si la transformation se produit dans les douze premiers mois du contrat d'assurance temporaire, la vente de cette police entraînera un rajustement de commission, en fonction du nombre de mois pendant laquelle la police a été en vigueur.

La solution

Type d'assurance maladies graves	✓ Temporaire 10 ans renouvelable jusqu'à 75 ans, transformable jusqu'à 65 ans assortie de l'avenant Perte d'autonomie		
Robert (32 ans) 	Sara (28 ans) 		
Revenu*	50 000 \$	Revenu	50 000 \$
Protection	75 000 \$	Protection	75 000 \$
Prime mensuelle	29,37 \$	Prime mensuelle	25,25 \$
Primes mensuelles combinées	54,62 \$	Pourcentage du revenu	0,6 %

* Par « revenu », on entend « revenu annuel avant impôts ».



Cette option répond aux besoins de protection de Robert et de Sara pour les raisons suivantes :

- Elle tient compte des limites de leur budget
- Elle fournit une protection du revenu et du prêt hypothécaire
- Elle leur procure une protection correspondant à 1,5 fois leur revenu, ce qui est un montant approprié selon leurs dépenses
- Elle complète leur protection d'assurance invalidité
- Elle fait en sorte qu'ils soient assurés dès maintenant, tout en leur offrant la possibilité de transformer leur police plus tard afin d'augmenter leur protection
- Elle comprend une option permettant d'ajouter un avenant de remboursement de la prime à tout moment

Le montant de la protection du revenu ne convient pas nécessairement à tous les clients. Afin de vous assurer que votre client obtienne le montant de protection le mieux adapté à sa situation, explorez des options d'assurance comportant différents multiplicateurs du revenu mensuel. Si le budget est une préoccupation, envisagez de ne pas ajouter l'avenant Perte d'autonomie.

Saviez-vous qu'une protection à l'égard de la perte d'autonomie peut être une solution de rechange économique à l'assurance de soins de longue durée?

Deuxième scénario

Besoins de protection immédiats et futurs

Certains clients souhaitent avant tout subvenir aux besoins de leur jeune famille maintenant, mais comprennent également qu'une protection leur assurera un avenir plus stable lorsque leurs besoins évolueront.

Voilà l'occasion de leur rappeler que le rétablissement à la suite d'une maladie grave entraîne toujours des coûts importants, même lorsque les enfants sont devenus indépendants.

Explorez le remboursement de la prime afin que les clients aient moins d'hésitation à payer des sommes qu'ils ne récupéreront peut-être jamais.

La solution

Type d'assurance maladies graves		✓ Temporaire 10 ans renouvelable jusqu'à 75 ans, transformable jusqu'à 65 ans assortie de l'avenant Perte d'autonomie et assurance permanente à prime uniforme libérée à 100 ans PrioritéVie assortie de l'avenant Perte d'autonomie et de l'avenant Remboursement de la prime (65 ans)	
Robert (32 ans) 		Sara (28 ans) 	
Revenu	50 000 \$	Revenu	50 000 \$
Protection	50 000 \$ + 25 000 \$	Protection	50 000 \$ + 25 000 \$
Prime mensuelle	53,15 \$	Prime mensuelle	43,47 \$
Primes mensuelles combinées		96,62 \$	Pourcentage du revenu annuel
			1 %



Cette option répond aux besoins de Robert et de Sara pour les raisons suivantes :

- Elle tient également compte de certaines limites de leur budget
- Elle leur procure une protection financière correspondant à 1,5 fois leur revenu
- Elle répond à leurs besoins d'assurance actuels tout en leur offrant la protection et la souplesse requises pour répondre à leurs besoins futurs
- Elle permet à la famille de recevoir le remboursement d'une partie de la prime si aucune demande de règlement n'est présentée

Lorsque vous examinerez cette solution avec les clients, envisagez de garantir leur assurabilité au moyen de l'augmentation automatique de la prestation, une option possiblement mieux adaptée à leurs besoins et à leur budget.

N'ajoutez le remboursement de la prime à l'assurance temporaire que si le but est de la transformer en assurance permanente. Si le but consiste à transformer seulement une partie de la police en assurance permanente, encouragez votre client à souscrire deux polices temporaires, l'une assortie du remboursement de la prime, et l'autre pas.

L'avenant Remboursement de la prime est une option intéressante, car il prévoit le remboursement d'une partie ou de la totalité de la prime payée si votre client ne présente pas de demande de règlement tout en permettant à ce dernier de profiter d'une protection.

Obtention d'une protection sans incidence sur les liquidités

Certains clients vont admettre qu'ils ont besoin d'une protection, tout en exprimant des réserves à l'idée d'augmenter leurs dépenses pour acquitter les primes. Amorcez cette conversation en demandant aux clients qui affirment ne pas avoir les moyens de se procurer une assurance maladies graves si la souscription d'une telle assurance les intéresserait dans la mesure où elle n'entraînerait pas de dépense mensuelle supplémentaire. Cela pourrait donner lieu à une conversation fructueuse avec eux et faire en sorte qu'ils obtiennent la protection dont ils ont besoin.

L'exemple suivant utilise les primes des scénarios 1 et 2 en tenant compte de la situation actuelle de Robert et de Sara pour leur montrer comment ils peuvent se procurer une assurance maladies graves sans incidence sur leurs liquidités.

Versements mensuels au portefeuille de Robert et de Sara	Versements actuels avant la souscription d'une A.M.G.	Scénario 1 : A.M.G. temporaire	Scénario 2 : A.M.G. temporaire et A.M.G. permanente avec avenant Remboursement de la prime
Primes de l'assurance maladies graves non récupérées (polices sans avenant Remboursement de la prime)	0 \$	↑ 55 \$	↑ 39 \$
Primes de l'assurance maladies graves récupérées grâce à l'avenant Remboursement de la prime (si aucune demande de règlement n'est traitée)	0 \$	0 \$	↑ 58 \$
Cotisations aux placements	1 150 \$	↓ 1 097 \$	↓ 1 053 \$
Somme déboursée (reste la même)	1 150 \$	1 150 \$	1 150 \$
Pourcentage du revenu (reste le même)	14 %	14 %	14 %
Effet sur les cotisations aux placements	1 150 \$	↓ 1 097 \$	↓ 1 111 \$

Les chiffres de l'illustration sont arrondis au dollar le plus près.

La rangée Effet sur les cotisations aux placements montre l'incidence des nouvelles primes d'A.M.G. sur les cotisations de Robert et de Sara à leurs placements. Le scénario 2 montre que si le client change de solution d'assurance pour souscrire une assurance temporaire de montant moindre tout en ajoutant l'avenant Remboursement de la prime à une certaine protection permanente, il récupérera de l'argent si aucune demande de règlement n'est traitée. Le scénario 2 a donc une incidence moindre sur la valeur nette future des clients que le scénario 1 tout en permettant lui aussi de laisser les liquidités inchangées.

Utilisez le [calculateur de capacité financière visant l'assurance maladies graves](#) pour montrer aux clients comment obtenir une protection sans compromettre leurs liquidités.

Vous ne pouvez pas empêcher les imprévus, mais vous pouvez aider les clients à s'y préparer.

L'assurance maladies graves offre suffisamment de souplesse pour répondre aux besoins de chacun, car elle peut être personnalisée en fonction de la situation unique de votre client. Assurez-vous de garder vos explications simples et de mettre l'accent sur les raisons pour lesquelles il est important que les clients se munissent d'une protection dès aujourd'hui.

Faites de la sensibilisation grâce à des ressources axées sur le client :

- ✓ Explorez les approches stratégiques de réfutation des objections des clients présentées dans le document ***Vous avez le pouvoir : L'avantage de l'assurance maladies graves***
- ✓ Trouvez des vidéos et des articles destinés aux clients dans le site toutsurlesmaladiesgraves.ca
- ✓ Communiquez avec votre centre de solutions de produits afin d'obtenir des ressources supplémentaires qui faciliteront vos conversations sur l'assurance maladies graves