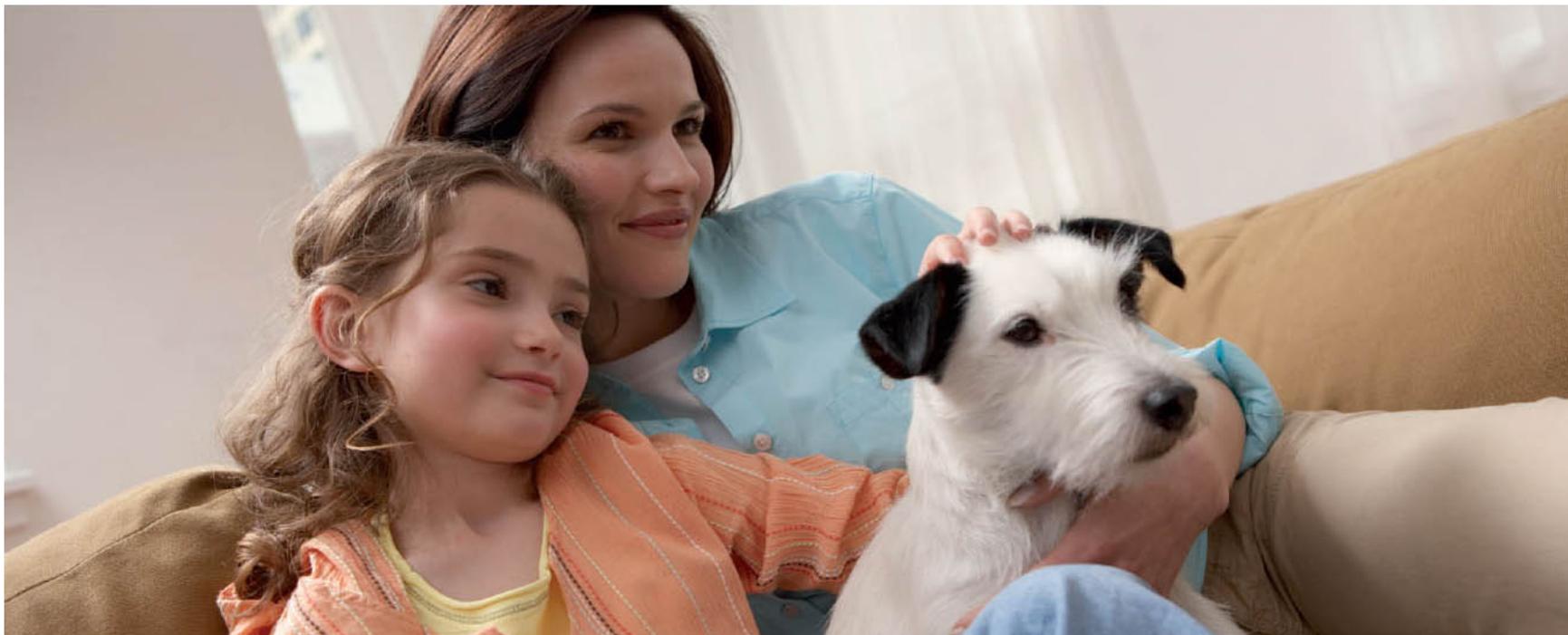


# Vous avez le pouvoir

## L'avantage de l'assurance maladies graves



[Commencez](#)

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



## Introduction

Cette présentation est une feuille de route pour vous aider à parler aux clients de l'assurance maladies graves. Bien que chaque client soit différent, les mêmes réflexions et les mêmes réactions reviennent souvent lorsque la conversation porte sur l'assurance maladies graves.

Au moyen des stratégies et des scénarios fournis, vous pouvez montrer aux clients en quoi l'assurance maladies graves est un produit intéressant qui peut contribuer à répondre à leurs besoins tout en atténuant leurs préoccupations.

Vous trouverez également d'autres scénarios avec des exemples détaillés visant à personnaliser la conversation avec les clients. Veuillez adapter le tout à vos clients et utilisez vos propres exemples s'ils diffèrent de ceux proposés.

### Clientèle cible :

- Les nouveaux diplômés
- Les jeunes familles qui commencent tout juste à épargner en vue d'objectifs à plus long terme (fonds d'études, retraite, etc.)
- Les propriétaires d'entreprise
- Les personnes en milieu de carrière ou à l'apogée de leur carrière



Continuer





## Introduction

### Buts

Avant que vous commenciez à parler de tarification ou de modalités de contrat, les clients doivent comprendre :

- Dans quelle mesure ils peuvent être exposés à des risques
- Comment une partie de ces risques peut être transférée à notre compagnie d'assurance lorsqu'ils souscrivent une police d'assurance maladies graves

Pour ce faire, vous pouvez mettre l'accent sur trois volets de la solution en matière d'assurance maladies graves :

1. À quoi sert l'assurance maladies graves et pourquoi est-ce important?
2. Les risques liés à la santé sont bien réels et frappent sans discrimination
3. Ce que l'assurance maladies graves peut faire

### Transmission

Trois principes peuvent vous aider à avoir des rencontres fructueuses avec les clients. Utilisez-les pour préparer et perfectionner votre propre réunion sur l'assurance maladies graves.

- Privilégiez les conversations plutôt que les exposés
- Posez des questions
- Utilisez des noms et des anecdotes personnelles pour établir un lien avec les clients



Ce que vous devez savoir  
(fichier en format PDF)





Quatre questions  
sur l'assurance  
maladies graves

Quatre énoncés  
sur l'assurance  
maladies graves

L'assurance maladies  
graves a été inventée  
par un médecin

Scénarios facultatifs

Deux situations  
possibles relativement  
à l'assurance maladies  
graves : Assuré et  
non assuré

Deux critères

## À quoi sert l'assurance maladies graves et pourquoi est-ce important?

De nombreux clients ne savent pas du tout en quoi consiste une assurance maladies graves et ils sont encore moins conscients qu'ils pourraient avoir besoin de protection s'ils sont frappés d'un grave problème de santé. Il est difficile de proposer une solution aux clients s'ils ne savent pas qu'un problème existe.

Pour commencer, vous devez orienter la conversation avec les clients sur le fonctionnement de l'assurance maladies graves, les raisons pour lesquelles ils en ont besoin et les avantages qu'elle représente pour eux.

Pour amorcer la conversation, utilisez l'une des formules suivantes : *Quatre questions essentielles sur l'assurance maladies graves*, *Quatre énoncés sur l'assurance maladies graves* ou *L'assurance maladies graves a été inventée par un médecin*.

La formule de conversation que vous utiliserez dépendra de votre client.

Si votre client est sceptique à l'égard de l'assurance maladies graves ou que vous souhaitez éveiller sa curiosité, envisagez d'utiliser *L'assurance maladies graves a été créée par un médecin*. Toutefois, s'il ne connaît que très peu de choses sur l'assurance maladies graves ou si vous n'avez pas cerné un besoin d'assurance maladies graves, vous pourriez commencer par *Quatre questions essentielles sur l'assurance maladies graves*. Utilisez *Quatre énoncés sur l'assurance maladies graves* si vous ou votre client n'aimez pas la formule « questions-réponses » ou si vous manquez de temps.





Quatre questions  
sur l'assurance  
maladies graves

Quatre énoncés  
sur l'assurance  
maladies graves

L'assurance maladies  
graves a été inventée  
par un médecin

Scénarios facultatifs

Deux situations  
possibles relativement  
à l'assurance maladies  
graves : Assuré et  
non assuré

Deux critères

## Quatre questions sur l'assurance maladies graves

Connaissez-vous une personne qui a eu un cancer, une crise cardiaque ou un accident vasculaire cérébral?

Était-ce prévisible?

Quelles ont été les répercussions de cette maladie sur sa famille (ou son entreprise), sur les plans émotionnel et financier?

Si quelqu'un s'était présenté à la personne en lui disant : « Voici de l'argent; utilisez-le comme bon vous semble pour traverser cette période difficile », dans quelle mesure cela l'aurait-il aidée?



Scénario pour les clients  
(fichier en format PDF)



Ce que vous devez savoir  
(fichier en format PDF)





Scénario complet  
à utiliser avec  
les clients

Intro

L'importance de  
l'assurance maladies  
graves

Les risques  
pour la santé  
sont réels

Ce que l'assurance  
maladies graves  
peut faire

La promotion aux  
clients actuels

Aborder les  
objections

Quatre questions  
sur l'assurance  
maladies graves

Quatre énoncés  
sur l'assurance  
maladies graves

L'assurance maladies  
graves a été inventée  
par un médecin

Scénarios facultatifs

Deux situations  
possibles relativement  
à l'assurance maladies  
graves : Assuré et  
non assuré

Deux critères

## Quatre énoncés sur l'assurance maladies graves



Utilisez *Quatre énoncés sur l'assurance maladies graves* si vous ou le client n'aimez pas la formule « questions-réponses » ou si vous manquez de temps.



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)





Quatre questions  
sur l'assurance  
maladies graves

Quatre énoncés  
sur l'assurance  
maladies graves

L'assurance maladies  
graves a été inventée  
par un médecin

Scénarios facultatifs

Deux situations  
possibles relativement  
à l'assurance maladies  
graves : Assuré et  
non assuré

Deux critères

## L'assurance maladies graves a été inventée par un médecin



Relater l'histoire de l'invention de l'assurance maladies graves peut se révéler l'un des meilleurs moyens de diriger la conversation vers la solution d'assurance maladies graves.

Il arrive fréquemment que les clients croient qu'il ne s'agit que d'un autre produit d'assurance créé par l'industrie de l'assurance uniquement dans le but de vendre un produit de plus. L'histoire du docteur Marius Barnard peut mettre fin immédiatement au scepticisme du client et à sa façon d'être sur la défensive et éveiller plutôt sa curiosité.



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)



Matériel

Vidéo de la biographie du docteur Marius Barnard  
(vidéo de youtube.com en anglais seulement)





Quatre questions  
sur l'assurance  
maladies graves

Quatre énoncés  
sur l'assurance  
maladies graves

L'assurance maladies  
graves a été inventée  
par un médecin

Scénarios facultatifs

Deux situations  
possibles relativement  
à l'assurance maladies  
graves : Assuré et  
non assuré

Deux critères

## Scénarios facultatifs

### Deux situations possibles relativement à l'assurance maladies graves : Assuré ou non assuré



Les clients n'aiment pas payer pour de l'assurance, mais les primes d'assurance leur coûtent presque toujours moins cher que s'ils avaient à payer eux-mêmes les frais occasionnés par un incident grave – qu'il s'agisse d'un cambriolage à domicile, d'un accident survenu outre-mer ou d'une maladie grave. De nombreux Canadiens ne savent pas ce qu'est l'assurance maladies graves; ils ne sont donc pas au courant qu'ils peuvent transférer le risque financier d'une maladie grave couverte à une compagnie d'assurance.



Scénario pour les clients  
(fichier en format PDF)



Quatre questions  
sur l'assurance  
maladies graves

Quatre énoncés  
sur l'assurance  
maladies graves

L'assurance maladies  
graves a été inventée  
par un médecin

Scénarios facultatifs

Deux situations  
possibles relativement  
à l'assurance maladies  
graves : Assuré et  
non assuré

Deux critères

## Scénarios facultatifs

### Deux critères



Nous vous présentons ici deux critères :

1. Probabilité – Risque qu'un événement se produise et qu'il donne lieu à une demande de règlement
2. Conséquence – Dans quelle mesure un client est touché par l'événement en question

Ces critères peuvent être utilisés pour éliminer les produits qui ne répondent pas aux besoins des clients

Rares sont les types d'assurance qui satisfont mieux aux deux critères que l'assurance maladies graves



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)



### Matériel

Une protection là où ça compte (F46-9992)

Un aperçu des demandes de règlement d'assurance  
maladies graves (F233 CAN)

Statistiques canadiennes sur le cancer 2015  
Société canadienne du cancer

Répercussions financières du cancer au Canada  
(vidéo en anglais seulement) Société canadienne du cancer





## Les risques liés à la santé sont bien réels et frappent sans discrimination

Trois éléments statistiques de l'assurance maladies graves montrent exactement aux clients pourquoi cette assurance est si importante :

- L'incidence
- La survie et ses conséquences
- Le caractère aléatoire

L'heure juste sur la  
santé – Partie 1 –  
L'incidence

*Scénarios facultatifs*

L'incidence : pourquoi  
est-elle si élevée?

Scénario « Réunion  
d'école secondaire »

L'heure juste sur la  
santé – Partie 2 –  
La survie et ses  
conséquences

*Scénarios facultatifs*

Une industrie  
sans assurance  
maladies graves

L'heure juste sur la  
santé – Partie 3 –  
Le caractère aléatoire

*Scénarios facultatifs*

L'assurance maladies  
graves n'est pas le reflet  
de vous-même  
ni de votre santé

Célébrités

Tout le monde  
est sur la liste

Réduire les risques,  
mais conserver  
son assurance



## Les risques liés à la santé sont bien réels et frappent sans discrimination

### L'heure juste sur la santé – Partie 1 – L'incidence

Scénarios facultatifs

L'incidence : pourquoi est-elle si élevée?

Scénario « Réunion d'école secondaire »

### L'heure juste sur la santé – Partie 2 – La survie et ses conséquences

Scénarios facultatifs

Une industrie sans assurance maladies graves

### L'heure juste sur la santé – Partie 3 – Le caractère aléatoire

Scénarios facultatifs

L'assurance maladies graves n'est pas le reflet de vous-même ni de votre santé

Célébrités

Tout le monde est sur la liste

Réduire les risques, mais conserver son assurance

### L'heure juste sur la santé – Partie 1 – L'incidence

- C'est la partie la plus claire de la discussion sur le risque lié aux maladies graves
- C'est la partie qui pourrait exiger le moins de temps lors d'une rencontre avec le client
- De nombreux clients le savent déjà : les maladies graves sont monnaie courante
- Très important : un plus grand nombre de personnes survivent à une maladie grave grâce aux technologies et aux pratiques médicales améliorées



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)



Ce que vous devez savoir (fichier en format PDF)



### Matériel

Une protection là où ça compte (F46-9992)

Un aperçu des demandes de règlement d'assurance maladies graves (F233 CAN)

Statistiques canadiennes sur le cancer 2015  
Société canadienne du cancer

Répercussions financières du cancer au Canada (rapport en format PDF)  
Société canadienne du cancer

Répercussions financières du cancer au Canada (vidéo en anglais seulement)  
Société canadienne du cancer

#### Sources :

www.pcrm.org – *Exercise and stress management* (article en anglais seulement sur l'exercice et la gestion du stress)  
www.pcrm.org – *Cholesterol and heart disease* (article en anglais seulement sur le cholestérol et les maladies du cœur)



## L'heure juste sur la santé – Partie 1 – La fréquence

### L'incidence : Pourquoi est-elle si élevée?

L'heure juste sur la  
santé – Partie 1 –  
L'incidence

*Scénarios facultatifs*

L'incidence : pourquoi  
est-elle si élevée?

Scénario « Réunion  
d'école secondaire »

L'heure juste sur la  
santé – Partie 2 –  
La survie et ses  
conséquences

*Scénarios facultatifs*

Une industrie  
sans assurance  
maladies graves

L'heure juste sur la  
santé – Partie 3 –  
Le caractère aléatoire

*Scénarios facultatifs*

L'assurance maladies  
graves n'est pas le reflet  
de vous-même  
ni de votre santé

Célébrités

Tout le monde  
est sur la liste

Réduire les risques,  
mais conserver  
son assurance



Ce que vous devez savoir (fichier en format PDF)



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)



### Matériel

Une protection là où ça compte  
(F46-9992)

Un aperçu des demandes de règlement  
d'assurance maladies graves (F233  
CAN)

Répercussions financières du cancer au  
Canada (vidéo en anglais seulement)  
Société canadienne du cancer

Répercussions financières du cancer  
au Canada (rapport en format PDF)  
Société canadienne du cancer

Statistiques canadiennes sur le cancer 2015  
Société canadienne du cancer





## L'heure juste sur la santé – Partie 1 – La fréquence

### Scénario « Réunion d'école secondaire »



Cet exemple illustre bien les risques que représente une maladie grave. Fait intéressant : les clients sont plus portés à être réalistes à propos des maladies graves lorsque ce sont d'autres personnes qui sont touchées.



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)

L'heure juste sur la  
santé – Partie 1 –  
L'incidence

*Scénarios facultatifs*

L'incidence : pourquoi  
est-elle si élevée?



Scénario « Réunion  
d'école secondaire »

L'heure juste sur la  
santé – Partie 2 –  
La survie et ses  
conséquences

*Scénarios facultatifs*

Une industrie  
sans assurance  
maladies graves

L'heure juste sur la  
santé – Partie 3 –  
Le caractère aléatoire

*Scénarios facultatifs*

L'assurance maladies  
graves n'est pas le reflet  
de vous-même  
ni de votre santé

Célébrités

Tout le monde  
est sur la liste

Réduire les risques,  
mais conserver  
son assurance



## Les risques liés à la santé sont bien réels et frappent sans discrimination

### L'heure juste sur la santé – Partie 2 – La survie et ses conséquences

Malgré son nom, l'une des choses les plus importantes à propos de l'assurance maladies graves, ce n'est pas la maladie – c'est la survie. Après tout, c'est la raison pour laquelle l'assurance maladies graves a d'abord été inventée. Les taux de survie pour les maladies graves sont à la hausse, mais ils peuvent avoir des conséquences sur les plans émotionnel et financier, et c'est le cas pour de nombreuses familles.

L'heure juste sur la  
santé – Partie 1 –  
L'incidence

*Scénarios facultatifs*

L'incidence : pourquoi  
est-elle si élevée?

Scénario « Réunion  
d'école secondaire »

L'heure juste sur la  
santé – Partie 2 –  
La survie et ses  
conséquences

*Scénarios facultatifs*

Une industrie  
sans assurance  
maladies graves

L'heure juste sur la  
santé – Partie 3 –  
Le caractère aléatoire

*Scénarios facultatifs*

L'assurance maladies  
graves n'est pas le reflet  
de vous-même  
ni de votre santé

Célébrités

Tout le monde  
est sur la liste

Réduire les risques,  
mais conserver  
son assurance



Ce que vous devez savoir (fichier en format PDF)



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)



Matériel

Une protection là où ça compte (F46-9992)

Un aperçu des demandes de règlement d'assurance  
maladies graves (F233 CAN)

Répercussions financières du cancer au Canada (vidéo en anglais seulement)  
Société canadienne du cancer

Statistiques canadiennes sur le cancer 2015  
Société canadienne du cancer

Répercussions financières du cancer au Canada (rapport en format PDF)  
Société canadienne du cancer



Les scénarios ne fonctionnent pas? [Cliquez ici](#)



Scénario complet  
à utiliser avec  
les clients

Intro

L'importance de  
l'assurance maladies  
graves

Les risques  
pour la santé  
sont réels

Ce que l'assurance  
maladies graves  
peut faire

La promotion aux  
clients actuels

Aborder les  
objections

## Les risques liés à la santé sont bien réels et frappent sans discrimination

### Une industrie sans assurance maladies graves



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)

L'heure juste sur la  
santé – Partie 1 –  
L'incidence

*Scénarios facultatifs*

L'incidence : pourquoi  
est-elle si élevée?

Scénario « Réunion  
d'école secondaire »

L'heure juste sur la  
santé – Partie 2 –  
La survie et ses  
conséquences

*Scénarios facultatifs*

Une industrie  
sans assurance  
maladies graves

L'heure juste sur la  
santé – Partie 3 –  
Le caractère aléatoire

*Scénarios facultatifs*

L'assurance maladies  
graves n'est pas le reflet  
de vous-même  
ni de votre santé

Célébrités

Tout le monde  
est sur la liste

Réduire les risques,  
mais conserver  
son assurance



## Les risques liés à la santé sont bien réels et frappent sans discrimination

L'heure juste sur la  
santé – Partie 1 –  
L'incidence

*Scénarios facultatifs*

L'incidence : pourquoi  
est-elle si élevée?

Scénario « Réunion  
d'école secondaire »

L'heure juste sur la  
santé – Partie 2 –  
La survie et ses  
conséquences

*Scénarios facultatifs*

Une industrie  
sans assurance  
maladies graves

L'heure juste sur la  
santé – Partie 3 –  
Le caractère aléatoire

*Scénarios facultatifs*

L'assurance maladies  
graves n'est pas le reflet  
de vous-même  
ni de votre santé

Célébrités

Tout le monde  
est sur la liste

Réduire les risques,  
mais conserver  
son assurance

### L'heure juste sur la santé – Partie 3 – Le caractère aléatoire

Personne, pas même la personne la plus en santé qui soit, n'est à l'abri d'une maladie grave. C'est pourquoi le caractère aléatoire constitue le troisième et dernier élément de risque lié à la santé.



C'est ici que vous pouvez vraiment informer les clients sur les risques liés à la santé. Il s'agit du risque le moins bien compris parmi les trois risques mentionnés.

La plupart des gens croient que les maladies graves surviennent chez les personnes plus âgées et en moins bonne santé.

Toutefois, même votre client le plus en santé qui soit doit reconnaître qu'il pourrait être frappé d'une maladie grave en raison du caractère aléatoire de celle-ci.

Les adeptes du conditionnement physique peuvent penser que l'assurance maladies graves leur serait aussi utile qu'une assurance contre les inondations pour une personne habitant dans le désert du Sahara.

Même les personnes qui sont en excellente santé et qui ont une alimentation saine ne peuvent pas éliminer complètement les risques associés à des problèmes de santé majeurs.



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)





## L'assurance maladies graves n'est pas le reflet de vous-même ni de votre santé

L'heure juste sur la  
santé – Partie 1 –  
L'incidence

*Scénarios facultatifs*

L'incidence : pourquoi  
est-elle si élevée?

Scénario « Réunion  
d'école secondaire »

L'heure juste sur la  
santé – Partie 2 –  
La survie et ses  
conséquences

*Scénarios facultatifs*

Une industrie  
sans assurance  
maladies graves

L'heure juste sur la  
santé – Partie 3 –  
Le caractère aléatoire

*Scénarios facultatifs*

L'assurance maladies  
graves n'est pas le reflet  
de vous-même  
ni de votre santé

Célébrités

Tout le monde  
est sur la liste

Réduire les risques,  
mais conserver  
son assurance



Ce scénario aborde directement la réaction que peuvent avoir de nombreux clients lorsqu'on leur parle de l'assurance maladies graves, surtout s'ils sont en très bonne santé : « *Pourquoi pensez-vous que je suis plus susceptible que les autres d'être frappé par l'une de ces maladies?* »

Vous pouvez contourner l'attitude du client qui est sur la défensive en expliquant à celui-ci que c'est justement parce qu'il est en santé que vous lui parlez de cette assurance.



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)





L'heure juste sur la santé – Partie 1 – L'incidence

Scénarios facultatifs

L'incidence : pourquoi est-elle si élevée?

Scénario « Réunion d'école secondaire »

L'heure juste sur la santé – Partie 2 – La survie et ses conséquences

Scénarios facultatifs

Une industrie sans assurance maladies graves

L'heure juste sur la santé – Partie 3 – Le caractère aléatoire

Scénarios facultatifs

L'assurance maladies graves n'est pas le reflet de vous-même ni de votre santé

Célébrités

Tout le monde est sur la liste

Réduire les risques, mais conserver son assurance

## Célébrités



Si les clients croient que parce qu'ils sont jeunes et athlétiques, ils n'ont pas à se soucier des maladies graves, la liste ci-après leur rappellera que même les célébrités peuvent être frappées d'une maladie grave. Si de telles maladies ont touché ces personnes, elles pourraient également survenir chez les clients.



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)



### Matériel Sources :

Mario Lemieux :

<http://www.nhl.com/ice/news.htm?id=658116> (article en anglais seulement)

Patrick Swayze :

<http://www.biography.com/people/patrick-swayze-9542318> (article en anglais seulement)

Christina Applegate et Sheryl Crow :

[http://www.accesshollywood.com/im-a-survivor-celebs-who-have-beaten-cancer\\_gallery\\_2262](http://www.accesshollywood.com/im-a-survivor-celebs-who-have-beaten-cancer_gallery_2262) (article en anglais seulement)



L'heure juste sur la  
santé – Partie 1 –  
L'incidence

Scénarios facultatifs

L'incidence : pourquoi  
est-elle si élevée?

Scénario « Réunion  
d'école secondaire »

L'heure juste sur la  
santé – Partie 2 –  
La survie et ses  
conséquences

Scénarios facultatifs

Une industrie  
sans assurance  
maladies graves

L'heure juste sur la  
santé – Partie 3 –  
Le caractère aléatoire

Scénarios facultatifs

L'assurance maladies  
graves n'est pas le reflet  
de vous-même  
ni de votre santé

Célébrités

Tout le monde  
est sur la liste

Réduire les risques,  
mais conserver  
son assurance

## Tout le monde est sur la liste



Utilisez *Un aperçu des demandes de règlement d'assurance maladies graves* pour parler du caractère aléatoire des maladies graves. Vous y trouverez des données que nous avons compilées et qui indiquent la durée de la protection dont ont bénéficié ces clients.

Dès le départ, ce document s'attaque à l'idée que votre client est en meilleure santé que la plupart des gens et que c'est la raison pour laquelle il croit qu'il ne sera jamais malade. Les exemples démontrent que des gens de tous les âges ont été touchés par des maladies graves, bien qu'ils aient été admissibles, au début, à l'assurance maladies graves, ce qui signifie qu'ils étaient en bonne santé à ce moment-là.



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)



Matériel

Un aperçu des demandes de règlement d'assurance  
maladies graves (F233 CAN)





L'heure juste sur la  
santé – Partie 1 –  
L'incidence

*Scénarios facultatifs*

L'incidence : pourquoi  
est-elle si élevée?

Scénario « Réunion  
d'école secondaire »

L'heure juste sur la  
santé – Partie 2 –  
La survie et ses  
conséquences

*Scénarios facultatifs*

Une industrie  
sans assurance  
maladies graves

L'heure juste sur la  
santé – Partie 3 –  
Le caractère aléatoire

*Scénarios facultatifs*

L'assurance maladies  
graves n'est pas le reflet  
de vous-même  
ni de votre santé

Célébrités

Tout le monde  
est sur la liste

Réduire les risques,  
mais conserver  
son assurance

## Réduire les risques, mais conserver son assurance



Voici une autre stratégie pour aider les clients à comprendre pourquoi l'assurance maladies graves est si importante et qui met en évidence leur comportement à l'égard d'autres types d'assurance.



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)





Choix et pouvoir de décision en matière d'assurance maladies graves

Comment cela fonctionne

Une question importante

Coûts des soins médicaux

Accès aux médicaments et aux traitements

Coûts indirects

Au-delà des frais médicaux

L'effet de ricochet

L'effet de ricochet pour le conjoint et les enfants

Confort durant le traitement

Faire le point sur sa vie

Réduction des dettes / retraite anticipée

Protéger le montant que vous avez épargné tout au long de votre vie

« Moment » de la survenance de la maladie

## Ce que l'assurance maladies graves peut faire

Même si votre client tient compte des points suivants, ce n'est souvent pas suffisant :

- Les maladies graves peuvent toucher tout le monde, même les gens en bonne santé
- Les maladies graves sont monnaie courante
- Davantage de gens y survivent et ont donc besoin d'une aide financière parce qu'ils ne pourront sans doute pas recommencer à travailler dans l'immédiat

Les clients doivent vraiment comprendre (et assimiler) le fait que l'assurance maladies graves est importante, car elle leur offre des options (ils peuvent utiliser les sommes versées comme bon leur semble).

L'un des avantages les plus intéressants de l'assurance maladies graves est également l'un de ses obstacles les plus importants : les clients peuvent utiliser l'argent provenant d'une police d'assurance maladies graves comme bon leur semble.

**L'obstacle :** Les « sommes versées en cas de cancer » – Les clients souscrivent de l'assurance maladies graves pour les aider pendant les périodes difficiles, et non pas dans le but de toucher un montant d'argent ou une récompense parce qu'ils sont malades.

**L'occasion :** Les clients ont un choix illimité d'options quant à l'utilisation des sommes versées au titre de l'assurance maladies graves. Ils peuvent les utiliser comme bon leur semble pour rendre le combat contre la maladie plus tolérable.

Nous aborderons ces options plus en détail dans cette section.





Choix et pouvoir de décision en matière d'assurance maladies graves

Comment cela fonctionne

Une question importante

Coûts des soins médicaux

Accès aux médicaments et aux traitements

Coûts indirects

Au-delà des frais médicaux

L'effet de ricochet

L'effet de ricochet pour le conjoint et les enfants

Confort durant le traitement

Faire le point sur sa vie

Réduction des dettes / retraite anticipée

Protéger le montant que vous avez épargné tout au long de votre vie

« Moment » de la survenance de la maladie

# Choix et pouvoir de décision en matière d'assurance maladies graves

## Amorcer la conversation

Lorsqu'une maladie grave est diagnostiquée, les sommes versées au titre de l'assurance maladies graves peuvent contribuer à en atténuer les conséquences sur les plans émotionnel et financier. Voici quelques options :

- Coûts des soins médicaux
- Accès aux médicaments et aux traitements
- Coûts indirects
- Au-delà des frais médicaux
- L'effet de ricochet
- L'effet de ricochet pour le conjoint et les enfants
- Confort durant le traitement
- Faire le point sur sa vie
- Réduction des dettes / retraite anticipée
- Protéger le montant que vous avez épargné tout au long de votre vie
- « Moment » de la survenance de la maladie





Choix et pouvoir de décision en matière d'assurance maladies graves

## Comment cela fonctionne

Un médecin a eu l'idée d'inventer l'assurance maladies graves après avoir constaté les difficultés financières auxquelles les survivants d'une maladie grave devaient faire face.



Il est fort probable qu'à ce moment-ci de la conversation, vous ayez réfuté une bonne partie des objections du client à l'égard de l'assurance maladies graves, à un point tel que cela vous semble trop beau pour être vrai.

Toutefois, n'oubliez pas l'obstacle que posent les « sommes versées en cas de cancer ». Il est important de mettre l'accent sur la façon dont les clients peuvent utiliser les sommes versées pour les aider à se rétablir d'une maladie grave.



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)

Comment cela fonctionne

Une question importante

Coûts des soins médicaux

Accès aux médicaments et aux traitements

Coûts indirects

Au-delà des frais médicaux

L'effet de ricochet

L'effet de ricochet pour le conjoint et les enfants

Confort durant le traitement

Faire le point sur sa vie

Réduction des dettes / retraite anticipée

Protéger le montant que vous avez épargné tout au long de votre vie

« Moment » de la survenance de la maladie



Choix et pouvoir de  
décision en matière  
d'assurance maladies  
graves

Comment cela  
fonctionne

Une question  
importante

Coûts des soins  
médicaux

Accès aux médicaments  
et aux traitements

Coûts indirects

Au-delà des frais  
médicaux

L'effet de ricochet

L'effet de ricochet pour  
le conjoint et les enfants

Confort durant le  
traitement

Faire le point sur sa vie

Réduction des dettes /  
retraite anticipée

Protéger le montant que  
vous avez épargné  
tout au long de votre vie

« Moment » de la  
survenance  
de la maladie

## Une question importante



Utilisez les réponses du client à cette question pour déterminer ce sur quoi vous devriez vous attarder.

Quelles que soient les options énumérées par votre client – payer des frais médicaux non couverts et les factures qui s'accumulent –, c'est probablement ce que votre client croit être la meilleure utilisation des fonds versés.



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)



Choix et pouvoir de  
décision en matière  
d'assurance maladies  
graves

Comment cela  
fonctionne

Une question  
importante

Coûts des soins  
médicaux

Accès aux médicaments  
et aux traitements

Coûts indirects

Au-delà des frais  
médicaux

L'effet de ricochet

L'effet de ricochet pour  
le conjoint et les enfants

Confort durant le  
traitement

Faire le point sur sa vie

Réduction des dettes /  
retraite anticipée

Protéger le montant que  
vous avez épargné  
tout au long de votre vie

« Moment » de la  
survenance  
de la maladie

## Coûts des soins médicaux



Peu importe le lieu de résidence d'une personne, la compétence de son médecin ou la qualité de son régime d'assurance-maladie, cette personne a souvent besoin d'un montant supplémentaire pour couvrir d'autres frais comme les déplacements, la nourriture, les médicaments et d'autres types de traitement.

Certains clients souscrivent de l'assurance maladies graves pour éviter de payer des frais supplémentaires s'ils étaient frappés de maladie grave.

Cette attitude découle souvent d'une expérience personnelle – ils ont peut-être connu quelqu'un qui a dû déboursier des sommes considérables en frais de déplacements, de nourriture, de médicaments et d'autres types de traitement non couverts aux termes de l'assurance-maladie gouvernementale, par exemple.

Gérez cette conversation au moyen d'une série de questions.



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)



### Matériel

Une protection là où ça compte (F46-9992)

Qu'arrive-t-il lorsque vos plans sont interrompus? (F46-9815)



Choix et pouvoir de  
décision en matière  
d'assurance maladies  
graves

Comment cela  
fonctionne

Une question  
importante

Coûts des soins  
médicaux

Accès aux médicaments  
et aux traitements

Coûts indirects

Au-delà des frais  
médicaux

L'effet de ricochet

L'effet de ricochet pour  
le conjoint et les enfants

Confort durant le  
traitement

Faire le point sur sa vie

Réduction des dettes /  
retraite anticipée

Protéger le montant que  
vous avez épargné  
tout au long de votre vie

« Moment » de la  
survenance  
de la maladie

## Accès aux médicaments et aux traitements



Cette stratégie rappelle aux clients qu'en cas de maladie grave, ils pourraient se retrouver dans une situation difficile.

Un nouveau médicament ou un nouveau traitement à suivre à l'extérieur du pays pourrait sauver la vie de votre client, mais si de tels médicaments ou de tels traitements ne sont pas couverts par notre système de soins de santé, cette situation pourrait entraîner la ruine du client. Nul ne devrait être tenu de prendre une telle décision, mais c'est malheureusement un phénomène trop fréquent.



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)



Matériel

Une protection là où ça compte (F46-9992)

Qu'arrive-t-il lorsque vos plans sont interrompus? (F46-9815)



Choix et pouvoir de  
décision en matière  
d'assurance maladies  
graves

Comment cela  
fonctionne

Une question  
importante

Coûts des soins  
médicaux

Accès aux médicaments  
et aux traitements

Coûts indirects

Au-delà des frais  
médicaux

L'effet de ricochet

L'effet de ricochet pour  
le conjoint et les enfants

Confort durant le  
traitement

Faire le point sur sa vie

Réduction des dettes /  
retraite anticipée

Protéger le montant que  
vous avez épargné  
tout au long de votre vie

« Moment » de la  
survenance  
de la maladie

## Coûts indirects



Il est fréquent que les clients ne pensent pas aux coûts indirects, comme le stationnement, les repas à l'extérieur ou la perte du revenu d'emploi. Toutefois, les problèmes financiers apparaîtront lorsque les factures commenceront à s'accumuler.



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)



### Matériel

Une protection là où ça compte (F46-9992)

Qu'arrive-t-il lorsque vos plans sont interrompus? (F46-9815)



Choix et pouvoir de  
décision en matière  
d'assurance maladies  
graves

Comment cela  
fonctionne

Une question  
importante

Coûts des soins  
médicaux

Accès aux médicaments  
et aux traitements

Coûts indirects

Au-delà des frais  
médicaux

L'effet de ricochet

L'effet de ricochet pour  
le conjoint et les enfants

Confort durant le  
traitement

Faire le point sur sa vie

Réduction des dettes /  
retraite anticipée

Protéger le montant que  
vous avez épargné  
tout au long de votre vie

« Moment » de la  
survenance  
de la maladie

## Au-delà des frais médicaux



Très important : Si vous insistez trop sur les frais médicaux et sur l'accès aux traitements comme seules raisons pour souscrire une assurance maladies graves, vous négligez sans doute d'autres besoins importants qui sont pertinents pour votre client. Cela est particulièrement vrai dans le cas de clients qui n'ont jamais entendu parler de personnes ayant eu d'importants problèmes financiers après être tombées gravement malades.

Concentrez-vous plutôt sur les options offertes au titre de l'assurance maladies graves et sur le fait que personne ne peut savoir vraiment de quelle façon il pourrait utiliser les fonds de façon optimale tant qu'il ne vit pas cette situation.



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)



Matériel

Une protection là où ça compte (F46-9992)

Qu'arrive-t-il lorsque vos plans sont interrompus? (F46-9815)



Choix et pouvoir de  
décision en matière  
d'assurance maladies  
graves

Comment cela  
fonctionne

Une question  
importante

Coûts des soins  
médicaux

Accès aux médicaments  
et aux traitements

Coûts indirects

Au-delà des frais  
médicaux

L'effet de ricochet

L'effet de ricochet pour  
le conjoint et les enfants

Confort durant le  
traitement

Faire le point sur sa vie

Réduction des dettes /  
retraite anticipée

Protéger le montant que  
vous avez épargné  
tout au long de votre vie

« Moment » de la  
survenance  
de la maladie

## L'effet de ricochet



Ayez recours à cette approche pour montrer aux clients en quoi les sommes versées au titre de l'assurance maladies graves peuvent faire bien plus qu'aider uniquement les patients. Les sommes versées viennent en aide et offrent des options à la famille, aux amis et aux gens importants de leur entourage, de la confirmation du diagnostic au rétablissement du patient.



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)



### Matériel

Une protection là où ça compte (F46-9992)

Qu'arrive-t-il lorsque vos plans sont interrompus? (F46-9815)





Scénario complet  
à utiliser avec  
les clients

Intro

L'importance de  
l'assurance maladies  
graves

Les risques  
pour la santé  
sont réels

Ce que l'assurance  
maladies graves  
peut faire

La promotion aux  
clients actuels

Aborder les  
objections

Choix et pouvoir de  
décision en matière  
d'assurance maladies  
graves

Comment cela  
fonctionne

Une question  
importante

Coûts des soins  
médicaux

Accès aux médicaments  
et aux traitements

Coûts indirects

Au-delà des frais  
médicaux

L'effet de ricochet

➤ L'effet de ricochet pour  
le conjoint et les enfants

Confort durant le  
traitement

Faire le point sur sa vie

Réduction des dettes /  
retraite anticipée

Protéger le montant que  
vous avez épargné  
tout au long de votre vie

« Moment » de la  
survenance  
de la maladie

## L'effet de ricochet pour le conjoint et les enfants



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)



Matériel

Une protection là où ça compte (F46-9992)

Qu'arrive-t-il lorsque vos plans sont interrompus? (F46-9815)





Choix et pouvoir de décision en matière d'assurance maladies graves

Comment cela fonctionne

Une question importante

Coûts des soins médicaux

Accès aux médicaments et aux traitements

Coûts indirects

Au-delà des frais médicaux

L'effet de ricochet

L'effet de ricochet pour le conjoint et les enfants

Confort durant le traitement

Faire le point sur sa vie

Réduction des dettes / retraite anticipée

Protéger le montant que vous avez épargné tout au long de votre vie

« Moment » de la survenance de la maladie

## Confort durant le traitement



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)



### Matériel

Une protection là où ça compte (F46-9992)

Qu'arrive-t-il lorsque vos plans sont interrompus? (F46-9815)



Choix et pouvoir de  
décision en matière  
d'assurance maladies  
graves

Comment cela  
fonctionne

Une question  
importante

Coûts des soins  
médicaux

Accès aux médicaments  
et aux traitements

Coûts indirects

Au-delà des frais  
médicaux

L'effet de ricochet

L'effet de ricochet pour  
le conjoint et les enfants

Confort durant le  
traitement

➤ Faire le point sur sa vie

Réduction des dettes /  
retraite anticipée

Protéger le montant que  
vous avez épargné  
tout au long de votre vie

« Moment » de la  
survenance  
de la maladie

## Faire le point sur sa vie



Même si le montant versé au titre de l'assurance maladies graves n'est pas entièrement utilisé pendant le rétablissement du client, celui-ci pourra toujours trouver une excellente façon d'utiliser cet argent à bon escient. Autrement dit, votre client peut profiter de cet argent pour faire le point sur sa vie.



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)



### Matériel

Une protection là où ça compte (F46-9992)

Qu'arrive-t-il lorsque vos plans sont interrompus? (F46-9815)

La vie est remplie de surprises... votre façon de dépenser votre argent ne devrait pas être l'une d'elles (F46-9969)



Choix et pouvoir de  
décision en matière  
d'assurance maladies  
graves

Comment cela  
fonctionne

Une question  
importante

Coûts des soins  
médicaux

Accès aux médicaments  
et aux traitements

Coûts indirects

Au-delà des frais  
médicaux

L'effet de ricochet

L'effet de ricochet pour  
le conjoint et les enfants

Confort durant le  
traitement

Faire le point sur sa vie

➤ Réduction des dettes /  
retraite anticipée

Protéger le montant que  
vous avez épargné  
tout au long de votre vie

« Moment » de la  
survenance  
de la maladie

## Réduction des dettes / retraite anticipée



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)



### Matériel

Protégez votre REER au moyen  
de l'assurance maladies graves  
(F46-8249)

Qu'arrive-t-il lorsque vos plans  
sont interrompus? (F46-9815)

La vie est remplie de surprises...  
votre façon de dépenser votre  
argent ne devrait pas être l'une  
d'elles (F46-9969)

L'assurance maladies graves pour  
protéger vos actifs – outil

Un aperçu des demandes de règlement  
d'assurance maladies graves (F233  
CAN)



## Protéger le montant que vous avez épargné tout au long de votre vie

Choix et pouvoir de  
décision en matière  
d'assurance maladies  
graves

Comment cela  
fonctionne

Une question  
importante

Coûts des soins  
médicaux

Accès aux médicaments  
et aux traitements

Coûts indirects

Au-delà des frais  
médicaux

L'effet de ricochet

L'effet de ricochet pour  
le conjoint et les enfants

Confort durant le  
traitement

Faire le point sur sa vie

Réduction des dettes /  
retraite anticipée

Protéger le montant que  
vous avez épargné  
tout au long de votre vie

« Moment » de la  
survenance  
de la maladie



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)



### Matériel

Protégez votre REER au moyen  
de l'assurance maladies graves  
(F46-8249)

Qu'arrive-t-il lorsque vos plans  
sont interrompus? (F46-9815)

La vie est remplie de surprises...  
votre façon de dépenser votre  
argent ne devrait pas être l'une  
d'elles (F46-9969)

L'assurance maladies graves pour  
protéger vos actifs – outil

Un aperçu des demandes de règlement  
d'assurance maladies graves (F233  
CAN)



## « Moment » de la survenance de la maladie

Choix et pouvoir de  
décision en matière  
d'assurance maladies  
graves

Comment cela  
fonctionne

Une question  
importante

Coûts des soins  
médicaux

Accès aux médicaments  
et aux traitements

Coûts indirects

Au-delà des frais  
médicaux

L'effet de ricochet

L'effet de ricochet pour  
le conjoint et les enfants

Confort durant le  
traitement

Faire le point sur sa vie

Réduction des dettes /  
retraite anticipée

Protéger le montant que  
vous avez épargné  
tout au long de votre vie

« Moment » de la  
survenance  
de la maladie



Les sommes versées au titre d'une assurance maladies graves peuvent aussi contribuer à protéger les programmes de sécurité financière du client en période de ralentissement économique.

Lorsque les marchés sont à la baisse, si votre client est frappé d'une maladie grave et qu'il a besoin d'argent, son portefeuille de placements pourrait être durement touché s'il devait en retirer des fonds.

Et n'oubliez pas que les clients doivent payer des impôts sur l'argent qu'ils retirent de leurs placements – des frais supplémentaires à assumer au moment où ils ne peuvent sans doute pas se le permettre.

Nous essayons d'investir en fonction du marché et d'en prévoir les hausses et les baisses, mais nous ne pouvons pas savoir d'avance quand une maladie se déclarera.



### Scénario pour les clients (fichier en format PDF)



#### Matériel

Protégez votre REER au moyen de l'assurance maladies graves (F46-8249)

Qu'arrive-t-il lorsque vos plans sont interrompus? (F46-9815)

La vie est remplie de surprises... votre façon de dépenser votre argent ne devrait pas être l'une d'elles (F46-9969)

L'assurance maladies graves pour protéger vos actifs – outil

Un aperçu des demandes de règlement d'assurance maladies graves (F233 CAN)





Clients actuels détenant une assurance invalidité

Analogie de la voiture

Écarts de l'assurance invalidité et événements critiques

Clients actuels détenant une assurance-vie

Pourquoi avez-vous souscrit une assurance-vie?

Ajout visant une dette ou un prêt hypothécaire

L'assurance maladies graves peut aussi vous aider à atteindre vos objectifs de planification des placements

Risque imprévu pour les placements

Aimeriez-vous mieux utiliser votre propre argent ou celui d'une compagnie d'assurance?

Protéger les plans futurs

# Faites la promotion de l'assurance maladies graves auprès de clients actuels

Utilisez le matériel fourni pour parler aux clients actuels des raisons pour lesquelles l'assurance maladies graves est un produit intéressant qui s'intègre bien aux autres produits d'assurance et aux produits de placement.

**Important :** Assurez-vous de prendre connaissance de l'information détaillée sur la protection d'assurance du client et sur ses placements avant de le rencontrer pour pouvoir adapter votre conversation à ses besoins. Par exemple, il est important de savoir quels avenants d'assurance invalidité, période d'attente et période d'indemnisation le client pourrait avoir, ainsi que les cotisations qu'il fait à ses placements, la taille de son portefeuille et ses objectifs de placement à long terme.

## Sujets :

- Clients actuels détenant une assurance invalidité
- Clients actuels détenant une assurance-vie
- L'assurance maladies graves peut aussi vous aider à atteindre vos objectifs de planification des placements

## Clients cibles :

Clients actuels qui ont souscrit une assurance invalidité, une assurance-vie ou des produits de placement



Clients actuels détenant une assurance invalidité

Analogie de la voiture

Écarts de l'assurance invalidité et événements critiques

Clients actuels détenant une assurance-vie

Pourquoi avez-vous souscrit une assurance-vie?

Ajout visant une dette ou un prêt hypothécaire

L'assurance maladies graves peut aussi vous aider à atteindre vos objectifs de planification des placements

Risque imprévu pour les placements

Aimeriez-vous mieux utiliser votre propre argent ou celui d'une compagnie d'assurance?

Protéger les plans futurs

## Clients actuels détenant une assurance invalidité

Même les clients ayant une excellente protection d'assurance invalidité peuvent tirer profit de l'assurance maladies graves.

Les clients pourraient croire qu'ils n'ont pas besoin d'une assurance maladies graves. Mais connaissent-ils les limites de leur protection d'assurance invalidité? (Et s'en souviennent-ils?)

Voici l'occasion pour vous de les aider à combler les écarts de revenu avec l'assurance maladies graves.

### Limites de l'assurance invalidité :

- Il y a une période d'attente.
- Le revenu du client n'est pas remplacé à 100 pour cent.
- Une période d'indemnisation définie signifie que les versements ne se poursuivront pas indéfiniment<sup>1</sup>.

L'assurance maladies graves peut aider à combler certains de ces écarts en offrant un versement forfaitaire<sup>2</sup>.

Ce versement peut remplacer le manque à gagner occasionné par la protection d'assurance invalidité du client. Celui-ci a alors le choix : il peut ainsi retourner au travail lorsqu'il se sent prêt à le faire plutôt que lorsque son médecin ou son employeur estime qu'il peut le faire ou plutôt qu'à la fin de sa période d'indemnisation.

### Scénarios pour les clients

Analogie de la voiture

Écarts de l'assurance invalidité et événements critiques

<sup>1</sup> À moins que le client détienne certains avenants particuliers qui le protègent pour la vie et qu'il soit admissible à la protection offerte par ces avenants.

<sup>2</sup> Sous réserve que les conditions de la police aient été respectées, notamment quant à la période de survie.





Clients actuels détenant une assurance invalidité

Analogie de la voiture

Écarts de l'assurance invalidité et événements critiques

Clients actuels détenant une assurance-vie

Pourquoi avez-vous souscrit une assurance-vie?

Ajout visant une dette ou un prêt hypothécaire

L'assurance maladies graves peut aussi vous aider à atteindre vos objectifs de planification des placements

Risque imprévu pour les placements

Aimeriez-vous mieux utiliser votre propre argent ou celui d'une compagnie d'assurance?

Protéger les plans futurs

## Analogie de la voiture

Ce scénario montre comment l'assurance invalidité et l'assurance maladies graves fonctionnent bien ensemble en les comparant aux ceintures de sécurité et aux coussins gonflables d'une voiture.

À l'instar de ces derniers, l'assurance maladies graves apporte une protection supplémentaire et n'est mise à contribution que dans le cas d'un incident grave.



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)



### Matériel

Concept : Écarts de l'assurance invalidité (F88-2050)

Une protection là où ça compte (F46-9992)





Scénario complet  
à utiliser avec  
les clients

Intro

L'importance de  
l'assurance maladies  
graves

Les risques  
pour la santé  
sont réels

Ce que l'assurance  
maladies graves  
peut faire

La promotion aux  
clients actuels

Aborder les  
objections

Clients actuels  
détenant une  
assurance invalidité

Analogie de la voiture

Écarts de l'assurance  
invalidité et événements  
critiques

Clients actuels  
détenant une  
assurance-vie

Pourquoi avez-vous  
souscrit une  
assurance-vie?

Ajout visant une  
dette ou un prêt  
hypothécaire

L'assurance maladies  
graves  
peut aussi vous aider à  
atteindre vos objectifs  
de planification  
des placements

Risque imprévu pour  
les placements

Aimeriez-vous mieux  
utiliser votre propre  
argent ou celui d'une  
compagnie d'assurance?

Protéger les  
plans futurs

## Écarts de l'assurance invalidité et événements critiques



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)



Ce que vous devez savoir (fichier en format PDF)



Matériel

Concept : Écarts de l'assurance invalidité (F88-2050)

Une protection là où ça compte (F46-9992)





**Clients actuels  
détenant une  
assurance invalidité**

Analogie de la voiture

Écarts de l'assurance  
invalidité et événements  
critiques

**Clients actuels  
détenant une  
assurance-vie**

Pourquoi avez-vous  
souscrit une  
assurance-vie?

Ajout visant une  
dette ou un prêt  
hypothécaire

**L'assurance maladies  
graves  
peut aussi vous aider à  
atteindre vos objectifs  
de planification  
des placements**

Risque imprévu pour  
les placements

Aimeriez-vous mieux  
utiliser votre propre  
argent ou celui d'une  
compagnie d'assurance?

Protéger les  
plans futurs

## Clients actuels détenant une assurance-vie

Même si l'assurance invalidité et l'assurance maladies graves pourraient sembler comme une combinaison plus naturelle de produits, puisqu'elles offrent toutes deux une protection à un assuré de son vivant, les occasions ne manquent pas de discuter avec les clients détenant une assurance-vie de ce que peut leur offrir l'assurance maladies graves.

En effet, ce qui motive les gens à souscrire une assurance-vie et une assurance maladies graves est souvent semblable.

### Scénarios pour les clients

Pourquoi avez-vous souscrit une assurance-vie?

Ajout visant une dette ou un prêt hypothécaire





Scénario complet à utiliser avec les clients

Intro

L'importance de l'assurance maladies graves

Les risques pour la santé sont réels

Ce que l'assurance maladies graves peut faire

La promotion aux clients actuels

Aborder les objections

Clients actuels détenant une assurance invalidité

Analogie de la voiture

Écarts de l'assurance invalidité et événements critiques

Clients actuels détenant une assurance-vie

Pourquoi avez-vous souscrit une assurance-vie?

Ajout visant une dette ou un prêt hypothécaire

L'assurance maladies graves peut aussi vous aider à atteindre vos objectifs de planification des placements

Risque imprévu pour les placements

Aimeriez-vous mieux utiliser votre propre argent ou celui d'une compagnie d'assurance?

Protéger les plans futurs

## Pourquoi avez-vous souscrit une assurance-vie?



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)



Ce que vous devez savoir (fichier en format PDF)



Matériel

Concept : Pourquoi avez-vous souscrit une assurance-vie? (F88-2051)

Une protection là où ça compte (F46-9991)

Table - Risque d'invalidité, de maladie grave ou de décès avant 65 ans





Scénario complet à utiliser avec les clients

Intro

L'importance de l'assurance maladies graves

Les risques pour la santé sont réels

Ce que l'assurance maladies graves peut faire

La promotion aux clients actuels

Aborder les objections

Clients actuels détenant une assurance invalidité

Analogie de la voiture

Écarts de l'assurance invalidité et événements critiques

Clients actuels détenant une assurance-vie

Pourquoi avez-vous souscrit une assurance-vie?

Ajout visant une dette ou un prêt hypothécaire

L'assurance maladies graves peut aussi vous aider à atteindre vos objectifs de planification des placements

Risque imprévu pour les placements

Aimeriez-vous mieux utiliser votre propre argent ou celui d'une compagnie d'assurance?

Protéger les plans futurs

## Ajout visant une dette ou un prêt hypothécaire



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)



Ce que vous devez savoir (fichier en format PDF)



Matériel

Protégez ce qui compte le plus, et non pas seulement votre maison (F46-10167)

Table - Risque d'invalidité, de maladie grave ou de décès avant 65 ans





Clients actuels détenant une assurance invalidité

Analogie de la voiture

Écarts de l'assurance invalidité et événements critiques

Clients actuels détenant une assurance-vie

Pourquoi avez-vous souscrit une assurance-vie?

Ajout visant une dette ou un prêt hypothécaire

L'assurance maladies graves peut aussi vous aider à atteindre vos objectifs de planification des placements

Risque imprévu pour les placements

Aimeriez-vous mieux utiliser votre propre argent ou celui d'une compagnie d'assurance?

Protéger les plans futurs

# L'assurance maladies graves peut aussi vous aider à atteindre vos objectifs de planification des placements

Un grave problème de santé peut être vraiment néfaste pour la planification des placements d'un client et ses objectifs financiers personnels.

Une bonne façon d'amorcer cette conversation est de rappeler au client pourquoi il investit en premier lieu et comment l'assurance maladies graves peut contribuer à protéger ses objectifs.

## Scénarios pour les clients

Risque imprévu pour les placements

Aimeriez-vous mieux utiliser votre propre argent ou celui d'une compagnie d'assurance?

Protéger les plans futurs





Scénario complet à utiliser avec les clients

Intro

L'importance de l'assurance maladies graves

Les risques pour la santé sont réels

Ce que l'assurance maladies graves peut faire

La promotion aux clients actuels

Aborder les objections

Clients actuels détenant une assurance invalidité

Analogie de la voiture

Écarts de l'assurance invalidité et événements critiques

Clients actuels détenant une assurance-vie

Pourquoi avez-vous souscrit une assurance-vie?

Ajout visant une dette ou un prêt hypothécaire

L'assurance maladies graves peut aussi vous aider à atteindre vos objectifs de planification des placements

Risque imprévu pour les placements

Aimeriez-vous mieux utiliser votre propre argent ou celui d'une compagnie d'assurance?

Protéger les plans futurs

## Risque imprévu pour les placements



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)



Matériel

Protégez votre REER au moyen de l'assurance maladies graves (F46-8249)

Qu'arrive-t-il lorsque vos plans sont interrompus? (F46-9815)

Outil sur la valeur de l'assurance

L'assurance maladies graves pour protéger vos actifs – outil

La vie est remplie de surprises... votre façon de dépenser votre argent ne devrait pas être l'une d'elles (F46-9969)





Clients actuels détenant une assurance invalidité

Analogie de la voiture

Écarts de l'assurance invalidité et événements critiques

Clients actuels détenant une assurance-vie

Pourquoi avez-vous souscrit une assurance-vie?

Ajout visant une dette ou un prêt hypothécaire

L'assurance maladies graves peut aussi vous aider à atteindre vos objectifs de planification des placements

Risque imprévu pour les placements

Aimeriez-vous mieux utiliser votre propre argent ou celui d'une compagnie d'assurance?

Protéger les plans futurs

# Aimeriez-vous mieux utiliser votre propre argent ou celui d'une compagnie d'assurance?

Utilisez un des deux scénarios suivants pendant vos conversations avec les clients :

Réaffecter une part de l'épargne future

Utiliser les placements actuels



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)



## Ce que vous devez savoir (fichier en format PDF)



### Matériel

Concept : Aimeriez-vous mieux utiliser votre propre argent ou celui d'une compagnie d'assurance? (F88-2052)

Table - Risque d'invalidité, de maladie grave ou de décès avant 65 ans

Protégez votre REER au moyen de l'assurance maladies graves (F46-8249)

Qu'arrive-t-il lorsque vos plans sont interrompus? (F46-9815)

Outil sur la valeur de l'assurance

La vie est remplie de surprises... votre façon de dépenser votre argent ne devrait pas être l'une d'elles (F46-9969)

L'assurance maladies graves pour protéger vos actifs – outil





Clients actuels détenant une assurance invalidité

Analogie de la voiture

Écarts de l'assurance invalidité et événements critiques

Clients actuels détenant une assurance-vie

Pourquoi avez-vous souscrit une assurance-vie?

Ajout visant une dette ou un prêt hypothécaire

L'assurance maladies graves peut aussi vous aider à atteindre vos objectifs de planification des placements

Risque imprévu pour les placements

Aimeriez-vous mieux utiliser votre propre argent ou celui d'une compagnie d'assurance?

Protéger les plans futurs

# Protéger les plans futurs



Ce scénario utilise une approche pratique pour aborder ce que le client désire vraiment faire de son épargne-placement et montre pourquoi il est si important de protéger ses projets au moyen de l'assurance maladies graves.

Dire au client qu'il peut protéger X \$ de ses placements n'a pas le même impact émotionnel que d'évoquer de véritables projets qu'il pourrait avoir faits.

Or si le client était un jour atteint d'un grave problème de santé, sa capacité de réaliser ses projets et ses rêves pourrait être considérablement compromise.



## Scénario pour les clients (fichier en format PDF)



### Matériel

Protégez votre REER au moyen de l'assurance maladies graves (F45-8249)

L'assurance maladies graves pour protéger vos actifs – outil

Qu'arrive-t-il lorsque vos plans sont interrompus? (F46-9815)

La vie est remplie de surprises... votre façon de dépenser votre argent ne devrait pas être l'une d'elles (F46-9969)

Outil sur la valeur de l'assurance





Je peux utiliser mon  
propre argent

Je n'en veux pas / Cela  
ne m'intéresse pas

Ça ne m'arrivera pas

C'est trop cher /  
Je ne peux pas  
me le permettre

Produit de prêt /  
produit bancaire

Je n'aime pas  
les définitions

Peut-être plus tard,  
pas maintenant

## Poursuivre la conversation : répondre aux questions et aux préoccupations des clients concernant l'assurance maladies graves

Lorsque les clients ont du mal à comprendre la valeur de l'assurance maladies graves, ces scénarios et renseignements complémentaires peuvent vous aider à leur expliquer pourquoi cet important produit peut s'avérer un ajout précieux à leur programme. Selon l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes (ACCAP), seulement cinq pour cent des Canadiens détiennent une assurance maladies graves<sup>1</sup>, ce qui signifie que vous aurez plusieurs occasions d'avoir ces conversations avec bon nombre de vos clients.

### Clientèle cible :

Même si l'outil *Vous avez le pouvoir* vise principalement les clients du marché intermédiaire, le module Aborder les objections contient des scénarios supplémentaires afin de répondre aussi aux préoccupations des clients aisés. Ces scénarios sont désignés comme tels dans tout le document.

<sup>1</sup> Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes, *Faits sur les assurances de personnes au Canada*, janvier 2015.





## Je peux utiliser mon propre argent

Je peux utiliser mon  
propre argent

Je vais trouver  
une solution

Je n'en ai pas besoin  
(clients aisés)

L'argent versé par  
l'assurance ou mon  
propre argent  
(clients aisés)

Ces scénarios visent les clients affirmant qu'ils n'auraient pas besoin des sommes versées par une assurance maladies graves s'ils devaient tomber gravement malades puisqu'ils estiment qu'ils pourraient utiliser leurs propres ressources.

### Objections abordées dans cette section :

Je vais trouver une solution

Je n'en ai pas besoin (clients aisés)

L'argent versé par l'assurance ou mon propre argent (clients aisés)

Je n'en veux pas / Cela  
ne m'intéresse pas

Ça ne m'arrivera pas

C'est trop cher /  
Je ne peux pas  
me le permettre

Produit de prêt /  
produit bancaire

Je n'aime pas  
les définitions

Peut-être plus tard,  
pas maintenant





Scénario complet  
à utiliser avec  
les clients

Intro

L'importance de  
l'assurance maladies  
graves

Les risques  
pour la santé  
sont réels

Ce que l'assurance  
maladies graves  
peut faire

La promotion aux  
clients actuels

Aborder les  
objections

## Je vais trouver une solution

Je peux utiliser mon  
propre argent

Je vais trouver  
une solution

Je n'en ai pas besoin  
(clients aisés)

L'argent versé par  
l'assurance ou mon  
propre argent  
(clients aisés)

Je n'en veux pas / Cela  
ne m'intéresse pas

Ça ne m'arrivera pas

C'est trop cher /  
Je ne peux pas  
me le permettre

Produit de prêt /  
produit bancaire

Je n'aime pas  
les définitions

Peut-être plus tard,  
pas maintenant



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)



Ce que vous devez savoir (fichier en format PDF)



Matériel

Tableau des âges – Risque d'invalidité, de maladie grave  
ou de décès avant 65 ans

Outil sur la valeur de l'assurance





Scénario complet  
à utiliser avec  
les clients

Intro

L'importance de  
l'assurance maladies  
graves

Les risques  
pour la santé  
sont réels

Ce que l'assurance  
maladies graves  
peut faire

La promotion aux  
clients actuels

Aborder les  
objections

## Je n'en ai pas besoin (clients aisés)

Je peux utiliser mon  
propre argent

Je vais trouver  
une solution

Je n'en ai pas besoin  
(clients aisés)

L'argent versé par  
l'assurance ou mon  
propre argent  
(clients aisés)

Je n'en veux pas / Cela  
ne m'intéresse pas

Ça ne m'arrivera pas

C'est trop cher /  
Je ne peux pas  
me le permettre

Produit de prêt /  
produit bancaire

Je n'aime pas  
les définitions

Peut-être plus tard,  
pas maintenant



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)



Ce que vous devez savoir (fichier en format PDF)



Matériel

Une protection unique, tout comme vous (F46-10053)





Scénario complet à utiliser avec les clients

Intro

L'importance de l'assurance maladies graves

Les risques pour la santé sont réels

Ce que l'assurance maladies graves peut faire

La promotion aux clients actuels

Aborder les objections

## L'argent versé par l'assurance ou mon propre argent (clients aisés)

Je peux utiliser mon propre argent

Je vais trouver une solution

Je n'en ai pas besoin (clients aisés)

L'argent versé par l'assurance ou mon propre argent (clients aisés)

Je n'en veux pas / Cela ne m'intéresse pas

Ça ne m'arrivera pas

C'est trop cher / Je ne peux pas me le permettre

Produit de prêt / produit bancaire

Je n'aime pas les définitions

Peut-être plus tard, pas maintenant



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)



Ce que vous devez savoir (fichier en format PDF)



Matériel

La vie est remplie de surprises... votre façon de dépenser votre argent ne devrait pas être l'une d'elles (F46-9969)

Une protection unique, tout comme vous (F46-10053)

Outil sur la valeur de l'assurance

L'assurance maladies graves pour protéger vos actifs – outil

Calculateur de la valeur du remboursement de la prime





Je peux utiliser mon propre argent

## Je n'en veux pas / Cela ne m'intéresse pas

En règle générale, cette objection cache les réelles préoccupations du client ou les raisons de ne pas se procurer une protection. Explorez les approches suivantes qui visent à approfondir la discussion en ce qui a trait à tout manque d'intérêt pour l'assurance maladies graves.

Je n'en veux pas / Cela ne m'intéresse pas

L'assurance maladies graves au tiers du prix

### Scénarios pour les clients

L'assurance maladies graves au tiers du prix

S'assurer que l'assurance maladies graves a clairement été expliquée

Une responsabilité du conseiller

S'assurer que l'assurance maladies graves a clairement été expliquée

Une responsabilité du conseiller

Ça ne m'arrivera pas

C'est trop cher / Je ne peux pas me le permettre

Produit de prêt / produit bancaire

Je n'aime pas les définitions

Peut-être plus tard, pas maintenant





Scénario complet  
à utiliser avec  
les clients

Intro

L'importance de  
l'assurance maladies  
graves

Les risques  
pour la santé  
sont réels

Ce que l'assurance  
maladies graves  
peut faire

La promotion aux  
clients actuels

Aborder les  
objections

Je peux utiliser mon  
propre argent

## L'assurance maladies graves au tiers du prix

Je n'en veux pas / Cela  
ne m'intéresse pas



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)

L'assurance maladies  
graves au tiers du prix



Ce que vous devez savoir (fichier en format PDF)

S'assurer que l'assurance  
maladies graves a  
clairement été expliquée

Une responsabilité  
du conseiller



Matériel

Ça ne m'arrivera pas

Tableau des âges – Risque d'invalidité, de maladie grave  
ou de décès avant 65 ans

C'est trop cher /  
Je ne peux pas  
me le permettre

Une protection là où ça compte (F46-9992)

Produit de prêt /  
produit bancaire

Je n'aime pas  
les définitions

Peut-être plus tard,  
pas maintenant



Les scénarios ne fonctionnent pas? [Cliquez ici](#)



Scénario complet  
à utiliser avec  
les clients

Intro

L'importance de  
l'assurance maladies  
graves

Les risques  
pour la santé  
sont réels

Ce que l'assurance  
maladies graves  
peut faire

La promotion aux  
clients actuels

Aborder les  
objections

## S'assurer que l'assurance maladies graves a clairement été expliquée

Je peux utiliser mon  
propre argent

Je n'en veux pas / Cela  
ne m'intéresse pas

L'assurance maladies  
graves au tiers du prix

S'assurer que l'assurance  
maladies graves a  
clairement été expliquée

Une responsabilité  
du conseiller

Ça ne m'arrivera pas

C'est trop cher /  
Je ne peux pas  
me le permettre

Produit de prêt /  
produit bancaire

Je n'aime pas  
les définitions

Peut-être plus tard,  
pas maintenant



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)



Ce que vous devez savoir (fichier en format PDF)





Scénario complet  
à utiliser avec  
les clients

Intro

L'importance de  
l'assurance maladies  
graves

Les risques  
pour la santé  
sont réels

Ce que l'assurance  
maladies graves  
peut faire

La promotion aux  
clients actuels

Aborder les  
objections

Je peux utiliser mon  
propre argent

Je n'en veux pas / Cela  
ne m'intéresse pas

L'assurance maladies  
graves au tiers du prix

S'assurer que l'assurance  
maladies graves a  
clairement été expliquée

Une responsabilité  
du conseiller

Ça ne m'arrivera pas

C'est trop cher /  
Je ne peux pas  
me le permettre

Produit de prêt /  
produit bancaire

Je n'aime pas  
les définitions

Peut-être plus tard,  
pas maintenant

## Une responsabilité du conseiller



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)



Ce que vous devez savoir (fichier en format PDF)





Je peux utiliser mon  
propre argent

Je n'en veux pas / Cela  
ne m'intéresse pas

➤ Ça ne m'arrivera pas

La loterie  
de la malchance

L'analogie  
du parachute

C'est trop cher /  
Je ne peux pas  
me le permettre

Produit de prêt /  
produit bancaire

Je n'aime pas  
les définitions

Peut-être plus tard,  
pas maintenant

## Ça ne m'arrivera pas

En règle générale, les clients ont du mal à imaginer une dégradation prolongée ou permanente de leur état de santé. Il est donc important de soulever cet enjeu dès que possible.

Vous pouvez mettre l'accent sur deux éléments clés pour souligner l'importance de l'assurance maladies graves pour les clients ayant ces réserves.

1. Le caractère aléatoire de la maladie grave : même la personne la plus en santé qui soit peut recevoir un diagnostic inattendu. Pour une personne en très bonne santé, cette situation est souvent plus facile à imaginer qu'une lente détérioration de son état de santé global.
2. La maladie comme un état temporaire : même si l'assurance maladies graves peut apporter une aide financière aux clients qui ne se remettent jamais complètement de leur maladie, il est souvent plus facile pour les clients de s'imaginer qu'ils auront besoin d'aide au cours d'une brève bataille qui leur permettra de se rétablir complètement.

## Scénarios pour les clients

La loterie de la malchance

L'analogie du parachute





Scénario complet  
à utiliser avec  
les clients

Intro

L'importance de  
l'assurance maladies  
graves

Les risques  
pour la santé  
sont réels

Ce que l'assurance  
maladies graves  
peut faire

La promotion aux  
clients actuels

Aborder les  
objections

Je peux utiliser mon  
propre argent

Je n'en veux pas / Cela  
ne m'intéresse pas



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)

➤ Ça ne m'arrivera pas



Ce que vous devez savoir (fichier en format PDF)

➤ La loterie  
de la malchance

L'analogie  
du parachute

C'est trop cher /  
Je ne peux pas  
me le permettre

Produit de prêt /  
produit bancaire

Je n'aime pas  
les définitions

Peut-être plus tard,  
pas maintenant





Scénario complet  
à utiliser avec  
les clients

Intro

L'importance de  
l'assurance maladies  
graves

Les risques  
pour la santé  
sont réels

Ce que l'assurance  
maladies graves  
peut faire

La promotion aux  
clients actuels

Aborder les  
objections

Je peux utiliser mon  
propre argent

Je n'en veux pas / Cela  
ne m'intéresse pas



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)



Ce que vous devez savoir (fichier en format PDF)

➤ Ça ne m'arrivera pas

La loterie  
de la malchance

➤ L'analogie  
du parachute

C'est trop cher /  
Je ne peux pas  
me le permettre

Produit de prêt /  
produit bancaire

Je n'aime pas  
les définitions

Peut-être plus tard,  
pas maintenant

## L'analogie du parachute





## C'est trop cher / Je ne peux pas me le permettre

Je peux utiliser mon  
propre argent

Je n'en veux pas / Cela  
ne m'intéresse pas

Ça ne m'arrivera pas

C'est trop cher /  
Je ne peux pas  
me le permettre

Il faut mettre le produit  
en perspective

Trop chère?  
En comparaison  
avec quoi?

Je vais souscrire cette  
assurance plus tard

Produit de prêt /  
produit bancaire

Je n'aime pas  
les définitions

Peut-être plus tard,  
pas maintenant

Les clients expriment souvent de l'inquiétude en ce qui concerne le coût de l'assurance maladies graves, surtout s'ils considèrent ce produit pour la première fois. Vous pouvez atténuer ces craintes en mettant l'accent sur les avantages d'une prestation forfaitaire et sur la probabilité qu'un client soit atteint d'une maladie grave couverte avant l'âge de 65 ans.

Utilisez les stratégies suivantes pour amener votre client à considérer le ratio prime-prestation sous un meilleur jour :

### Objections couvertes dans cette section

Il faut mettre le produit en perspective

Trop chère? En comparaison avec quoi?

Je vais souscrire cette assurance plus tard





Scénario complet  
à utiliser avec  
les clients

Intro

L'importance de  
l'assurance maladies  
graves

Les risques  
pour la santé  
sont réels

Ce que l'assurance  
maladies graves  
peut faire

La promotion aux  
clients actuels

Aborder les  
objections

## Il faut mettre le produit en perspective

Je peux utiliser mon  
propre argent

Je n'en veux pas / Cela  
ne m'intéresse pas

Ça ne m'arrivera pas

C'est trop cher /  
Je ne peux pas  
me le permettre

Il faut mettre le produit  
en perspective

Trop chère?  
En comparaison  
avec quoi?

Je vais souscrire cette  
assurance plus tard

Produit de prêt /  
produit bancaire

Je n'aime pas  
les définitions

Peut-être plus tard,  
pas maintenant



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)



Matériel

Outil sur la valeur de l'assurance





Scénario complet  
à utiliser avec  
les clients

Intro

L'importance de  
l'assurance maladies  
graves

Les risques  
pour la santé  
sont réels

Ce que l'assurance  
maladies graves  
peut faire

La promotion aux  
clients actuels

Aborder les  
objections

Je peux utiliser mon  
propre argent

Je n'en veux pas / Cela  
ne m'intéresse pas

Ça ne m'arrivera pas

C'est trop cher /  
Je ne peux pas  
me le permettre

Il faut mettre le produit  
en perspective

Trop chère?  
En comparaison  
avec quoi?

Je vais souscrire cette  
assurance plus tard

Produit de prêt /  
produit bancaire

Je n'aime pas  
les définitions

Peut-être plus tard,  
pas maintenant

## Trop chère? En comparaison avec quoi?



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)



Ce que vous devez savoir (fichier en format PDF)



Matériel

Tableau des âges – Risque d'invalidité, de maladie grave ou de décès avant 65 ans





Scénario complet  
à utiliser avec  
les clients

Intro

L'importance de  
l'assurance maladies  
graves

Les risques  
pour la santé  
sont réels

Ce que l'assurance  
maladies graves  
peut faire

La promotion aux  
clients actuels

Aborder les  
objections

## Je vais souscrire cette assurance plus tard

Je peux utiliser mon  
propre argent

Je n'en veux pas / Cela  
ne m'intéresse pas

Ça ne m'arrivera pas

C'est trop cher /  
Je ne peux pas  
me le permettre

Il faut mettre le produit  
en perspective

Trop chère?  
En comparaison  
avec quoi?

Je vais souscrire cette  
assurance plus tard

Produit de prêt /  
produit bancaire

Je n'aime pas  
les définitions

Peut-être plus tard,  
pas maintenant



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)



Ce que vous devez savoir (fichier en format PDF)



Matériel

Tableau des âges – Risque d'invalidité, de maladie  
grave ou de décès avant 65 ans





Je peux utiliser mon  
propre argent

Je n'en veux pas / Cela  
ne m'intéresse pas

Ça ne m'arrivera pas

C'est trop cher /  
Je ne peux pas  
me le permettre

Produit de prêt /  
produit bancaire

Qui décide comment  
l'argent sera dépensé?

Les coûts  
augmenteront-ils ou  
demeureront-ils  
les mêmes?

Je n'aime pas  
les définitions

Peut-être plus tard,  
pas maintenant

## Produit de prêt / produit bancaire

Il est important d'être bien préparé si jamais un client a souscrit, ou prévoit souscrire, une assurance maladies graves auprès d'une institution financière afin de couvrir ses versements hypothécaires.

Il est possible que les primes de ces produits soient moins élevées, mais bien souvent, au lieu que le plein montant soit versé au client, le versement pourrait ne s'appliquer qu'au remboursement d'un prêt personnel ou hypothécaire.

Utilisez les scénarios suivants pour sonder à quel point votre client comprend comment un produit bancaire ou un produit de prêt pourrait servir à couvrir les dépenses liées à une maladie grave.

### Scénarios pour les clients

Qui décide comment l'argent sera dépensé?

Les coûts augmenteront-ils ou demeureront-ils les mêmes?





Scénario complet  
à utiliser avec  
les clients

Intro

L'importance de  
l'assurance maladies  
graves

Les risques  
pour la santé  
sont réels

Ce que l'assurance  
maladies graves  
peut faire

La promotion aux  
clients actuels

Aborder les  
objections

## Qui décide comment l'argent sera dépensé?

Je peux utiliser mon  
propre argent

Je n'en veux pas / Cela  
ne m'intéresse pas

Ça ne m'arrivera pas

C'est trop cher /  
Je ne peux pas  
me le permettre

Produit de prêt /  
produit bancaire

Qui décide comment  
l'argent sera dépensé?

Les coûts  
augmenteront-ils ou  
demeureront-ils  
les mêmes?

Je n'aime pas  
les définitions

Peut-être plus tard,  
pas maintenant



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)



Ce que vous devez savoir (fichier en format PDF)



Les scénarios ne fonctionnent pas? [Cliquez ici](#)



Scénario complet  
à utiliser avec  
les clients

Intro

L'importance de  
l'assurance maladies  
graves

Les risques  
pour la santé  
sont réels

Ce que l'assurance  
maladies graves  
peut faire

La promotion aux  
clients actuels

Aborder les  
objections

## Les coûts augmenteront-ils ou demeureront-ils les mêmes?

Je peux utiliser mon  
propre argent

Je n'en veux pas / Cela  
ne m'intéresse pas

Ça ne m'arrivera pas

C'est trop cher /  
Je ne peux pas  
me le permettre

Produit de prêt /  
produit bancaire

Qui décide comment  
l'argent sera dépensé?

Les coûts  
augmenteront-ils ou  
demeureront-ils  
les mêmes?

Je n'aime pas  
les définitions

Peut-être plus tard,  
pas maintenant



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)



Ce que vous devez savoir (fichier en format PDF)





Je peux utiliser mon  
propre argent

Je n'en veux pas / Cela  
ne m'intéresse pas

Ça ne m'arrivera pas

C'est trop cher /  
Je ne peux pas  
me le permettre

Produit de prêt /  
produit bancaire

Je n'aime pas  
les définitions

Le client craint que  
sa maladie ne soit  
pas couverte

Peut-être plus tard,  
pas maintenant

## Je n'aime pas les définitions

Il est peu probable que cette objection soit formulée si vous avez discuté des définitions figurant dans le contrat d'assurance maladies graves avant de les présenter à votre client.

Une discussion concernant l'objectivité du processus de traitement des demandes de règlement d'assurance maladies graves peut grandement apaiser les inquiétudes des clients en ce qui concerne les définitions et la possibilité que celles-ci nuisent au versement des prestations d'assurance maladies graves. Il peut également être utile d'expliquer que c'est grâce aux clauses d'exclusion qu'on peut continuer à offrir le produit à un prix abordable.

### Objection couverte dans cette section :

Le client craint que sa maladie ne soit pas couverte





Scénario complet  
à utiliser avec  
les clients

Intro

L'importance de  
l'assurance maladies  
graves

Les risques  
pour la santé  
sont réels

Ce que l'assurance  
maladies graves  
peut faire

La promotion aux  
clients actuels

Aborder les  
objections

## Le client craint que sa maladie ne soit pas couverte

Je peux utiliser mon  
propre argent

Je n'en veux pas / Cela  
ne m'intéresse pas

Ça ne m'arrivera pas

C'est trop cher /  
Je ne peux pas  
me le permettre

Produit de prêt /  
produit bancaire

Je n'aime pas  
les définitions

Le client craint que  
sa maladie ne soit  
pas couverte

Peut-être plus tard,  
pas maintenant



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)



Ce que vous devez savoir (fichier en format PDF)



Matériel

Définitions PrioritéVie<sup>MC</sup> – Votre assurance maladies graves (1278 FR)

Vidéo de la biographie du docteur Marius Barnard  
(vidéo sur youtube.com, en anglais seulement)



Les scénarios ne fonctionnent pas? [Cliquez ici](#)



Je peux utiliser mon  
propre argent

Je n'en veux pas / Cela  
ne m'intéresse pas

Ça ne m'arrivera pas

C'est trop cher /  
Je ne peux pas  
me le permettre

Produit de prêt /  
produit bancaire

Je n'aime pas  
les définitions

➤ Peut-être plus tard,  
pas maintenant

Reporter la  
décision de souscrire  
une assurance  
maladies graves

Probabilité d'une  
demande de règlement

Changement dans  
l'assurabilité

Coût de l'attente

## Peut-être plus tard, pas maintenant

Les gens ont souvent de la difficulté à s'imaginer les avantages d'un achat qui ne leur donne pas une certaine forme de satisfaction immédiate. Par exemple, l'achat d'un nouveau téléviseur ou de bâtons de golf peut apporter une satisfaction immédiate.

Une fois que vous avez la certitude que le client comprend la valeur de l'assurance maladies graves, il est important de lui expliquer les défis possibles pouvant découler du fait de reporter sa décision d'achat.

Utilisez les scénarios suivants pour diriger ces conversations :

### Scénarios pour les clients

Reporter la décision de souscrire une assurance maladies graves

Probabilité d'une demande de règlement

Changement dans l'assurabilité

Coût de l'attente





Scénario complet  
à utiliser avec  
les clients

Intro

L'importance de  
l'assurance maladies  
graves

Les risques  
pour la santé  
sont réels

Ce que l'assurance  
maladies graves  
peut faire

La promotion aux  
clients actuels

Aborder les  
objections

## Reporter la décision de souscrire une assurance maladies graves

Je peux utiliser mon  
propre argent

Je n'en veux pas / Cela  
ne m'intéresse pas

Ça ne m'arrivera pas

C'est trop cher /  
Je ne peux pas  
me le permettre

Produit de prêt /  
produit bancaire

Je n'aime pas  
les définitions

Peut-être plus tard,  
pas maintenant

Reporter la  
décision de souscrire  
une assurance  
maladies graves

Probabilité d'une  
demande de règlement

Changement dans  
l'assurabilité

Coût de l'attente



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)



Ce que vous devez savoir (fichier en format PDF)



Les scénarios ne fonctionnent pas? [Cliquez ici](#)



Scénario complet  
à utiliser avec  
les clients

Intro

L'importance de  
l'assurance maladies  
graves

Les risques  
pour la santé  
sont réels

Ce que l'assurance  
maladies graves  
peut faire

La promotion aux  
clients actuels

Aborder les  
objections

Je peux utiliser mon  
propre argent

Je n'en veux pas / Cela  
ne m'intéresse pas

Ça ne m'arrivera pas

C'est trop cher /  
Je ne peux pas  
me le permettre

Produit de prêt /  
produit bancaire

Je n'aime pas  
les définitions

Peut-être plus tard,  
pas maintenant

Reporter la  
décision de souscrire  
une assurance  
maladies graves

Probabilité d'une  
demande de règlement

Changement dans  
l'assurabilité

Coût de l'attente

## Probabilité d'une demande de règlement



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)



Ce que vous devez savoir (fichier en format PDF)



Matériel

Une protection là où ça compte (F46-9992)

Tableau des âges – Risque d'invalidité, de maladie grave ou de décès avant 65 ans

Article tiré du site Tout sur les maladies graves – « Qui devrait songer à souscrire une assurance maladies graves? Réponse : la plupart d'entre nous. »





Scénario complet  
à utiliser avec  
les clients

Intro

L'importance de  
l'assurance maladies  
graves

Les risques  
pour la santé  
sont réels

Ce que l'assurance  
maladies graves  
peut faire

La promotion aux  
clients actuels

Aborder les  
objections

## Changement dans l'assurabilité

Je peux utiliser mon  
propre argent

Je n'en veux pas / Cela  
ne m'intéresse pas

Ça ne m'arrivera pas

C'est trop cher /  
Je ne peux pas  
me le permettre

Produit de prêt /  
produit bancaire

Je n'aime pas  
les définitions

Peut-être plus tard,  
pas maintenant

Reporter la  
décision de souscrire  
une assurance  
maladies graves

Probabilité d'une  
demande de règlement

Changement dans  
l'assurabilité

Coût de l'attente



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)



Ce que vous devez savoir (fichier en format PDF)



Les scénarios ne fonctionnent pas? [Cliquez ici](#)



Scénario complet  
à utiliser avec  
les clients

Intro

L'importance de  
l'assurance maladies  
graves

Les risques  
pour la santé  
sont réels

Ce que l'assurance  
maladies graves  
peut faire

La promotion aux  
clients actuels

Aborder les  
objections

Je peux utiliser mon  
propre argent

Je n'en veux pas / Cela  
ne m'intéresse pas

Ça ne m'arrivera pas

C'est trop cher /  
Je ne peux pas  
me le permettre

Produit de prêt /  
produit bancaire

Je n'aime pas  
les définitions

Peut-être plus tard,  
pas maintenant

Reporter la  
décision de souscrire  
une assurance  
maladies graves

Probabilité d'une  
demande de règlement

Changement dans  
l'assurabilité

Coût de l'attente

## Coût de l'attente



Scénario pour les clients (fichier en format PDF)



Ce que vous devez savoir (fichier en format PDF)



Les scénarios ne fonctionnent pas? [Cliquez ici](#)