



Comprendre la sélection des risques Les produits de protection du vivant à la Canada-Vie

Comprendre le processus de la sélection des risques – et l’expérimenter d’un bout à l’autre – peut vous fournir un outil pour aider des clients à réduire le risque financier qu’entraînerait une invalidité ou une maladie grave. La sélection des risques relative à l’assurance invalidité ou à l’assurance contre le risque de maladie grave (A.M.G.) peut souvent se révéler plus contraignante que la sélection des risques d’assurance-vie, mais en comprendre le processus peut vraiment en valoir la peine; votre client et vous-même en bénéficieriez tous deux.



Peter Seligman

Peter Seligman est un conseiller financier très prospère sur le marché de la protection du vivant et il est d’accord pour dire que la connaissance du processus de la sélection des risques peut constituer une compétence très utile dans ce champ d’activité.

« On doit consacrer à la souscription un peu plus d’effort qu’en assurance-vie mais, en réalité, cela en vaut le coup, affirme-t-il. Il ne vous en coûte pas tellement si ce n’est que vous devez connaître vos produits, ainsi que le processus de sélection des risques. »

« En ce qui concerne plus particulièrement l’A.M.G., je crois qu’il m’incombe de parler de ce produit à mes clients. En effet, il s’agit là d’un des meilleurs produits sur le marché actuel et on ne le propose pas assez souvent. Le Canada est le seul pays à offrir des garanties de montant de prime prolongées, voire la vie durant, pour l’assurance contre le risque de maladie grave. C’est un avantage gigantesque. »

M. Seligman cite trois principaux facteurs à garder en mémoire quand on considère la sélection des risques à l’égard d’un produit de la protection du vivant :

- Procédez avec minutie.
- Soyez réaliste.
- Communiquez.

« Si vous remplissez très soigneusement la proposition, sans rien omettre, vous contribuerez énormément à accélérer la sélection des risques. Vous devez agir comme si vous étiez votre propre tarificateur sur le terrain en recueillant auprès de vos clients tous les détails médicaux, tels des noms de médicaments et de médecins consultés, et en donnant une description complète de tout problème de santé. Plus vous fournissez des renseignements, mieux c’est. »

« Personne ne sortira gagnant si vous présentez une proposition quand vous savez qu’elle sera refusée; il importe de faire preuve de réalisme. Vous pouvez effectuer un genre de tri lorsque vous jugez votre client pour déterminer si sa proposition a de bonnes chances, d’assez bonnes ou aucune chance d’être acceptée. Si vous êtes convaincu que la proposition sera refusée, ne la soumettez pas. »

« Tout se ramène à la communication. Expliquez bien à votre client en quoi consiste le processus de sélection des risques, avisez-le qu’on procédera à une vérification médicale, que le processus prend du temps et qu’il est possible d’aboutir à un refus de la proposition. Le fait de communiquer clairement avec votre client peut vous aider à recueillir toute l’information nécessaire à la proposition, à fournir au client une image réaliste de ce qui se produira et à vous assurer de pouvoir travailler avec lui à la satisfaction de ses besoins. »

À la Canada-Vie, notre équipe de la sélection des risques s'est engagée à collaborer avec les conseillers pour traiter les propositions avec autant de rapidité, d'efficacité et de minutie que possible. Nos tarificateurs en matière de protection du vivant partagent une riche expérience qui s'étend sur 15 à 38 ans. Leur expertise est mise à contribution pour chacune des propositions visant un produit de protection du vivant, dans l'esprit d'offrir, en collaboration avec vous, la meilleure protection possible à vos clients.

Vous trouverez de plus amples renseignements dans le *RéseauRep*, votre partenaire 24 heures sur 24, de la Canada-Vie. Visitez www.canada-vie.ca et sélectionnez Services en ligne > RéseauRep ou communiquez avec votre AGD, votre bureau local ou le centre régional de commercialisation de la Canada-Vie le plus près de chez vous :

Colombie-Britannique1 800 663-0413

Prairies1 888 578-8083

Ontario1 877 594-1100

Région de l'Est1 800 361-0860

Ensemble, on va plus loin^{MC}

