



# LA VOIE de la RÉUSSITE<sup>MC</sup>

Conseils d'experts sur la façon d'aborder  
les ventes d'assurance maladies graves

## APERÇU DE LA SÉRIE

Cette série a été conçue spécialement pour vous, la conseillère ou le conseiller. Les fascicules de la série « La voie de la réussite : Conseils d'experts sur la façon d'aborder les ventes d'assurance maladies graves » vous fournissent des idées à mettre en pratique et des argumentaires qui peuvent être mis en œuvre immédiatement lors de vos rencontres d'assurance maladies graves.

Cette série dynamique vous aidera non seulement à présenter l'assurance maladies graves à vos clients, mais vous donnera également des tactiques et des stratégies sur la façon dont vous pouvez surmonter les obstacles les plus courants auxquels se heurte l'industrie, en ce qui concerne l'assurance maladies graves. En passant en revue chaque élément de la série, vous pourriez obtenir des réponses à vos propres questions ou des réponses remaniées, ou encore surmonter vos propres objections liées à l'assurance maladies graves et à la vente de ce produit auprès de vos clients.

Chacun des modules ci-dessous comportent plusieurs éléments, notamment :

- une description détaillée des sujets écrits du point de vue de la rencontre de l'assurance maladies graves;
- un argumentaire précis visant la vente de l'assurance maladies graves;
- une vidéo sommaire des apprentissages clés et du vocabulaire de ventes.

Afin que les argumentaires soient concis, nous faisons référence aux trois conditions les plus courantes lorsque nous abordons le sujet de la couverture prévue par l'assurance maladies graves. Veuillez garder à l'esprit, que bien que l'accident vasculaire cérébral (AVC), la crise cardiaque et le cancer représentent les trois maladies qui font plus souvent l'objet d'une demande de réclamation, un régime d'assurance maladies graves complet couvre habituellement plus de 25 affections graves.

MODULE	ÉLÉMENTS
Aperçu de l'assurance maladies graves	<ul style="list-style-type: none"> <li>• son histoire et les possibilités</li> <li>• trois réalités liées à la santé</li> <li>• la vente d'assurance maladies graves en quatre questions</li> </ul>
Surmonter les objections	<ul style="list-style-type: none"> <li>• anticiper les objections que vos clients pourraient avoir</li> <li>• l'assurance maladies graves coûte cher</li> <li>• je peux utiliser mon propre argent</li> <li>• je ne comprends pas les définitions</li> <li>• j'ai déjà une assurance invalidité</li> <li>• je suis en santé, pourquoi me montrer ceci?</li> <li>• peut-être plus tard</li> <li>• la couverture me semble insuffisante</li> <li>• je détiens une assurance hypothécaire</li> </ul>
Passer d'un autre produit à l'assurance maladies graves	<ul style="list-style-type: none"> <li>• de l'assurance invalidité</li> <li>• de la planification en matière de placement</li> <li>• de l'assurance vie</li> </ul>
Positionner	<ul style="list-style-type: none"> <li>• les fonds que procure l'assurance maladies graves</li> <li>• l'assurance maladies graves sur le marché des affaires</li> <li>• l'assurance maladies graves pour les enfants et les jeunes adultes</li> </ul>
Concevoir	<ul style="list-style-type: none"> <li>• aperçu</li> <li>• montant de la garantie</li> <li>• structure des primes</li> <li>• avenants facultatifs</li> </ul>
Tarification et demandes de réclamation	<ul style="list-style-type: none"> <li>• positionnement préalable des résultats de la tarification</li> <li>• demandes de réclamation d'assurance maladies graves</li> </ul>

Vous trouverez des ressources supplémentaires dont :

- une vidéo à l'intention des clients que vous pouvez leur envoyer ainsi qu'à vos clients potentiels pour présenter l'assurance maladies graves
- des documents sur le produit ÉquiVivre
- Votre gestionnaire régionale ou régional des ventes saura répondre à toutes vos questions. Veuillez communiquer directement avec cette personne.

<sup>MC</sup> et <sup>MD</sup> indiquent respectivement une marque de commerce et une marque déposée de L'Équitable, compagnie d'assurance vie du Canada.