



LA VOIE **de la** RÉUSSITE^{MC}

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

POURQUOI L'ASSURANCE MALADIES GRAVES AUJOURD'HUI?

Il est plutôt normal qu'une cliente ou qu'un client se demande pourquoi n'avoir jamais entendu parler de l'assurance maladies graves et pourquoi leurs parents ou grands-parents ne détenaient pas cette assurance. Vous devriez pouvoir être en mesure de répondre à la question suivante : « Pourquoi l'assurance maladies graves aujourd'hui? », et ce, même si la cliente ou le client ne vous pose pas la question, car il est fort probable qu'il y pense.

Contrairement à l'assurance habitation, l'assurance auto, l'assurance voyage et même l'assurance vie, il n'existe pas de motivation à souscrire une assurance maladies graves sur plan de la société ou qui se transmet de génération en génération. Par exemple, lorsqu'une personne aménage dans son premier appartement ou sa nouvelle maison, ses parents et même ses pairs lui conseillent de souscrire une assurance habitation. Et lorsque cette personne part en voyage à l'extérieur du pays, les gens de son entourage lui recommandent de prendre une assurance voyage. La plupart des membres de la famille de votre cliente ou de votre client et de ses pairs ne connaissent peut-être pas l'assurance maladies graves, il est donc de votre devoir en tant que conseillère ou conseiller de lui présenter et lui expliquer pourquoi elle ne représentait pas un besoin à l'époque (il y a de cela deux générations), mais qu'elle est en fait essentielle aujourd'hui à la planification financière globale.

Vous devriez souligner le fait que l'assurance maladies graves a été créée, non pas par l'industrie de l'assurance, mais par un médecin du nom de Dr Marius Barnard. Le fait qu'elle ait été pensée par un membre de la communauté médicale qui en a fait un produit, plutôt que de provenir d'une compagnie d'assurance, peut radicalement changer la façon de penser de la cliente ou du client et piquer sa curiosité.

TROIS RÉALITÉS LIÉES À LA SANTÉ

L'assurance maladies graves existe pour les clients d'aujourd'hui parce qu'elle tient compte des trois réalités liées à la santé; l'incidence, personne n'est à l'abri et la survie et ses conséquences. Chacune de ces réalités est importante; mais analysées ensemble, elles peuvent aider à expliquer pourquoi l'assurance maladies graves est si importante de nos jours, alors qu'elle n'était même pas offerte il y a 40 ans. Contrairement à ce qui se passait il y a plusieurs générations où les probabilités de survivre à une maladie grave étaient minces, de nos jours, bien que l'annonce d'un diagnostic d'une maladie grave soit catastrophique, il y a plus de chances d'y survivre. Cependant, à cette bonne nouvelle s'ajoute la réalité qu'il peut être catastrophique du point de vue financier de survivre et de se rétablir d'une maladie grave. De nos jours, les gens meurent moins souvent peu après le diagnostic que ce n'était le cas pour les générations précédentes. C'est pourquoi le Dr Barnard a créé l'assurance maladies graves dont le motif était d'aider les survivants.

1

Première réalité liée à la santé – l'incidence

Dans notre ère moderne, le taux d'incidence d'un cancer, d'une crise cardiaque, d'un accident vasculaire cérébral (AVC) ou d'une autre affection ou maladie grave est exceptionnellement élevé puisqu'en ce qui a trait seulement au cancer, on prévoit que près d'un Canadien sur deux sera atteint d'un cancer au cours de sa vie (source : consulter le module précédent) La plupart des gens savent intuitivement que ces maladies se manifestent souvent et nul besoin de donner à votre cliente ou votre client une série de statistiques interminable qu'il percevrait d'ailleurs comme un argument qui cherche à susciter la peur. Au lieu de lui montrer les nombreuses pages de statistiques sur les maladies, vous obtiendrez plus de succès si vous lui mentionniez certaines maladies couvertes. Vous y arriverez en lui demandant, par exemple, à quelle fréquence il a parrainé des amis et des collègues au cours des dernières années en participant à des randonnées à bicyclette, des marches et d'autres moyens d'amasser des fonds destinés aux fondations vouées au cancer, aux maladies du cœur, à la sclérose en plaques et ainsi de suite.

2

Deuxième réalité liée à la santé – personne n'est à l'abri

La tendance naturelle est de penser que ce produit convient davantage à d'autres personnes qui sont peut-être plus âgées ou en mauvaise santé. Vous devez changer cette façon de penser et l'amener vers la réalité voulant que personne ne soit à l'abri d'un diagnostic de l'une des affections ou maladies graves couvertes, puisqu'elles peuvent même survenir aux gens en santé. Le fait d'être en santé n'élimine pas le risque d'obtenir un diagnostic, mais cela augmente les chances de se rétablir de la maladie. Vous pourriez nommer plusieurs célébrités et athlètes qui ont dû faire face à ces maladies, notamment Mario Lemieux, légende du hockey, la chanteuse Sheryl Crow et le champion du Tour de France Lance Armstrong. Les clients en santé ont plus de chances de survivre à la maladie pour laquelle ils ont reçu un diagnostic, et de recevoir leur prestation d'assurance maladies graves pour les aider tout au long du traitement et du rétablissement.

3

Troisième réalité – la survie et ses conséquences

La survie pourrait être la réalité la plus essentielle aujourd'hui. Dr Barnard a reconnu à quel point les progrès de la médecine sur les plans diagnostique et thérapeutique ont permis de garder les gens en vie, mais en les plaçant, ainsi que leurs proches, dans une situation difficile. Nous avons pu constater que les familles, qui détenaient une assurance vie suffisante, ne recevaient aucune prestation d'assurance lorsqu'une personne survivait à une maladie qui autrefois aurait causé son décès. Dr Barnard a reconnu que, en raison des progrès de la médecine qui ont permis un diagnostic plus précoce et de meilleurs traitements, les gens survivaient avec des difficultés financières pour lesquelles l'industrie de l'assurance n'avait pas de solution.

L'assurance vie demeurait le produit idéal des deux générations précédentes pour un cancer, une crise cardiaque, un accident vasculaire cérébral (AVC) et d'autres maladies. La planification moderne intègre maintenant l'assurance maladies graves et répond aux besoins associés aux conséquences financières que peut avoir le fait de ne pas mourir à la suite d'un diagnostic d'une maladie grave. On privilégie la survie au décès, mais la survie n'est pas sans conséquence, et sur le plan financier et sur le plan émotionnel, comme l'énorme stress qui s'ensuit pendant le traitement et le rétablissement.



ARGUMENTAIRE DU CONSEILLER :

Pour introduire les réalités de l'assurance maladies graves, vous pourriez dire :

La réalité liée aux maladies graves, comme un cancer, une crise cardiaque ou un accident vasculaire cérébral (AVC) est très différente de celle des deux générations précédentes.

De nos jours, ces maladies sont plutôt fréquentes. Près d'un Canadien sur deux sera atteint d'un cancer au cours de sa vie et nous savons aussi que ces maladies peuvent arriver à n'importe qui, même aux gens en santé; personne n'est à l'abri.

La bonne nouvelle est que, contrairement aux générations précédentes, les gens ne sont pas nécessairement confrontés à la mort suivant un diagnostic, mais ils peuvent se rétablir et survivre grâce aux progrès de la médecine. Par exemple, quatre-vingt-cinq pour cent des victimes d'un AVC survivront et les taux de survie au cancer continuent de s'améliorerⁱ.

Même si les taux améliorés de survie sont positifs, le rétablissement demeure éprouvant, parfois sur le plan financier et tout le temps sur le plan émotionnel.

Dr Barnard a compris cela et a créé un produit d'assurance qu'on appelle « assurance maladies graves ». Contrairement à l'assurance vie qui prévoit le versement d'une prestation lorsqu'une personne décède à la suite de l'une de ces maladies, l'assurance maladies graves prévoit, quant à elle, le versement d'une prestation suivant le diagnostic d'une maladie grave pour aider les gens pendant leur traitement et leur rétablissement.



ⁱ SOURCE : www.heartandstroke.ca/-/media/pdf-files/canada/stroke-report/hsf-stroke-report-2017-fr

^{MC} et ^{MD} indiquent respectivement une marque de commerce et une marque déposée de L'Équitable, compagnie d'assurance vie du Canada.