



LA VOIE **de** la RÉUSSITE^{MC}

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

PASSER DE L'ASSURANCE INVALIDITÉ DE LONGUE DURÉE À L'ASSURANCE MALADIES GRAVES

Certains conseillers croient que la présence d'un contrat d'assurance invalidité de longue durée de qualité constitue un obstacle à faire souscrire des contrats d'assurance maladies graves. À l'inverse, les meilleurs conseillers en assurance maladies graves profitent du fait que leur cliente ou leur client détiennent une couverture d'assurance invalidité de longue durée pour engager une conversation au sujet de l'assurance maladies graves. L'assurance maladies graves complète l'assurance invalidité de deux manières : la première, elle peut contrebalancer la différence entre les versements mensuels de la prestation d'invalidité et le revenu d'un emploi à temps plein, et la deuxième, elle peut procurer davantage de capital pour payer les coûts plus élevés souvent associés au diagnostic d'un grave problème de santé.

Il est important que vous communiquiez clairement à vos clients que même les meilleurs contrats d'assurance invalidité de longue durée ne remplacent pas entièrement et immédiatement leur revenu de travail complet. Des études ont démontré l'une après l'autre que, plus le pourcentage de revenu qu'un client ait remplacé par l'entremise d'un produit d'assurance invalidité est élevé, plus les demandes de prestation d'invalidité sont fréquentes et plus les dossiers de réclamation s'étendent sur une plus longue durée¹.

Lorsque les compagnies d'assurance conçoivent leurs régimes d'assurance invalidité, elles prévoient des périodes d'attente et des prestations maximales; ce qui fait qu'ils n'assurent pas un remplacement de revenu complet. Ceci dans le but d'encourager les personnes assurées à retourner au travail, dans la mesure du possible, plutôt que de demeurer en congé d'invalidité.

La plupart des clients ne sont pas au courant des prestations maximales en vertu des contrats d'assurance invalidité de longue durée, puisqu'ils se font souvent dire qu'ils détiennent « une couverture d'assurance invalidité complète » au travail, ou qu'ils ont souscrit le montant maximal de couverture auquel ils ont droit en vertu de leur assurance invalidité personnelle.

Fait intéressant, les clients qui ont souscrit une couverture d'assurance invalidité individuelle pourraient être plus réceptifs à l'assurance maladies graves que ceux qui ne détiennent pas d'assurance invalidité. Le fait de détenir une assurance invalidité personnelle montre que la cliente ou le client comprend qu'un changement important de l'état de santé peut arriver et qu'il croit au transfert du risque financier à une compagnie d'assurance. Dans l'exemple ci-dessous, nous supposons que le client doit satisfaire à une période d'attente de trois mois au titre de son assurance invalidité et que sa prestation mensuelle est de 4 000 \$ par rapport à son revenu net d'impôt de 5 500 \$ par mois avant son invalidité. Pour introduire l'idée voulant que l'assurance maladies graves complète bien l'assurance invalidité, la conseillère ou le conseiller pourrait dire :



C'est formidable que vous déteniez une couverture d'invalidité, car vous transférez une bonne part du risque financier à une compagnie d'assurance si une maladie grave vous frappe.

Même en détenant cette couverture d'invalidité fiable, votre revenu se verrait tout de même diminué si une maladie grave comme un cancer, une crise cardiaque ou un accident cardiovasculaire cérébral (AVC) survenait.

L'assurance maladies graves peut s'avérer un excellent complément à votre assurance invalidité pour les raisons suivantes :

- Elle peut compenser cette baisse de revenu lorsque vous effectuez une demande de réclamation pour une maladie grave, comme un cancer.

ET

- Elle peut également vous fournir des fonds pour vous aider à couvrir certaines dépenses plus élevées souvent entraînées par une maladie grave, comme un cancer.



Vous pourriez avoir recours à la formule suivante pour lancer la discussion avec votre cliente ou votre client en lui démontrant à quel point la couverture d'assurance maladies graves complète bien son assurance invalidité :



Votre assurance invalidité comprend une période d'attente de (insérer le nombre de mois de la période d'attente de votre client) mois qui représente (insérer son revenu actuel mensuel net d'impôt) par mois, le montant de revenu que vous aurez à remplacer. Cela signifie que, pendant la période d'attente avant de pouvoir recevoir vos prestations d'assurance invalidité, il y aura un manque à gagner de (revenu net d'impôt multiplié par le nombre de mois de la période d'attente).



Par exemple (en supposant que le client ne détient pas de couverture d'assurance invalidité de courte durée) :



Voyons ce qui se passerait si vous n'étiez pas en mesure de travailler pendant un an en raison d'une invalidité suivant une maladie ou une affection grave couverte.

Avec votre assurance invalidité de longue durée, il vous faudrait satisfaire à une période d'attente de trois mois, ce qui fait que vous auriez un manque à gagner de 16 500 \$ (soit trois fois 5 500 \$). Le montant de vos prestations serait par la suite d'environ 1 500 \$ par mois de moins que si vous travailliez. Par conséquent, si une maladie terrible comme un cancer vous empêchait de travailler pendant un an, en ne recevant que les prestations d'invalidité, cela aurait pour effet de diminuer le revenu de votre ménage de 13 500 \$ de plus au cours des neuf mois pendant lesquels vous avez reçu des prestations d'invalidité. Au total, le revenu de votre ménage au titre de cette demande de réclamation d'invalidité serait réduit de 30 000 \$, un montant de 16 500 \$ au départ et 13 500 \$ au cours des neuf mois à courir.

Je comprends pourquoi ces contrats d'assurance invalidité motivent les personnes à travailler. Malgré cela, je pense que si une personne souffrait d'une maladie grave comme un cancer, une crise cardiaque ou un accident vasculaire cérébral (AVC), elle ne devrait pas avoir de soucis financiers ni sa famille lorsqu'elle effectue une demande de réclamation d'invalidité; êtes-vous du même avis?

La couverture d'assurance maladies graves en place devrait au moins faire en sorte de ne pas baisser le revenu de votre ménage dans le cas où l'une de ces affections se manifesterait. En plus de la somme de 30 000 \$, nous devrions discuter de combien de capital supplémentaire vous souhaiteriez avoir en main pendant toute période d'attente de votre assurance invalidité et pour couvrir les dépenses supplémentaires associées à une maladie ou une affection grave dont vous avez reçu le diagnostic.



¹ Source : <https://www.soa.org/globalassets/assets/library/research/transactions-of-society-of-actuaries/1990-95/1990/january/tsa90v429.pdf>

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