



Positionner l'assurance
maladies graves sur
le marché des affaires

La voie de la réussite

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

Réservé aux conseillers



Anticiper les objections du propriétaire d'entreprise

La plupart des conseillers ont effectué des rencontres au sujet de l'assurance maladies graves avec des propriétaires de petites entreprises qui commencent sur un bon pied. Cela change souvent lorsque la ou le propriétaire prend connaissance de la prime et reporte ou refuse la couverture en utilisant l'objection suivante : « Cela semble être un bon produit, mais si je devais souffrir d'une maladie grave, ma compagnie continuerait d'être profitable, j'aurais donc amplement accès à des fonds. »

À ce point-ci, vous devriez expliquer à votre cliente ou client qu'il est mieux de payer une prime relativement petite par rapport à chaque dollar dépensé à une compagnie d'assurance et de la laisser s'occuper de fournir le capital si une maladie devait survenir au lieu d'utiliser l'argent de l'entreprise pour un montant équivalent.

Il est important de signaler à votre client que sa maladie aurait une incidence considérable sur son entreprise malgré le fait qu'il affirme que celle-ci continuerait de poursuivre ses activités de façon efficace. Une conseillère ou un conseiller avisé peut souvent réussir à éliminer cette objection avant que le propriétaire ne la soulève. L'objectif est que le propriétaire vous fasse part de sa contribution à l'entreprise et de son importance dès le début de la rencontre pour que plus tard, il ne puisse pas affirmer que la compagnie est en mesure de poursuivre ses activités normalement sans lui.

Pour ce faire, vous pouvez demander à votre cliente ou client : « Pendant combien de temps vous êtes-vous absenté de votre entreprise au cours des dernières années? ». La plupart des propriétaires répondront deux ou trois semaines, tout au plus. Une autre approche serait de demander au propriétaire ce qui se produirait s'il décidait de s'absenter de l'entreprise de façon soudaine pendant quatre mois. Plusieurs propriétaires diraient que c'est impensable ou qu'ils ne pourraient jamais faire ça. C'est le moment où vous pouvez souligner que parfois, les propriétaires ne peuvent être présents en raison de choses hors de leur contrôle comme un problème de santé grave.



Argumentaire du conseiller pour un plus long congé :

« Êtes-vous plus occupé que jamais à gérer votre entreprise?

Avez-vous été en mesure de prendre du temps pour des vacances au cours de la dernière année?

Pendant combien de temps vous êtes-vous absenté de votre entreprise?

Qu'est-ce qui se passerait dans votre entreprise si vous décidiez de vous absenter soudainement pour une croisière ou des vacances de quatre mois?

La plupart des propriétaires sont comme vous, ils savent qu'il y aurait des répercussions sur leur entreprise. La triste réalité est que plusieurs propriétaires devront s'absenter de leur entreprise, non pas pour prendre de longues vacances, mais en raison d'une maladie soudaine. Le cancer frappera un Canadien sur deux au cours de sa vie¹.

Bien qu'aucune somme d'argent ne pourrait remplacer votre expérience, votre entreprise pourrait bénéficier d'un second souffle grâce à des fonds supplémentaires si vous deviez vous absenter en raison d'une maladie grave. Vous pourriez utiliser les fonds pour compenser la perte de revenu, embaucher plusieurs personnes pour tenter de remplacer certaines de vos fonctions, ou les fonds pourraient être utilisés pour payer les frais des soins les plus rapides afin de vous permettre de retourner au poste pour gérer votre entreprise.

Moyennant une prime minimale comparativement aux dépenses liées à l'entreprise, serait-il sensé de confier ce risque à une compagnie d'assurance?



Poursuite des activités tout au long de l'année

L'argumentaire se concentre sur l'élément de la demande de réclamation d'assurance maladies graves qui peut sembler trop beau pour être vrai du fait que les propriétaires d'entreprise n'ont pas à s'absenter de la gestion de leur entreprise pour recevoir le versement de la prestation. Plusieurs propriétaires, même en combattant une maladie grave, ne sont pas admissibles à une demande de réclamation d'assurance invalidité puisqu'ils travaillent au moins pour superviser leur entreprise. L'argumentaire utilise le désir de la ou du propriétaire de gérer son entreprise et son éthique professionnelle solide comme argument pour qu'ils envisagent l'assurance maladies graves.

¹<https://www.cancer.ca/fr-ca/about-us/news/national/2017/nearly-1-in-2-canadians-expected-to-get-cancer/?region=on>

« Parfois, les propriétaires d'entreprise ne saisissent pas bien le fonctionnement du produit d'assurance maladies graves. Ils croient qu'ils doivent être dans l'incapacité de gérer leur entreprise en raison d'une maladie grave pour toucher une prestation.

Je n'insisterai jamais assez sur ce point.

Si vous recevez le diagnostic d'une affection grave couverte et répondez à ses exigences, vous n'avez pas à vous excuser de vos fonctions et arrêter de gérer votre entreprise pour recevoir la prestation. Vous pouvez travailler autant que vous le souhaitez ou que vous le pouvez pendant votre rétablissement, sans aucune répercussion sur le paiement de la compagnie d'assurance.

Pour être bien clair, une ou un propriétaire d'entreprise pourrait recevoir le diagnostic d'un cancer ou de toute autre affection grave figurant au contrat le 1^{er} mars et gérer son entreprise les 2, 3 et 4 mars, prendre quelques jours de congé pour les traitements, puis retourner au travail les 7 et 8 mars, ainsi que le reste du mois. La compagnie d'assurance ne tient pas compte des heures de travail ou de votre revenu, le paiement est seulement en fonction du diagnostic d'une maladie ou affection grave couverte.

Ce produit suscite l'intérêt des propriétaires d'entreprise puisqu'il reconnaît que, même pendant le traitement et le rétablissement, vous avez un intérêt personnel à continuer de maintenir la vitalité de votre entreprise jusqu'au moment de votre retour complet. »



Qu'est-ce qui pourrait vous empêcher de travailler?

Les propriétaires d'entreprise ne comprennent souvent pas les raisons pour lesquelles leurs employés ne se présentent pas au travail en raison d'une grippe ou d'un problème de dos chronique. Pour cette raison, les propriétaires d'entreprise sont en faveur de l'assurance maladies graves puisque le but est d'offrir une couverture seulement pour les maladies graves pour lesquelles ils envisageraient de s'absenter du travail. Pour présenter cette situation, le conseiller pourrait dire :

Quels types de blessures ou de maladies ne vous empêcheraient pas de vous présenter au travail, mais pour lesquelles vos employés songeraient-ils à s'absenter?

Je suppose que si vous écriviez une liste (remarque : la liste est celle des maladies graves couvertes) des maladies qui pourraient vous empêcher de travailler à temps plein pendant un certain temps, la plupart seraient sur cette liste, n'est-ce pas? (la liste est celle des maladies graves couvertes)

Beaucoup de propriétaires ne s'absentent pas du travail en raison de petits maux, mais choisissent de confier les risques importants incontrôlables comme le cancer à une compagnie d'assurance, cela vous paraît-il sensé?





À quel point êtes-vous essentiel?

Cet argumentaire permet d'identifier les conséquences plus larges lorsqu'une ou un propriétaire d'entreprise souffre d'une maladie grave plutôt qu'un employé.

Cette approche est particulièrement efficace lorsque le propriétaire est la raison principale du succès de l'entreprise (par exemple, il est la personne clé de l'entreprise) ou lorsqu'il croit qu'il est la raison principale du succès de l'entreprise. Le diagnostic d'une maladie grave pour un propriétaire d'entreprise crée un effet d'entraînement qui touche le propriétaire et plusieurs personnes dans son entourage.



Si vous deviez vous absenter de votre entreprise, combien de temps cela prendrait-il pour commencer à en ressentir les conséquences négatives?

Un défi supplémentaire pour les propriétaires d'entreprise, comme vous, est que plusieurs personnes, autres que vous et votre famille, seraient touchées si vous deviez vous absenter pendant un certain temps en raison d'un problème de santé grave. Par exemple, à un certain moment :

- **Votre personnel serait-il préoccupé par le bien-être de la compagnie et leur emploi?**
- **Votre banquier serait-il préoccupé par la capacité de votre entreprise à rembourser les prêts si vous deviez souffrir d'une maladie prolongée?**

Aucune compagnie d'assurance ne peut vous remplacer, mais elles peuvent fournir une injection de fonds que vous pouvez utiliser pour aider à soulager les préoccupations de toutes ces personnes.

Vous pouvez utiliser l'argent comme vous le souhaitez :

- **Pour couvrir toute baisse de revenu afin de maintenir tout le personnel.**
- **Pour soulager toute préoccupation de vos associés bancaires.**
- **Pour embaucher plusieurs personnes qui pourraient vous aider avec une partie de vos tâches habituelles afin que la poursuite des activités soit maintenue de façon aussi normale que possible.**
- **Pour avoir accès aux meilleurs soins plus rapidement et pour que votre absence soit aussi brève que possible.**



Ratio des frais généraux

Cet argumentaire fonctionne mieux lorsque le ratio des dépenses et des revenus de l'entreprise est élevé, comme dans l'exemple ci-dessous, lorsque les dépenses annuelles de l'entreprise sont de 400 000 \$ pour un revenu de 500 000 \$. Beaucoup de clients éventuels considéreraient une prime d'assurance maladies graves proposée de 1 000 \$ comme 1 % de leur revenu. Une conseillère ou un conseiller avisé peut positionner la prime comme un pourcentage des dépenses de l'entreprise au lieu du revenu plus petit du client, ce qui réduit le coût perçu par le propriétaire.



Quels sont vos revenus annuels?

- 500 000 \$



Quelles sont vos dépenses d'entreprise annuelles?

- 400 000 \$

Donc, l'entreprise dépense environ 400 000 \$ par année pour faire en sorte que vous gagniez 100 000 \$. L'une des choses qui pourraient avoir une incidence sur votre capacité à poursuivre les activités de votre entreprise et à générer un revenu est une maladie grave comme un cancer, une crise cardiaque ou un accident vasculaire cérébral (AVC).

Avec l'assurance maladies graves, pour environ 1 000 \$ par année, ce qui représente le quart d'un pour cent de vos dépenses, la compagnie d'assurance vous verserait 100 000 \$ si vous deviez souffrir d'une maladie grave couverte.

Je suis certain que vous remarqueriez davantage un chèque de 100 000 \$ dans ces moments difficiles que vos dépenses qui totaliseraient 401 000 \$ au lieu de 400 000 \$, n'est-ce pas? En prenant en compte que près d'un Canadien sur deux devra faire face à un cancer au cours de sa vie², je crois que cela serait sensé pour vous et votre entreprise.

De plus, le fait d'investir une autre somme de 1 000 \$ par année pour augmenter la couverture pourrait permettre d'injecter des fonds supplémentaires de 100 000 \$ dans votre entreprise pour compenser toute réduction de revenu causée par votre absence, pour embaucher des personnes supplémentaires ou pour couvrir les dépenses afin de maintenir le plein fonctionnement de l'entreprise pendant votre rétablissement.



Personnes clés

L'argumentaire force la ou le propriétaire d'envisager l'incidence qu'aurait l'une de ses personnes clés si elle souffrait d'une maladie grave. L'assurance maladies graves protège la personne clé, mais aussi la compagnie et le propriétaire d'entreprise.

Y a-t-il des personnes clés dans votre entreprise dont l'absence prolongée en raison d'un cancer ou d'une crise cardiaque pourrait avoir des conséquences négatives sur votre entreprise.

Décrivez-moi un peu ce qu'elles font.

Ces personnes sont-elles faciles à remplacer?

Cela pourrait-il être utile de recevoir une injection de fonds, si cette personne clé devait recevoir le diagnostic d'une affection grave couverte?

L'entreprise pourrait utiliser ces fonds pour compenser la perte de productivité ou pour embaucher un bon remplaçant. Vous pourriez également utiliser ces fonds pour que (le nom de la personne) obtienne les meilleurs traitements le plus rapidement possible afin qu'elle ou il puisse se rétablir et retourner à son poste dans votre entreprise.

Je crois qu'il serait sensé de confier ce risque du changement de l'état de santé de _____ à votre compagnie d'assurance, n'est-ce pas?



² <https://www.cancer.ca/fr-ca/about-us/news/national/2017/nearly-1-in-2-canadians-expected-to-get-cancer/?region=on>



Partenaires d'affaires

L'argumentaire permet de mettre en évidence les problèmes qui pourraient se produire si l'une ou l'un des propriétaires devait souffrir d'un grave problème de santé. Bien souvent, les propriétaires d'entreprise s'occupent du décès d'un propriétaire avec l'assurance vie, mais ils considèrent rarement les conséquences d'une maladie grave sur leur entreprise.

Disposez-vous d'une convention entre actionnaires?

Cette convention décrit-elle ce qui devrait se produire dans l'éventualité du décès d'une ou d'un partenaire?

Quelle était la motivation d'élaborer cette convention?

Le rachat est-il financé par l'assurance vie?

Cette convention traite-t-elle de la façon dont vous aborderiez le problème d'un partenaire qui recevrait le diagnostic d'une maladie grave, comme un cancer, une crise cardiaque ou un AVC, faisant en sorte que le partenaire souhaite passer moins de temps dans l'entreprise?

Si l'un d'entre vous devait composer avec une maladie grave, l'entreprise serait-elle mieux positionnée s'il y avait une injection de fonds pour compenser toute perte temporaire de productivité ou de revenu et pour accéder aux meilleurs soins le plus rapidement possible?

Puisque le cancer à lui seul frappera un Canadien sur deux³, je crois qu'il est sensé de confier ce risque à une compagnie d'assurance.



³ Société canadienne du cancer <https://www.cancer.ca/fr-ca/about-us/news/national/2017/nearly-1-in-2-canadians-expected-to-get-cancer/?region=on>

À propos de l'Équitable

Chez l'Équitable, nous croyons en la force de travailler ensemble. Cela oriente notre façon de collaborer les uns avec les autres, la façon dont nous aidons nos clients et nos partenaires, et la façon dont nous soutenons les communautés où nous vivons et travaillons.

Ensemble, nous et nos partenaires de partout au Canada offrons des solutions en matière d'assurance individuelle, d'assurance collective et d'épargne-retraite. Ainsi, nous aidons nos clients à se protéger aujourd'hui tout en préparant demain.

Nous croyons que le monde est meilleur lorsque nous travaillons ensemble à bâtir une vie Équitable pour tous.



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

1895FR (2020/10/21)