



# LA VOIE **de** la RÉUSSITE<sup>MC</sup>

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

L'ASSURANCE MALADIES GRAVES :  
SON HISTOIRE ET LES POSSIBILITÉS

## L'HISTOIRE DE L'ASSURANCE MALADIES GRAVES :

Le docteur Marius Barnard a élaboré le concept de l'assurance maladies graves en Afrique du Sud en 1983. Dr Marius Barnard faisait partie de l'équipe chapeauté par son frère, Dr Christian Barnard, qui a pratiqué la première intervention chirurgicale à cœur ouvert réussie. Grâce au progrès de la médecine et à la survie de plus en plus de ses patients après le traitement, Dr Marius Barnard a observé comment le fardeau financier éprouvé par ses patients avait un effet néfaste sur leur rétablissement. Cela l'a motivé à commencer à promouvoir un produit d'assurance offrant une « prestation du vivant ».

Il l'a nommé « l'assurance des affections mortelles »; sa vision était de fournir un soutien financier aux patients et à leur famille ayant reçu le diagnostic de l'une des quatre maladies graves importantes : la crise cardiaque, le cancer, l'accident vasculaire cérébral (AVC) et le pontage aortocoronarien. La plupart des régimes d'assurance maladies graves couvrent maintenant une gamme plus vaste de maladies courantes mettant la vie en danger. Peu importe le nombre d'affections couvertes, la vision du Dr Barnard concernant l'assurance maladies graves demeure la même : le versement d'une somme forfaitaire suivant le diagnostic et la survie aux maladies figurant au contrat.

« Je peux remettre un homme sur pied physiquement, mais seuls les assureurs peuvent remettre sur pied les finances d'un patient.<sup>1</sup> »

– Dr Marius Barnard



<sup>1</sup> Source: <https://www.youtube.com/watch?v=IUXaXOi0BP0>

## LES POSSIBILITÉS DE L'ASSURANCE MALADIES GRAVES :

Il y a plusieurs raisons de discuter de l'assurance maladies graves avec vos clients; vos clients peuvent tirer profit de ce produit lorsqu'ils sont confrontés à un diagnostic et à un rétablissement difficiles.

### Une percée sur le marché actuel

Le marché de l'assurance maladies graves nord-américain n'a pas encore été pleinement exploité lorsqu'on le compare à l'assurance vie et à d'autres produits d'assurance et de placement. Il s'agit d'une occasion excitante pour les conseillers puisque ce marché inexploité est composé en grande partie de clients éventuels qui, dans la plupart des cas, ne sont pas au courant de l'existence de ce produit et de sa valeur.

### Une porte d'entrée vers d'autres produits et services

La plupart des clients ont une conseillère ou un conseiller pour les produits de services financiers traditionnels comme les placements, l'assurance vie, l'assurance invalidité et l'assurance maladie complémentaire. Plusieurs de ces mêmes personnes n'ont pas reçu l'information sur le besoin et la valeur d'être titulaire d'un contrat d'assurance maladies graves. La plupart des conseillers ont pu obtenir de nouveaux clients en utilisant l'approche de l'assurance maladies graves, permettant au conseiller de s'établir une place de choix la prochaine fois qu'une cliente ou qu'un client aura besoin de conseils concernant l'achat de produits financiers plus traditionnels.

### Les clients existants, un marché

Un autre avantage de l'assurance maladies graves est qu'il existe déjà des possibilités de commercialisation et de vente auprès de vos clients existants au lieu d'avoir à trouver des clients éventuels qui pourraient se montrer plus réticents. Cette possibilité de commercialiser le produit auprès de vos clients existants réduit le cycle de commercialisation pour obtenir des rencontres de vente d'assurance maladies graves et puisque la cliente ou le client a déjà confiance en vous, le cycle de vente est plus court, augmentant ainsi le taux d'achat.

### Un outil de fidélisation des clients

L'assurance maladies graves est également importante pour vous dans vos efforts continus afin de conserver votre base de clients existants. Plus le nombre de produits que vos clients détiennent avec vous est élevé, plus les chances qu'ils restent avec vous sont meilleures<sup>2</sup>. L'assurance maladies graves peut constituer un moyen efficace de protéger votre clientèle des autres conseillers.

### Possibilité d'indication de clients à la demande de réclamation

Les demandes de réclamation d'assurance maladies graves pourraient donner lieu à des possibilités d'indication de clients sans pareil par rapport à plusieurs autres produits de services financiers. Habituellement, la requérante ou le requérant reçoit non seulement les fonds, mais survit à la maladie et est donc en mesure de raconter son histoire d'assurance maladies graves. La différence dans le cas de l'assurance vie est que la personne bénéficiaire (et non le client) reçoit les fonds pendant que son monde est chamboulé, il est alors peu probable que sa première préoccupation soit de vous indiquer des clients. Toute personne ayant effectué une demande de réclamation d'assurance maladies graves qui est parfaitement rétablie peut constituer une excellente source d'indication de clients spontanée lorsqu'elle est en mesure de reprendre le travail et sa vie sociale. Ces personnes sont susceptibles de dire aux gens qu'ils connaissent comment ils ont utilisé leur somme forfaitaire pour soulager leur fardeau financier et émotionnel sur la voie du rétablissement. La plupart des gens avec lesquels ils parleront n'auront probablement pas d'assurance maladies graves et la plupart n'auront jamais entendu parler de ce produit.

### Protection de l'actif du conseiller

L'assurance maladies graves aide à protéger l'avenir financier de votre cliente ou de votre client en réduisant le besoin d'épuiser son épargne-retraite comme source de fonds des frais d'assurance maladies graves. Cela vous permet de vous protéger contre la perte potentielle de la rémunération déterminée en fonction de l'actif.

### Responsabilité potentielle

Une cliente ou un client pourrait tenter une poursuite contre vous, s'il devait souffrir d'une maladie grave et que vous ne lui avez pas présenté le produit et ses mérites. Certains conseillers demandent à leurs clients qui ne souhaitent pas souscrire une assurance maladies graves de signer une exonération de responsabilité afin d'illustrer l'importance du produit et de les protéger d'une responsabilité future.

<sup>2</sup> Source: <https://www.insurancejournal.com/news/national/2009/04/22/99851.htm#:~:text=Retention%20rates%20are%20particularly%20high,bundle%20auto%20and%20rental%20policies.> <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.