



Passer de l'assurance vie à l'assurance maladies graves

La voie de la réussite

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

Réservé aux conseillers



Passer de l'assurance vie à l'assurance maladies graves

Vous pouvez facilement présenter l'assurance maladies graves pendant une première présentation de l'assurance vie ou lorsque vous passez en revue l'assurance vie en vigueur de votre cliente ou client. Si vous positionnez le produit en utilisant l'argument d'une affection ou d'une maladie comme un cancer, une crise cardiaque ou un accident vasculaire cérébral (AVC) qui entraîne la mort et, par conséquent, le versement d'une prestation d'assurance vie, cela vous permettra de passer systématiquement aux problèmes financiers suivant le rétablissement au cas où la cliente ou le client souffrirait d'un cancer, d'une crise cardiaque ou d'un AVC et y survivrait. En faisant le lien du versement d'une prestation d'assurance vie avec les affections ou maladies graves (cancer, crise cardiaque ou AVC), cela vous ouvre les portes pour passer à l'assurance maladies graves en posant simplement la question suivante à votre client : « Que se passerait-il si vous ne décédiez pas à la suite de l'une de ces maladies? ». La plupart des gens ne détiennent pas d'assurance maladies graves, tout simplement parce qu'ils ne savent pas qu'elle existe ou parce qu'ils ne comprennent pas vraiment comment elle fonctionne.

Vous pouvez passer de l'assurance vie à l'assurance maladies graves lors d'une conversation avec votre cliente ou client en utilisant l'approche suivante :

- 1 Définir avec votre cliente ou client que la raison pour laquelle il souscrit ou détient une assurance vie est de pouvoir contribuer à protéger sa famille ou son entreprise s'il venait à décéder à la suite d'un événement inattendu, comme un cancer, une crise cardiaque ou un AVC.
- 2 Discuter des progrès de la médecine et des probabilités de survivre à une maladie grave plutôt que de bénéficier du versement de la prestation d'assurance vie.
- 3 Demander à votre cliente ou client s'il a une certaine somme d'argent en tête comme soutien financier qui pourrait l'aider pendant son rétablissement s'il recevait le diagnostic d'une affection ou maladie grave couverte.



Devant un nouveau proposant d'assurance vie, vous pourriez dire :

Je me réjouis du fait que nous mettions en place cette assurance vie afin que votre famille soit prise en charge dans le cas où surviendrait un incident grave, comme un cancer, une crise cardiaque ou un accident vasculaire cérébral (AVC).

Je sais que, si une telle maladie grave survenait, vous préféreriez y survivre sans bénéficier du versement de cette assurance vie, n'est-ce pas?

La bonne nouvelle est que, grâce aux améliorations à l'égard du diagnostic et des possibilités de traitement, les gens aujourd'hui sont beaucoup plus susceptibles de survivre à ces graves problèmes de santé que ne l'étaient les générations de nos parents et de nos grands-parents.

Croyez-vous qu'une certaine somme d'argent pourrait vous aider si vous deviez faire face à la conséquence de votre survie à une maladie comme un cancer, une crise cardiaque ou un AVC et pendant la période de votre rétablissement?

Voici mon raisonnement : si un événement comme un cancer, une crise cardiaque ou un AVC devait survenir et que vous deviez mourir, nous avons convenu que la somme de ___\$ (soit la prestation d'assurance vie) serait versée pour prendre soin de votre famille.

Je pense que survivre à une maladie nécessite aussi d'avoir des fonds à sa disposition. Cependant, je ne pense pas que la somme importante de ___\$ de votre assurance vie (soit la prestation d'assurance vie) soit nécessaire, mais il semble qu'une somme de plus de 0 \$ serait plus sensée si toutefois un événement d'une telle gravité devait survenir, êtes-vous d'accord?

Il y a un médecin qui était du même avis, il a donc créé un produit d'assurance qui répond exactement à ce besoin, soit l'assurance maladies graves. Ce produit prévoit le versement d'une somme forfaitaire, semblable à celle de l'assurance vie, afin d'aider les gens tout au long de leur rétablissement d'une maladie grave couverte.

Devrait-on se pencher sur les chiffres?





Devant un client actuel détenant une assurance vie, le conseiller pourrait dire :

Nous avons mis en place cette assurance vie afin que votre famille soit prise en charge advenant votre décès causé par un incident grave, comme un cancer, une crise cardiaque ou un accident vasculaire cérébral (AVC).

Je sais que, si une telle maladie grave survenait, vous préféreriez y survivre sans bénéficier du versement de cette assurance vie, n'est-ce pas? Si vous y surviviez, quel serait le montant du versement prévu par votre assurance vie?

La bonne nouvelle est que, grâce aux améliorations à l'égard du diagnostic et des possibilités de traitement, les gens aujourd'hui sont beaucoup plus susceptibles de survivre à ces graves problèmes de santé que ne l'étaient les générations de nos parents et de nos grands-parents.

Vous n'auriez pas besoin d'une somme aussi importante que celle prévue par votre assurance vie, mais croyez-vous qu'une certaine somme d'argent pourrait vous aider si vous deviez faire face aux conséquences de votre survie à une maladie comme un cancer, une crise cardiaque ou un AVC et pendant la période de votre rétablissement?

Voici mon raisonnement : si un événement comme un cancer, une crise cardiaque ou un AVC devait survenir et que vous deviez mourir, nous avons convenu que la somme de ___\$ (soit la prestation d'assurance vie) serait versée pour prendre soin de votre famille.

Je pense que survivre à une maladie nécessite aussi d'avoir des fonds à sa disposition. Cependant, je ne pense pas que la somme importante de ___\$ de votre assurance vie (soit la prestation d'assurance vie) soit nécessaire, mais il semble qu'une somme de plus de 0 \$ serait plus sensée si toutefois un événement d'une telle gravité devait survenir, êtes-vous d'accord?

Il y a un médecin qui était du même avis, il a donc créé un produit d'assurance qui répond exactement à ce besoin, soit l'assurance maladies graves. Ce produit prévoit le versement d'une somme forfaitaire afin d'aider les gens tout au long de leur rétablissement d'une maladie grave couverte.

Devrait-on se pencher sur les chiffres?



L'assurance vie : d'avant ou d'aujourd'hui?

Certains de vos clients pourraient penser que vous essayez de leur vendre une assurance maladies graves, non pas parce qu'ils en ont besoin, mais parce qu'il s'agit du dernier produit que l'industrie veut promouvoir sur le marché. L'argumentaire suivant vous aide à faire voir à vos clients que l'assurance maladies graves est une façon de mettre à jour leur planification actuelle en matière d'assurance.

Il y a de cela deux générations, la plupart des gens qui recevaient le diagnostic d'une maladie grave couverte décédaient et leurs familles recevaient des prestations prévues par un régime d'assurance vie moyennant une planification solide en matière d'assurance vie. Au fil des années, à mesure que le diagnostic et que les possibilités de traitement se sont améliorées, de plus en plus de clients ont survécu sans toutefois recevoir de soutien financier de leur régime d'assurance puisqu'ils ne détenaient qu'une assurance vie. Le produit qui convenait à cette époque pour faire face à un cancer, une crise cardiaque et un AVC était l'assurance vie. Aujourd'hui, il y a manifestement un besoin à la fois pour l'assurance vie et pour l'assurance maladies graves. Ce positionnement aborde également la question de vos clients à savoir pourquoi leurs parents et leurs grands-parents ne détenaient pas une assurance maladies graves.

Auparavant, le régime d'assurance garantissait que si un événement grave survenait, comme un cancer, une crise cardiaque ou un AVC et entraînait la mort, une prestation d'assurance vie serait versée aux membres de la famille endeuillés.

De nos jours, lors d'une planification en matière d'assurance, il convient de couvrir le scénario le plus probable. En raison des progrès de la médecine, il est plus probable que vous ne décédiez pas et que vous surviviez la première fois que vous devez faire face à un événement, comme un cancer, une crise cardiaque ou un AVC.

Se rétablir de l'une de ces maladies comporte toujours un coût et c'est pourquoi un certain médecin a créé un produit qu'on appelle « assurance maladies graves » qui prévoit le versement d'une somme forfaitaire libre d'impôt pour les maladies graves couvertes pour aider les gens à se concentrer sur le rétablissement de leur état physique.

Ce médecin a essentiellement modernisé la planification en matière d'assurance. Si un événement grave survenait dans la vie d'un individu, comme un cancer, une crise cardiaque ou un AVC et entraînait la mort, un chèque d'une somme importante serait émis pour le paiement de la prestation d'assurance vie et si un autre individu survivait après le diagnostic d'une maladie grave, un chèque d'une plus petite somme serait émis pour l'aider à faire face à la situation et à se rétablir.

Permettez-moi de vous montrer quelques exemples de la façon dont ce nouveau produit d'assurance peut vous aider, vous et votre famille.

L'assurance hypothécaire : d'avant ou d'aujourd'hui?

La plupart des gens qui détiennent des prêts hypothécaires savent qu'ils doivent protéger leur famille du fardeau financier que représente le remboursement de ce prêt à l'aide d'une assurance vie. Si vous discutez avec votre cliente ou client au sujet de la façon de protéger son prêt hypothécaire, l'argumentaire suivant présente le concept d'ajout à l'assurance maladies graves afin de moderniser sa protection hypothécaire.

Souhaitez-vous l'assurance hypothécaire d'avant ou d'aujourd'hui?

(Généralement, les clients se demandent : quelle est la différence?)

Avec l'assurance hypothécaire d'avant, si vous décédez prématurément, le prêt hypothécaire est remboursé. Votre conjointe ou conjoint et vos enfants peuvent demeurer dans la maison, comme vous l'espérez, sans contrainte financière.

Tandis qu'avec l'assurance hypothécaire d'aujourd'hui, votre prêt hypothécaire est aussi remboursé advenant votre décès, mais il est également remboursé si vous recevez le diagnostic d'un cancer, d'une crise cardiaque ou d'un AVC et ne décédez pas. Le fait de recevoir ce paiement à la suite du diagnostic de l'une des affections ou maladies graves couvertes signifie que vous et votre famille éprouverez moins de stress associé aux paiements hypothécaires et pourrez vous concentrer sur votre guérison.

Saviez-vous que la maladie, et non le décès, est la cause de la moitié des saisies immobilières? (Source : <https://www.mortgagecalculator.org/helpful-advice/keeping-your-home.php> – en anglais seulement)

Quelle assurance hypothécaire souhaiteriez-vous, celle d'avant ou celle d'aujourd'hui?



Ajout du prêt hypothécaire?

Je me réjouis du fait que nous mettions en place cette assurance vie afin que votre famille soit prise en charge dans le cas où surviendrait un incident grave, comme un cancer, une crise cardiaque ou un accident vasculaire cérébral (AVC).

Je sais que si une telle maladie grave survenait, vous préféreriez y survivre sans bénéficier du versement de cette assurance vie, n'est-ce pas?

La bonne nouvelle est que, grâce aux améliorations à l'égard du diagnostic et des possibilités de traitement, les gens aujourd'hui sont beaucoup plus susceptibles de survivre à ces graves problèmes de santé que ne l'étaient les générations de nos parents et de nos grands-parents.

Croyez-vous qu'une certaine somme d'argent pourrait vous aider si vous deviez faire face aux conséquences de votre survie à une maladie comme un cancer, une crise cardiaque ou un AVC et pendant la période de votre rétablissement?

Voici mon raisonnement : si un événement comme un cancer, une crise cardiaque ou un AVC devait survenir et que vous deviez mourir, nous avons convenu que la somme de ____ \$ (soit la prestation d'assurance vie) serait versée pour prendre soin de votre famille.

Je pense que survivre à une maladie nécessite aussi d'avoir des fonds à sa disposition. Cependant, je ne pense pas que la somme importante de ____ \$ de votre assurance vie (soit la prestation d'assurance vie) soit nécessaire, mais il semble qu'une somme de plus de 0 \$ serait plus sensée si toutefois un événement d'une telle gravité devait survenir, êtes-vous d'accord?

Il y a un médecin qui était du même avis, il a donc créé un produit d'assurance qui répond exactement à ce besoin, soit l'assurance maladies graves. Ce produit prévoit le versement d'une somme forfaitaire, semblable à celle de l'assurance vie, afin d'aider les gens tout au long de leur rétablissement d'une maladie grave couverte.

Devrait-on se pencher sur les chiffres?



Devant un client actuel détenant une assurance vie : qu'est-ce qui est le plus probable?

Votre cliente ou client comprend déjà instinctivement le risque associé à une maladie grave et des répercussions sur sa vie. En ayant en place une assurance vie, votre client comprend déjà le risque financier que court sa famille s'il venait à décéder subitement. Vous pouvez tirer parti de cette compréhension en utilisant ce fait connu et la décision de votre client de souscrire une assurance vie pour lancer la discussion.

À court terme, pensez-vous qu'il est plus probable que les personnes de votre âge décèdent et bénéficient de la disposition du versement de la prestation d'assurance vie ou qu'elles aient un grave problème de santé, comme un cancer, une crise cardiaque ou un AVC et y survivent, et que cette crise bouleverse leur univers pendant un certain temps?

Vous avez raison de dire que le fait de devoir faire face aux conséquences de la survie est plus probable; c'est pour cette raison qu'un certain médecin a créé l'assurance maladies graves. Ce médecin a réalisé que la survie entraîne un coût émotionnel et financier; il a donc conçu ce produit afin que les gens puissent avoir rapidement des fonds à leur disposition pour les aider à faire face à la situation pendant la période de rétablissement.

¹ Source : Société canadienne du cancer <https://www.cancer.ca/fr-ca/cancer-information/cancer-101/cancer-statistics-at-a-glance/?region=qc>

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.

1897FR (2020/11/19)