



LA VOIE **de la** RÉUSSITE^{MC}

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

CONCEVOIR LA SOLUTION D'ASSURANCE MALADIES GRAVES : LE MONTANT DE LA COUVERTURE

Les conseillers et les clients trouvent qu'il est difficile de répondre à la question « Quel est le montant de couverture d'assurance maladies graves dont j'ai besoin? ». Il n'y a aucun doute que l'incidence sur la cliente ou le client pourrait varier grandement en fonction de son diagnostic et des circonstances au moment du diagnostic.

Les exemples suivants présentent des scénarios variés qui pourraient semer la confusion quand il faut déterminer le montant de couverture d'assurance maladies graves :

- 1** Un client ayant reçu le diagnostic d'un cancer admissible à un stade précoce pourrait ne pas s'absenter du travail ou engager des frais médicaux supplémentaires considérables. Toutefois, si le même client souffre d'une crise cardiaque, d'un accident vasculaire cérébral (AVC) ou d'un cancer plus grave, il pourrait engager des frais beaucoup plus élevés et être incapable de retourner au travail pendant une période prolongée.
- 2** Vous pouvez avoir deux clients semblables qui souhaitent souscrire une assurance maladies graves pour se protéger financièrement en raison des risques de la même maladie; toutefois, ils souhaitent tous les deux des niveaux de garantie différents compte tenu de leurs objectifs uniques. L'objectif de l'un des clients pourrait être de financer la meilleure solution de soins de santé, peu importe où elle se trouve, alors que l'objectif de l'autre client serait que sa conjointe prenne un congé sans solde pendant son rétablissement à la maison. Les deux objectifs nécessitent des montants différents de couverture d'assurance maladies graves.

L'assurance vie permet d'effectuer une analyse des besoins détaillée puisqu'il n'y a aucune échelle pour la gravité de l'événement; un client décède ou ne décède pas. Pour cette raison, il est plus facile d'évaluer mathématiquement combien d'argent est nécessaire pour réaliser les objectifs de votre cliente ou de votre client et de ses bénéficiaires.

La plupart des conseillers comprennent le besoin de sommes assurées d'assurance vie considérables pour traiter du décès d'une cliente ou d'un client, particulièrement si ce client est le principal soutien de la famille. Ces mêmes conseillers d'assurance vie seraient désarçonnés de devoir présenter une prestation de décès de 25 000 \$, puisqu'ils savent très bien que cela ne serait jamais assez pour composer avec la perte émotionnelle et financière engendrée par le décès de leur client. Toutefois, cette même somme livrée à un client ayant reçu le diagnostic d'une maladie grave pourrait avoir une incidence extraordinaire sur sa capacité financière et émotionnelle afin qu'il puisse se rétablir. La plupart des clients, sauf dans les cas d'un héritage, recevraient rarement, voire jamais, une injection d'argent après impôt de 25 000 \$.

À vrai dire, il n'y a pas de bonne réponse à donner à votre cliente ou votre client à la question : « Quel montant de couverture d'assurance maladies graves devrais-je souscrire? » Seul votre client (avec votre aide) est en mesure de répondre à cette question. Vous pouvez utiliser deux approches pour l'aider à mettre en place le bon montant de couverture :

- 1. une analyse des besoins lors d'une conversation; ou**
- 2. une analyse des besoins détaillée en utilisant l'outil en ligne d'analyse des besoins.**

UNE ANALYSE DES BESOINS LORS D'UNE CONVERSATION

Une analyse des besoins lors d'une conversation n'englobe pas seulement le fait de demander à vos clients « Quel montant d'assurance maladies graves souhaitez-vous souscrire? ». Ils répondront habituellement « Je ne sais pas » ou encore « Qu'est-ce que les gens achètent habituellement? »; ce qui n'aide pas à déterminer le bon montant de couverture dont votre cliente ou votre client a besoin.

L'approche conversationnelle implique d'abord d'énumérer toutes les possibilités d'utiliser les fonds obtenus par l'assurance maladies graves par les requérants fructueux. Vous pouvez faire réfléchir vos clients en leur présentant les différentes façons d'utiliser la prestation, comme :

- couvrir les frais d'une chambre d'hôtel à côté de l'hôpital pour les jours de traitement;
- s'offrir six mois de paiements hypothécaires prépayés;
- permettre que leur conjointe ou conjoint puisse prendre un congé sans solde;
- favoriser l'accès à de nouveaux médicaments qui pourraient ne pas être couverts par leur assurance collective;
- couvrir les frais de déplacement en avion de la famille pour leur soutien émotionnel;
- accéder aux meilleurs soins de la meilleure clinique de cancérologie au monde.

Pour de plus amples renseignements sur la prestation d'assurance maladies graves et des utilisations potentielles, veuillez consulter les fascicules « La voie de la réussite » suivants :

1. **Positionner l'assurance maladies graves**
2. **Utilisation potentielle des fonds d'assurance maladies graves**

Une fois que vous aurez discuté des nombreuses façons d'utiliser les fonds de l'assurance maladies graves, vous pouvez alors utiliser l'un des argumentaires suivants :



ARGUMENTAIRE DU CONSEILLER :

Il est intéressant de voir les façons différentes dont les gens utilisent leurs prestations d'assurance maladies graves.

Personne ne veut s'imaginer être malade, mais si vous (conjointe ou conjoint, enfant, personne clé) deviez recevoir le diagnostic de l'une de ces maladies graves couvertes, quelles seraient vos plus grandes préoccupations et que pourriez-vous faire avec la prestation d'assurance maladies graves?

OU

Supposons, par exemple, que vous avez reçu le diagnostic d'un cancer il y a quelques semaines. Combien d'argent auriez-vous besoin maintenant afin de vous concentrer sur votre rétablissement et réduire votre stress financier?

OU

Une personne est en mesure d'utiliser sa prestation d'assurance maladies graves de multiples façons. Moi, j'ai décidé d'un montant de couverture de ___ \$. Ma plus grande préoccupation serait _____, puisque j'aimerais utiliser l'argent pour _____, _____ et _____.

Personne ne veut s'imaginer être malade, mais si vous (conjointe ou conjoint, enfant, personne clé) deviez recevoir le diagnostic de l'une de ces maladies graves couvertes, quelles seraient vos plus grandes préoccupations et comment aimeriez-vous utiliser la prestation d'assurance maladies graves pour vous aider à diminuer ces préoccupations?



ANALYSE MATHÉMATIQUE DES BESOINS

Certains de vos clients seraient plus intéressés par le montant de la prestation d'assurance maladies graves s'ils effectuent un calcul plus détaillé de celui-ci. Le lien ci-dessous fournit un accès vers un outil en ligne d'analyse des besoins semblable à celui de l'assurance vie. Vous pouvez utiliser cet outil pour vous aider à déterminer le montant de la prestation dont votre cliente ou client aurait besoin en fonction de sa situation financière actuelle et de ce à quoi pourrait ressembler sa situation financière s'il devait recevoir le diagnostic d'une maladie grave couverte. Il faut par contre garder à l'esprit que lorsque vous utilisez une analyse mathématique des besoins, les clients pourraient souhaiter que toutes les dépenses soient couvertes lorsqu'on leur présente une liste. Cela pourrait entraîner une prestation élevée avec des primes trop chères pour certains clients.

<https://advisor.equitable.ca/calculator/ci/?lang=fr>