



Surmonter les objections :  
je peux utiliser mon  
propre argent

## La voie de la réussite

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

Réservé aux conseillers



Les conseillers entendent souvent : « Je peux utiliser mon propre argent ». Il s'agit d'une objection populaire qu'émettent les clients plutôt fortunés. Parfois, cette objection relève des conseillers qui supposent que leurs clients fortunés n'ont pas besoin d'assurance maladies graves. Bien qu'il soit vrai que plusieurs clients pourraient ne pas avoir besoin d'assurance maladies graves pour accéder à des liquidités, vous pouvez toujours créer d'importantes occasions en repositionnant le produit comme étant un moyen plus efficace d'accéder à des liquidités par rapport au fait d'utiliser son propre argent.

## Avoir besoin d'une assurance par opposition à détenir une assurance

Dans le cas des clients plus riches qui ont accès à un montant d'épargne important, advenant le cas où ils seraient atteints d'une maladie grave, il est important d'aborder d'emblée le fait que nous ne suggérons pas qu'ils ont besoin de la protection financière qu'offre l'assurance maladies graves, mais plutôt qu'ils pourraient en tirer parti du point de vue financier s'ils en détenaient une. L'assurance maladies graves peut devenir un moyen plus efficace d'accéder à du capital que d'aller piger dans leur propre compte d'épargne, s'ils recevaient le diagnostic d'une maladie grave.



**Par exemple, si le client suivant recevait le diagnostic d'une affection ou d'une maladie grave couverte à l'âge de 55 ans, il pourrait soit :**

- retirer la somme de 350 000 \$ de son propre compte d'épargne; ou
- payer les primes d'un contrat d'assurance maladies graves qui, dans ce cas-ci, représenteraient un total de 48 910 \$ à la compagnie d'assurance qui paierait à son tour une prestation de 350 000 \$.

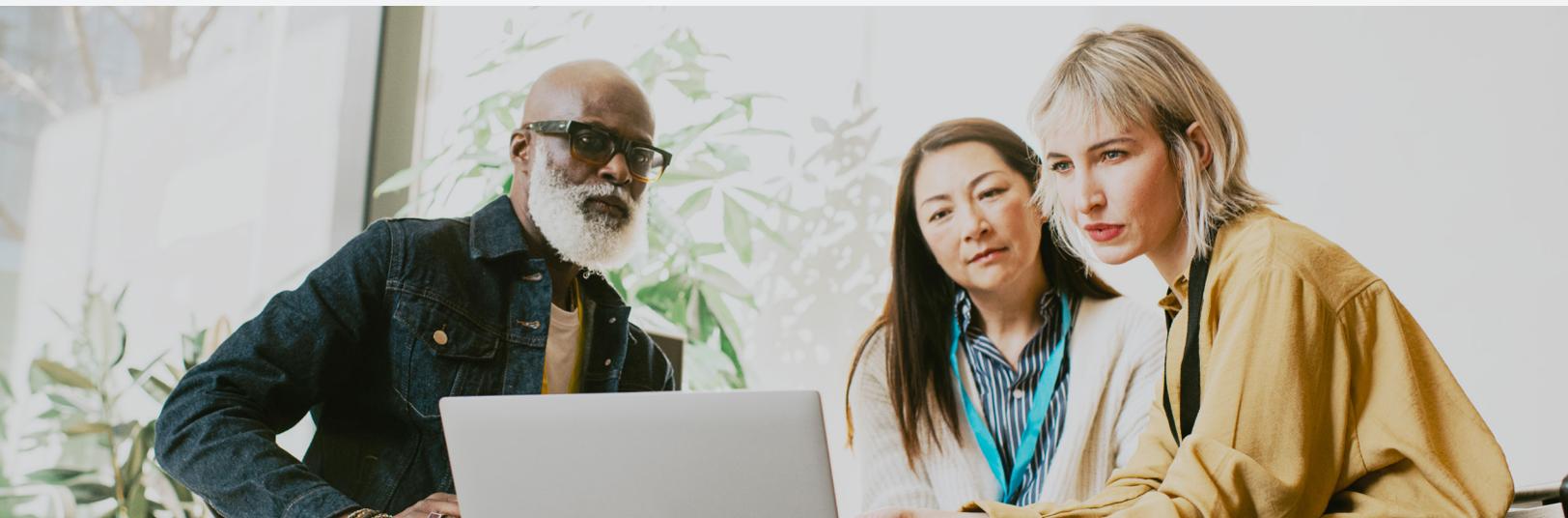
**Hypothèses :**

- homme de 45 ans, non-fumeur
- taux marginal d'imposition (des particuliers) : 53,53 %
- taux d'imposition personnel sur les dividendes (revenu de dividendes) : 47,40 %
- assurance maladies graves de 350 000 \$, prime uniforme jusqu'à 75 ans, prime annuelle de 4 891 \$\*

Pour obtenir le même montant après impôt en investissant son argent au lieu de payer une prime, il faudrait que votre client obtienne les rendements suivants de ses placements :

Âge au diagnostic	Montant de la garantie d'assurance maladies graves	100 % du revenu d'intérêt	100 % du revenu de dividendes	100 % des gains en capital réalisés	100 % des gains en capital différés
50 ans	350 000 \$	230 %	203 %	146 %	122 %
55 ans	350 000 \$	74 %	66 %	47 %	39 %
60 ans	350 000 \$	39 %	34 %	25 %	21 %
65 ans	350 000 \$	24 %	21 %	15 %	13 %
70 ans	350 000 \$	16 %	14 %	10 %	9 %
74 ans	350 000 \$	12 %	10 %	8 %	7 %

\* Système d'illustration des ventes de l'Équitable, version 20-1 du 29 avril 2020



### À ce propos, le conseiller pourrait dire

Je souhaite vous parler d'un produit qu'on appelle « assurance maladies graves », dont vous n'avez peut-être pas besoin, mais que beaucoup de personnes ayant un compte d'épargne important ont choisi de détenir.

Ce produit procure aux clients qui font face à un grave problème de santé, comme un cancer, une crise cardiaque ou un accident vasculaire cérébral (AVC), une injection de fonds d'une compagnie d'assurance plutôt que de leur compte d'épargne qu'ils peuvent utiliser comme bon leur semble pour se consacrer à leur rétablissement.

Plusieurs clients prospères ou fortunés perçoivent ce produit de cette façon : « Pourquoi dépenserais-je mes économies durement gagnées à financer mes dépenses pendant mon rétablissement, alors que je peux utiliser l'argent d'une compagnie d'assurance? ».



## Assurance voyage

Votre cliente ou client envisagerait-il de voyager hors du pays sans se prévaloir d'une couverture d'assurance voyage appropriée? Pendant plusieurs générations, les clients ont choisi de transférer le risque financier associé à un problème de santé en voyage à une compagnie d'assurance, et ce, même pour les voyages de courte durée. Lorsque votre client souscrit une assurance voyage, il reconnaît deux choses :

- **sa vulnérabilité au risque d'avoir un grave problème de santé (autrement dit, il pense que ça pourrait lui arriver);**
- **ses craintes qu'un tel événement puisse survenir pendant le peu de temps qu'il passe en vacances.**

Votre rôle, en tant que conseillère ou conseiller, consiste à compléter la protection d'une couverture appropriée qui comprend l'assurance maladies graves puisqu'elle répond aux mêmes préoccupations que celles de l'assurance voyage qui sont les suivantes :

- **vos clients sont vulnérables au risque d'avoir un grave problème de santé (recevoir le diagnostic d'une maladie grave);**
- **vos clients pourraient recevoir le diagnostic d'une maladie grave à tout moment.**

Si votre cliente ou client comprend le risque qu'il court en voyageant sans assurance voyage, il devrait être également en mesure de comprendre le risque qu'il court de vivre sans assurance maladies graves.



### À ce propos, le conseiller pourrait dire

Vous arrive-t-il de voyager à l'extérieur du pays?

À quelle fréquence voyagez-vous chaque année?

Lorsque vous voyagez, vous assurez-vous d'avoir une assurance voyage?

Pourquoi?

La réponse typique ressemble à ceci : « S'il y avait un imprévu du côté de la santé, il serait absurde d'avoir à payer ces frais moi-même, alors que la compagnie d'assurance peut s'en charger. »

Bien pensé! Lorsque vous voyagez « x » jours par année, vous transférez les coûts potentiels associés à un problème de santé pouvant survenir pendant le voyage à une compagnie d'assurance en souscrivant une assurance voyage. La plupart des Canadiens ne savent pas qu'il existe un produit qui peut leur fournir des fonds pendant qu'ils sont à la maison ou à l'extérieur, advenant le cas où ils devraient faire face à une maladie grave, comme un cancer, une crise cardiaque ou un accident vasculaire cérébral (AVC). Par contre, contrairement à l'assurance voyage, l'assurance maladies graves peut vous protéger, vous et votre famille, 365 jours par année, que vous soyez à la maison ou à l'étranger.



Avec l'assurance voyage, vous payez un petit coût raisonnable à une compagnie d'assurance et vous lui transférez la responsabilité de vous verser une somme importante, si vous souffrez d'une maladie pendant que vous êtes en voyage. Il en est de même pour l'assurance maladies graves. Vous payez un petit coût raisonnable à une compagnie d'assurance et vous lui transférez la responsabilité de prévoir, en cas de besoin, des fonds utiles à votre traitement et à votre rétablissement, si vous souffrez d'une maladie grave couverte.

Ne devrions-nous pas envisager de protéger vos finances dans l'éventualité d'un problème de santé grave pour une période plus longue que les « x » jours que vous passez à l'extérieur du pays chaque année?

## Assurance dommages

Vos clients assurent-ils leurs objets de valeur, comme des œuvres d'art et des bijoux, même s'ils pourraient les acheter à nouveau en cas de vol? Les clients savent que donner une petite somme chaque mois à une compagnie d'assurance pour remplacer des objets coûteux en cas de vol ou de bris constitue une stratégie judicieuse. Le fait d'assurer des objets de valeur n'est pas un nouveau concept. Cela remonte au premier millénaire av. J.-C. où les marchands payaient pour assurer leurs marchandises expédiées ensemble. Les primes perçues étaient utilisées pour rembourser les marchands qui avaient perdu de la marchandise pendant le transport en raison d'une tempête ou d'un naufrage<sup>1</sup>.

Si l'assurance dommages est un concept sensé pour protéger, par exemple, une œuvre d'art d'une valeur de 20 000 \$, l'assurance maladies graves l'est encore davantage, car elle peut vous protéger au moyen d'une couverture d'une somme beaucoup plus importante que 20 000 \$. Par rapport à l'assurance dommages, l'assurance maladies graves est relativement nouvelle et, par conséquent, les générations précédentes n'ayant pas accès à un tel produit n'ont pu transmettre son importance à la génération d'aujourd'hui. Vous pouvez vous appuyer sur le bien-fondé de l'assurance dommages pour montrer à vos clients la valeur de l'assurance maladies graves.



### Argumentaire du conseiller

Lorsque vous achetez un objet de valeur, comme une œuvre d'art ou des bijoux, faites-vous en sorte qu'il soit assuré?

C'est tout à fait logique. Pourquoi prendriez-vous le risque d'avoir recours à votre propre argent pour son remplacement alors que, pour une fraction du coût, vous pouvez transférer ce risque à une compagnie d'assurance?

Ce qui est déplorable est que la plupart des Canadiens ne savent pas qu'ils peuvent transférer à une compagnie d'assurance le risque d'avoir recours à leur épargne pour faire face au diagnostic d'une maladie grave, comme un cancer, une crise cardiaque ou un accident vasculaire cérébral (AVC).

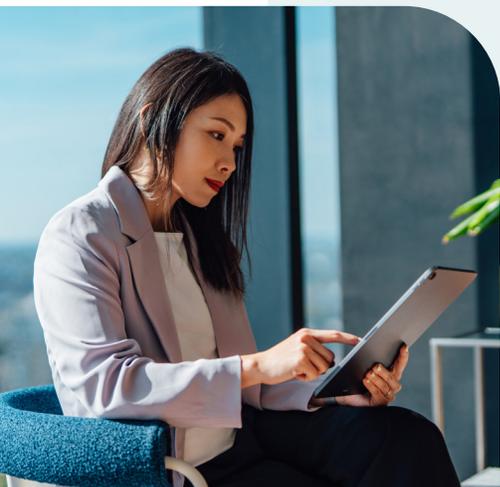
L'assurance maladies graves s'apparente beaucoup à l'assurance dommages. Vous payez une prime mensuelle et, suivant le diagnostic d'une maladie grave couverte, la compagnie d'assurance vous paie une prestation pour vous aider pendant la période de votre rétablissement.



### Remboursement des primes

L'avenant de remboursement des primes est abordé en détail dans le module intitulé « Surmonter les objections : l'assurance maladies graves coûte cher ». Cependant, il est important de le mentionner lorsque vous devez répondre à l'objection « je peux utiliser mon propre argent ». Quoique l'avenant de remboursement des primes ne convienne pas à tous les clients en raison de leur situation financière, il peut s'avérer attrayant auprès de la clientèle aisée qui soulève cette objection.

Vos clients fortunés disposent généralement des flux de trésorerie nécessaires pour souscrire un avenant de remboursement des primes et sont plus susceptibles d'être en mesure de financer cet avenant jusqu'au premier remboursement.



Vous pouvez terminer la discussion avec l'une ou l'autre des stratégies que nous avons abordées précédemment, soit le fait d'avoir besoin d'une assurance par opposition à détenir une assurance, comme l'assurance voyage ou l'assurance dommages, en concluant comme suit :

Ce qui est génial à propos de ce produit, c'est que nous pouvons ajouter un avenant appelé « remboursement des primes » qui vous donne la possibilité d'annuler votre couverture et de récupérer la totalité de toutes les primes admissibles que vous avez payées au titre de votre contrat, et ce, à tout moment à partir de la 20<sup>e</sup> année, à condition de ne pas avoir été atteint d'une maladie grave.

Réfléchissez-y de cette façon : si vous deviez faire face à un grave problème de santé, la prime à payer deviendrait un versement de prestation d'assurance pour vous aider à traverser ce moment difficile et, si vous demeurez en santé, vous récupéreriez toutes vos primes.

Ne serait-il pas fantastique s'il en était de même pour votre assurance voyage, votre assurance dommages et vos autres régimes d'assurance?

# 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.

1915FR (2020/09/29)