



LA VOIE **de la** RÉUSSITE^{MC}

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

SURMONTER LES OBJECTIONS : JE SUIS EN SANTÉ, POURQUOI ME MONTRER CECI?

Plusieurs jeunes Canadiens croient que l'assurance maladies graves constitue un excellent produit les personnes plus vieilles et moins en santé. Même les clients qui sont en santé et en forme se demandent pourquoi on leur montre ce produit plutôt qu'à une personne qui est moins en santé dans son groupe d'âge. Les clients croient souvent qu'ils sont plus en santé que le reste de la population.

Même si vos clients n'émettent pas cette objection : « Je suis en santé, pourquoi me montrer ceci? », ils peuvent le penser; vous devriez alors soulever cette objection dès le départ. La clé pour répondre à cette objection est de changer la façon de penser des clients pour passer de l'idée voulant qu'il soit probable qu'une personne en santé soit atteinte d'une maladie grave à celle de la forte probabilité qu'une personne en santé survive à une maladie grave et présente une demande de réclamation¹.



ARGUMENTAIRE DU CONSEILLER :

La bonne santé de votre cliente ou de votre client est la raison pour laquelle ils devraient se prévaloir de cette assurance maladies graves. Pour présenter ce point, vous pourriez dire ceci :

J'aimerais vous parler d'un produit qu'on appelle « assurance maladies graves » et vous pouvez penser que ça vous ne concerne pas puisque vous êtes en excellente santé.

Malheureusement, le cancer, la crise cardiaque, l'accident vasculaire cérébral (AVC) et d'autres maladies graves peuvent survenir à tout moment. Même la personne la plus en forme et la plus en santé que vous connaissez, qui s'entraîne et qui mange sainement chaque jour pourrait tomber malade. Une bonne santé permet d'augmenter considérablement les chances qu'une personne survive à une maladie grave.

Un médecin du nom de Marius Barnard a réalisé que, grâce à un diagnostic précoce et de meilleures options de traitement, les gens en santé ne mourraient pas, mais ils survivaient à leur maladie. Toutefois, ce dont ils souffraient était des coûts financiers et émotionnels liés à la survie et au rétablissement ainsi que de ne pas avoir le soutien pour les aider à composer avec la maladie.

Pour remédier à cela, le médecin a créé l'assurance maladies graves qui prévoit l'accès rapide à des fonds destinés aux survivants afin de les aider pendant la période de rétablissement.

je suis en santé,
pourquoi me
montrer ceci?

QUI SURVIT?

Cet argumentaire illustre davantage la raison pour laquelle leur santé exceptionnelle font d'eux les candidats idéaux au produit d'assurance maladies graves.

Imaginez deux pièces comptant 100 personnes chacune, une pièce avec des gens comme vous qui sont généralement en santé et l'autre pièce avec des gens qui ne sont pas aussi en santé. Quel groupe est le plus susceptible de survivre et de présenter une demande de réclamation suivant le diagnostic d'un cancer, d'une crise cardiaque ou d'un accident vasculaire cérébral (AVC)?

< Donnez une chance à votre cliente ou votre client de répondre – il dira probablement que les personnes en santé ont une meilleure chance de survie. >

Vous avez raison. Le fait d'être en santé n'élimine pas le risque de contracter l'une de ces maladies, mais cela vous donne l'avantage d'un rétablissement réussi. Le médecin qui a créé ce produit savait que l'accès rapide à des fonds pouvait aider considérablement les gens ayant survécu à une maladie grave sur le plan émotionnel et financier pendant la période de rétablissement.

¹ Source: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4600146/>

GENS CÉLÈBRES

Certains clients ne veulent pas penser aux gens qu'ils connaissent et qui ont dû faire face à une maladie grave. D'autres personnes, possiblement des gens plus qui n'ont pas encore connu la malchance d'avoir une personne près d'elles qui ont reçu le diagnostic d'un cancer, d'une crise cardiaque, d'un AVC ou d'une autre maladie grave.

Pour les clients dans cette situation, ou les gens athlétiques que se perçoivent comme étant en excellente santé, donc à l'abri de la maladie ou de la mort, il peut être avantageux de mentionner les célébrités en santé et les athlètes élités mondiaux qui ont reçu un diagnostic d'une maladie grave.

En fait, aucune personne n'est à l'abri d'une santé fragile. Regardez ces célébrités en santé et même les athlètes élités mondiaux qui étaient jeunes et en santé lorsqu'ils ont reçu leur diagnostic. Pensez aux gens comme :

- **Patrick Swayze, un acteur très en forme.**
- **Les jeunes chanteuses Sheryl Crow et Melissa Etheridge qui ont reçu un diagnostic d'un cancer du sein.**
- **Christopher Reeve, l'acteur qui a incarné Superman est devenu paraplégique à la suite d'un accident.**
- **La super-vedette de la LNH, Mario Lemieux, qui a reçu le diagnostic de la maladie de Hodgkin.**
- **Lance Armstrong, sept fois champion du Tour de France, qui a survécu à un cancer testiculaire.**

Le fait d'être en santé n'élimine pas le risque d'être atteint de l'une de ces maladies, mais cela augmente vos chances de survie². Ces célébrités et athlètes avaient accès à des ressources extraordinaires afin de les aider à se battre contre la maladie. Un médecin a créé l'assurance maladies graves afin de fournir un accès rapide à des fonds pour les personnes qui, lorsqu'elles reçoivent le diagnostic d'une maladie grave, ont besoin des ressources que l'argent peut leur procurer afin de faire face aux conséquences financières et émotionnelles de leur rétablissement.

UNE PENSÉE POUR LES JEUNES CLIENTS

Quand les jeunes adultes se penchent sur l'assurance maladies graves, ils croient souvent qu'il s'agit d'un excellent produit pour leurs parents, puisque les gens plus âgés sont souvent ceux qui souffriront d'un grave problème de santé. L'important est de reconnaître qu'il est sensé de croire cela, mais les compagnies d'assurance ont pris en compte cet élément dans la tarification de l'assurance maladies graves. Cela se traduit par des primes plus élevées pour leurs parents comparativement à celles qu'ils paieraient pour le même montant de couverture. En moyenne, une personne de 30 ans paiera le tiers de ce que paierait une personne de 50 ans.

Pour aborder cette question, vous pourriez dire ceci :

Vous vous demandez peut-être pourquoi je vous montre ce type de couverture puisque vous n'avez que 30 ans et que je devrais peut-être parler de ceci à vos parents? Vous avez raison de croire que les maladies couvertes par ce type d'assurance sont plus susceptibles de se produire chez les gens de l'âge de vos parents. La compagnie d'assurance tient compte de cette probabilité dans le coût de la prime; donc une personne qui a 20 ans de plus que vous paierait environ le triple du montant de la prime annuelle de ce que vous paieriez.

La réalité malheureuse est que les problèmes de santé graves peuvent arriver à n'importe qui et de nombreux jeunes pourraient avoir à faire face à un grave problème de santé. La bonne nouvelle est que nous pouvons mettre en place cette couverture pour vous maintenant, pour environ le tiers de ce qu'une personne dans le groupe d'âge de vos parents aurait à payer.

Pour en savoir davantage sur la façon de positionner l'assurance maladies graves aux jeunes clients, veuillez consulter le document *Positionner l'assurance maladies graves pour les enfants et les jeunes adultes* de la série La voie de la réussite.

² Source: <https://www.caring.com/articles/prevent-cancer-improve-chances/>

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