



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

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

## LA VENTE D'ASSURANCE MALADIES GRAVES EN QUATRE QUESTIONS

Plusieurs conseillers ont réussi à introduire le besoin d'une assurance maladies graves en posant les quatre questions suivantes :

1. Connaissez-vous une personne qui a souffert d'un cancer, d'une crise cardiaque ou d'un accident vasculaire cérébral (AVC)?
2. Était-ce inattendu?... puisque ces maladies se produisent parfois chez les gens les plus en santé que l'on connaisse.
3. Cela a-t-il représenté un défi émotionnel ou financier pour cette personne, sa famille ou son entreprise?
4. De l'argent supplémentaire aurait-il pu lui être utile?  
– ou autre question n° 4 :

S'il était possible de revenir en arrière, si cette personne avait eu la chance de souscrire un produit d'assurance qui lui aurait permis d'avoir des fonds supplémentaires au moment d'un diagnostic d'une maladie grave, croyez-vous que cela aurait pu lui être utile?

**NOTA :** si votre cliente ou votre client répond « non », vous pouvez lui dire qu'il est très chanceux de ne connaître personne dans cette situation, puisqu'on estime qu'un Canadien sur deux recevra le diagnostic d'un cancer au cours de sa vie. (Vous pouvez alors passer aux quatre énoncés de la page 2.)

## Justification et conseils en quatre questions :

Chacune des ces questions apparemment simples se veulent à la base du processus de vente de l'assurance maladies graves.

### 1 **Connaissez-vous une personne qui a souffert d'un cancer, d'une crise cardiaque ou d'un accident vasculaire cérébral (AVC)?**

Cette question a pour but de faire penser à votre cliente ou votre client aux gens qu'il connaît lorsqu'il réfléchit à un cancer, à une crise cardiaque, à un AVC ou à toute autre maladie. Cette approche est plus personnelle que celle de se pencher sur les statistiques nationales des maladies qui sont plus générales. L'assurance maladies graves est souscrite en fonction de ses émotions, donc le fait de penser à une sœur ou un frère, un parent, un ami proche qui a souffert d'une maladie grave a plus d'impact que le fait de penser à des statistiques comme 50 000 Canadiens subissent un AVC chaque année.

### 2 **Cela était-il inattendu? Les personnes les plus en santé que l'on connaisse peuvent aussi souffrir d'une maladie grave.**

Cette question a pour but d'illustrer l'incertitude en matière de santé. Les personnes en mauvaise santé ne sont pas les seules qui pourraient recevoir le diagnostic d'une maladie grave. Parfois, la personne qui semble être la plus en santé est celle qui reçoit le diagnostic soudain d'une maladie grave. Si votre cliente ou votre client peut penser à une personne en santé qu'il connaît, qui est devenue soudainement malade, cela permet d'éliminer l'objection potentielle à l'assurance maladies graves, soit « Je suis en santé, donc je n'en ai pas besoin. »

### 3 **Cela a-t-il représenté un défi émotionnel ou financier pour cette personne, sa famille ou son entreprise?**

Cette question a pour but d'illustrer que le fait de survivre à une maladie a des conséquences. L'argent de l'assurance maladies graves fait bien plus que payer les dépenses financières associées directement à la maladie. Il offre également des options pour minimiser l'énorme fardeau émotionnel que pourraient subir les gens ayant reçu le diagnostic d'une maladie grave ainsi que leur famille. Par exemple, un client qui détient une couverture d'assurance médicale fiable pourrait constater un impact direct minime de la maladie. Cependant, non seulement il devra composer avec un stress important au diagnostic, pendant son traitement et jusqu'à son rétablissement, mais sa famille sera également touchée. Il n'a pas à utiliser le produit de l'assurance maladies graves pour les frais médicaux, il peut l'utiliser pour payer les frais qui ne sont pas directement liés à la maladie, comme ceux visant à réduire le stress qu'il vit ainsi que sa famille. Abaisser le niveau de stress s'avère important pendant une maladie grave pour contribuer à augmenter ses chances de rétablissement.

Puisqu'il est possible d'utiliser le produit de l'assurance maladies graves pour tout ce dont la famille pourrait avoir besoin pour gérer la situation, il est également possible de l'utiliser pour les frais non médicaux, par exemple :

- aider à remplacer la perte de revenu d'une conjointe ou d'un conjoint en santé pour s'absenter du travail;
- couvrir les frais de déplacement en avion des amis et de la famille qui souhaitent offrir leur soutien;
- se prévaloir des services d'une gardienne pour maintenir l'horaire des enfants;
- utiliser l'argent après le rétablissement pour des vacances en famille et célébrer le succès du rétablissement plutôt que de retourner tout de suite au travail.

### 4 **De l'argent supplémentaire aurait-il pu être utile?**

ou

**S'il était possible de revenir en arrière, s'il avait eu la chance de souscrire un produit d'assurance qui lui aurait permis d'avoir des fonds supplémentaires au moment d'un diagnostic d'une maladie grave, croyez-vous que cela aurait pu lui être utile?**

Cette question a pour but d'illustrer directement le mécanisme de l'assurance maladies graves : de l'argent mis à la disposition de la cliente ou du client à utiliser de la façon qui lui sera utile ainsi qu'à sa famille. Nous utilisons le mot « utile » puisqu'aucune somme d'argent ne réussira à améliorer le diagnostic ou à résoudre le problème.



## La vente d'assurance maladies graves en quatre énoncés

Certains conseillers n'aiment pas utiliser les méthodes de vente avec questions et réponses lors de leurs rencontres. Si vous êtes l'une ou l'un de ces conseillers, vous pourriez utiliser la vente d'assurance maladies graves en quatre énoncés. Vous pourriez dire :

- 1 Presque tous les gens que j'ai rencontrés connaissent quelqu'un qui a reçu le diagnostic d'un cancer, a souffert d'une crise cardiaque ou d'un accident vasculaire cérébral (AVC).
- 2 Ce qui est malheureux est que la maladie peut même frapper les gens les plus en santé que vous connaissiez.
- 3 Des gens que je connais, la plupart ont connu des répercussions financières en raison de leur maladie et chaque personne, ainsi que sa famille, a été ébranlée sur le plan émotionnel.
- 4 S'ils avaient pu avoir des fonds supplémentaires à utiliser comme ils le souhaitent afin de surmonter la maladie grave, je sais que l'argent aurait pu leur être extrêmement utile.



## ARGUMENTAIRE DU CONSEILLER :

**Vous pouvez utiliser la version finale du processus de vente d'assurance maladies graves en quatre questions pour élaborer un témoignage à propos de votre propre expérience.**

Je connais bien trop de gens qui ont reçu le diagnostic d'un cancer, ont souffert d'une crise cardiaque ou d'un accident vasculaire cérébral (AVC)...

Ce qui est malheureux est que ces événements sont arrivés à mes amis et ma famille qui étaient le plus en santé.

De ceux qui ont eu à confronter la maladie, certains ont connu des difficultés financières, mais ils ont tous eu des défis émotionnels.

S'ils avaient pu avoir des fonds supplémentaires à utiliser à leur gré, je sais que l'argent aurait pu leur être extrêmement utile.

**Si vous êtes à l'aise, vous pouvez utiliser ces énoncés en mentionnant une personne en particulier qui bénéficiait d'une couverture d'assurance maladies graves et avait reçu une prestation pour l'aider durant le processus de rétablissement.**

Je connais bien trop de gens qui ont reçu le diagnostic d'une maladie grave et plusieurs étaient près de moi (frère, sœur, conjoint, neveu).

Elle ou il semblait être très en santé et nous ne nous attendions jamais à ce que cela frappe une personne dans notre propre famille, mais ces maladies surviennent de façon inattendue.

Cela a été une période difficile financièrement en raison de x, y ou z, mais cela a été encore plus difficile sur le plan émotionnel.

L'argent n'aurait pas pu tout arranger, mais il aurait été utile.

**OU**

**Le fait que j'ai pu lui remettre un chèque d'assurance maladies graves de 50 000 \$ a pu lui permettre de faire x, y ou z.**

<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.