Équitable[MC]

Positionner les fonds que procure l'assurance maladies graves : en créant un attachement

La voie de la réussite

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

Réservé aux conseillers

Le fait d'aider votre cliente ou votre client à intérioriser les différentes façons dont pourrait être utilisé le produit d'assurance maladies graves, ou en créant un attachement entre le client et la prestation, fait partie intégrante du processus de vente. Le fait que votre cliente ou votre client comprenne les trois éléments de base suivants ne suffit pas :

L'incidence

Il existe de fortes probabilités de recevoir un diagnostic de l'une des maladies graves couvertes au cours de sa vie.

Une maladie grave peut arriver à tout moment

Dans sa vie ou dans la vie des personnes de son entourage, même à la personne qui est en excellente santé.

La survie et ses conséquences

De plus en plus de gens survivent aux maladies graves, mais le rétablissement amène son lot de conséquences sur le plan financier et émotionnel.

La conception de l'assurance maladies graves du Dr Barnard se veut totalement axée sur le client, puisqu'elle permet d'utiliser la somme d'argent pour tout ce qu'il croit être bon pour son rétablissement. Plusieurs conseillers, lors de leur processus de vente de l'assurance maladies graves, renchérissent en demandant ceci à leurs clients : « Si vous receviez le diagnostic de _____, vous recevriez la somme de _____ $, cela vous plairait-il? ».

Les clients interprètent souvent cette proposition comme si on leur demandait s'ils aimeraient recevoir une somme « X » pour un cancer ou « Y » pour un accident vasculaire cérébral (AVC). Tout d'abord, personne ne souhaite être frappé par une maladie grave et, par conséquent, la réponse à ce genre de question ou proposition telle que « de l'argent pour une maladie » devrait être un « non » catégorique. Personne ne souhaite être frappé par une maladie grave, il n'y a donc aucune une somme d'argent qui justifie de subir une telle maladie.

Toutefois, comme c'est le cas avec d'autres types d'assurance, les clients s'intéressent à ce que l'argent peut leur procurer, ainsi qu'à leur famille. Votre rôle, lors de la conversation sur l'assurance maladies graves, consiste à élargir la liste de ce que cette prestation peut aider à combler pour les clients et leur famille. En adoptant cette approche, votre but est de créer un attachement entre la propre valeur de la cliente ou du client et les fonds.

Pour que votre client voie la valeur de l'assurance maladies graves, il doit pouvoir saisir qu'il a la possibilité de voir ses frais médicaux associés à la maladie en question ou ses frais non médicaux couverts par le régime, ce qui contribuerait à réduire le stress. Quels que soient les frais, le rétablissement sera probablement plus facile à gérer pour lui et sa famille grâce au paiement au comptant.

Certains conseillers ont recours à une liste écrite de points énumérés des différents usages de la somme versée tandis que d'autres se contentent de donner une liste semblable de vive voix. Peu importe la façon choisie, l'essentiel est de fournir une multitude de façons d'utiliser les fonds jusqu'à ce que la cliente ou le client puisse associer une valeur à cet argent. Les conseillers doivent savoir que certains clients (souvent ceux qui ont des liens avec le corps médical) n'aiment pas la notion voulant que ces fonds soient nécessaires pour payer les soins et les frais médicaux. Dans ces circonstances, il peut être utile d'utiliser l'argument à savoir que d'autres ont utilisé les fonds pour compenser les frais des soins non couverts ou pour avoir recours à des soins non traditionnels et ensuite de passer rapidement aux usages non médicaux, comme la possibilité à la conjointe ou au conjoint en santé de prendre congé, couvrir les frais liés à la garde d'enfants ou partir en vacances après le rétablissement.

Argumentaire du conseiller :

Pour présenter ces nombreuses façons d'utiliser les fonds reçus à la suite d'une demande de réclamation d'assurance maladies graves, la conseillère ou le conseiller pourrait ainsi dire :

La prestation d'assurance maladies graves ne repose pas uniquement sur un nombre fixe de dépenses. Il s'agit d'une prestation qui peut être utilisée comme bon vous semble; vous êtes la seule personne à décider de ce qui convient le mieux à votre rétablissement. C'est incroyable de voir les nombreuses façons dont les fonds reçus à la suite d'une demande de réclamation d'assurance maladies graves ont été utilisés pour aider les gens pendant la période de leur rétablissement. Personne ne vit la même situation ni la même expérience qu'une autre personne. C'est la raison pour laquelle les façons uniques d'utiliser les fonds pendant le rétablissement ne manquent pas chez les personnes qui ont effectué une demande de réclamation.

Avez-vous des idées sur la manière dont les gens ont utilisé ces fonds avec succès pendant leur rétablissement?

(Note : il peut être avantageux de poser cette question à la cliente ou au client avant de leur donner la liste des façons d'utiliser les fonds, puisque les réponses qu'ils donneront seront probablement leurs façons d'utiliser les fonds.)

Argumentaire du conseiller :

Une fois de plus, grâce à la manière dont le Dr Marius Barnard a conçu l'assurance maladies graves, vous pouvez choisir d'utiliser les fonds pour les frais médicaux; cependant, dans les cas où il ne s'agit pas directement de frais médicaux, vous recevez toujours les fonds et avez la liberté d'utiliser cette somme comme bon vous semble. Ce qui fait qu'il existe un nombre infini de façons d'utiliser les fonds; particulièrement à des fins qui contribuent à réduire le stress qui accompagne l'annonce d'un diagnostic et la période de rétablissement. Lorsque le niveau de stress d'une personne diminue, sa capacité à combattre la maladie augmente habituellement, ce qui peut augmenter les chances de se rétablir ou de se rétablir plus rapidement.

Certains clients ont utilisé les fonds à des fins médicales, notamment pour accéder à des examens ou des soins prodigués ailleurs dans le monde, tandis que d'autres n'ont pas jugé bon de subir d'autres examens ou traitements à l'extérieur de la ville.

D'autres clients se sont servis des fonds pour compenser les coûts indirects liés à la maladie, que ce soit pour le stationnement à l'hôpital ou des modifications à apporter à leur résidence ou leur voiture.

L'usage le plus courant est de permettre à la conjointe ou au conjoint en santé de prendre un congé sans solde ou de réduire son horaire de travail. Si un événement devait arriver à l'un d'entre vous, cela réduirait-il votre stress si votre conjointe ou conjoint était à votre chevet plutôt que de travailler selon son horaire de travail habituel ou peut-être de sentir qu'il a besoin de gagner encore plus d'argent?

À ce propos, même le contrat d'assurance invalidité le plus complet ne couvre pas la totalité du revenu d'un individu, et plusieurs clients ont bénéficié des versements d'assurance maladies graves pour combler ce manque à gagner.

Les gens utilisent les fonds de manières différentes, comme les suivantes :

- **Ils se libèrent du stress d'avoir à rembourser leur prêt hypothécaire.**
- **Ils paient le déplacement en avion de la famille ou des amis pour les soutenir pendant la période de traitement.**
- **Ils se paient une chambre d'hôtel près de l'hôpital pour ainsi éviter les nombreux allers-retours sur une grande distance, particulièrement pendant l'hiver.**
- **Ils se prévalent des services d'une gardienne d'enfants pour maintenir un horaire normal autant que possible pour le bien des enfants.**
- **Ils consacrent de l'argent à des vacances en famille bien méritées dès le rétablissement tant attendu.**

En voyant tout ce que les gens font avec le versement de la prestation d'assurance maladies graves, pouvez-vous vous imaginer à quel point le fait qu'une compagnie d'assurance se charge de payer tout cela pourrait vous être utile?

La conseillère ou le conseiller peut intervenir entre les différentes façons d'utiliser les fonds pour demander à leur cliente ou leur client si cette façon particulière d'utiliser les fonds parviendrait à réduire son stress. Compte tenu du fait que vous êtes en train de combattre une maladie grave, le fait que _____ (par exemple : votre conjointe ou conjoint prenne un congé, etc.) réduirait-il votre niveau de stress?

Ou

Cela aiderait-il votre rétablissement si _____?

Assurance rétablissement

Le nom du produit « assurance maladies graves » peut avoir une connotation négative pour certains clients. Personne ne souhaite aborder la question de la possibilité de tomber malade ou de souffrir d'une maladie grave. Cependant, même si les maladies couvertes sont graves, il n'est pas nécessaire d'être gravement malade et encore moins d'être en soins intensifs, comme certains clients peuvent présumer simplement par le nom du produit. Un autre nom qui pourrait s'avérer plus favorable serait un produit appelé « assurance rétablissement ». Les gens n'aiment pas s'imaginer recevoir un diagnostic d'une maladie admissible, mais s'ils envisagent la possibilité, ils espéreront pouvoir se rétablir. La magie de l'assurance maladies graves réside dans le fait que la cliente ou le client peut réellement utiliser les fonds de la manière qu'il juge être susceptible de l'aider à se rétablir.

Argumentaire du conseiller :

Ce produit pourrait s'appeler « assurance rétablissement ». La conception du produit du Dr Barnard prévoit le versement de fonds à la suite d'un diagnostic et vous décidez, selon votre situation particulière, de ce qui vous convient le mieux, vous et votre famille, pour vous aider pendant la période de traitement et de rétablissement.

[1] **Source :** https://www.health.harvard.edu/mind-and-mood/the-mental-side-of-recovery.

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.

Équitable[MC] | Ensemble, protéger aujourd'hui, préparer demain.[MC]

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

1925FR (2020/10/14)