



repenser.

Avoir une conversation réussie sur l'assurance maladies graves

Il existe divers types de risque

Quand il est question de placements, les clients comprennent qu'ils ne doivent pas mettre tous leurs œufs dans le même panier. Pourtant, peu d'entre eux savent comment appliquer ce principe aux risques liés à leur santé et à leur vie.

Vous travaillez fort pour aider les clients à bâtir un plan qui cadre avec leurs objectifs et leurs besoins à la retraite. Ces plans incluent probablement des solutions de gestion de patrimoine pour :

- Faire fructifier leur actif
- Gérer les risques d'inflation ou de marché

Et si le client contracte une maladie qui bouleverse sa vie, quelles seront les répercussions sur son plan?

Une assurance maladies graves (AMG) permet de solidifier le portefeuille du client. Faites une place à ce produit pendant que le client est en santé. Vous vous assurerez ainsi que le portefeuille pourra mieux faire face à la tempête. Mais c'est un sujet parfois difficile à aborder.

repenser.

3 étapes pour une conversation réussie sur l'AMG

1. Déterminez le besoin

N'importe qui, à n'importe quel âge, pourrait tomber gravement malade. Votre rôle est d'aider les clients à comprendre l'impact d'un problème de santé grave sur leurs finances. Pour les aider à réfléchir, posez-leur des questions importantes :

- Si vous tombiez gravement malade, quelles seraient les conséquences pour vous? Quel impact pourrait-il y avoir sur votre emploi, votre style de vie, votre famille et votre avenir financier?
- Si vous deviez vous absenter du travail pour vous remettre sur pied, quel serait l'impact sur votre revenu? Auriez-vous d'autres sources de revenus?
- Seriez-vous prêts, vous et votre famille, à faire des sacrifices financiers pour pouvoir payer les frais liés aux traitements et aux soins?
- Si vous deviez puiser dans votre épargne, seriez-vous en mesure d'atteindre vos objectifs de retraite?
- Comment votre entreprise continuera-t-elle de fonctionner si vous devez suivre un traitement et concentrer votre attention ailleurs?
- Seriez-vous prêt à retourner au travail le plus rapidement possible après votre rétablissement?
- Reconnaissez-vous que vous pourriez voir les choses différemment après avoir souffert d'une maladie grave?

2. Racontez votre propre histoire pour aider les clients à comprendre les avantages d'une AMG

Il se peut qu'un conseiller qui a vendu de nombreux contrats d'AMG ait soumis des demandes de règlement pour des clients. Donnez aux nouveaux clients un exemple qui suscite la compassion et l'empathie. Cela pourrait les aider à :

- Comprendre la valeur de l'AMG
- Concevoir que cela pourrait leur arriver à eux aussi

Les clients pourraient vous demander si vous avez vous-même une AMG. En expliquant pourquoi vous avez décidé de vous protéger, vous leur donnerez confiance en ce que vous vendez.

3. Offrez la tranquillité d'esprit aux clients

Quand les clients souscrivent une AMG, ils ne font pas qu'acheter un produit qui leur fournira une prestation en cas de maladie grave. Ils achètent la tranquillité d'esprit. Aidez-les durant chacune de leurs interactions avec vous et l'assureur (p. ex. conclusion de la vente, tarification et demande de règlement). Expliquez-leur que leur couverture peut les aider de plusieurs façons :

- Réduire leurs dettes ou assumer d'autres obligations financières pour pouvoir se concentrer sur leur combat contre la maladie
- Compenser une éventuelle baisse ou perte de revenu (la leur ou celle du conjoint)
- Embaucher une personne qui les aidera à la maison
- Payer des traitements médicaux, des médicaments ou d'autres soins qui ne sont pas couverts par les régimes d'assurance-maladie privés ou publics

Montrez aux clients comment l'AMG peut s'inscrire dans leur plan global.

Utilisez [l'outil Protection du patrimoine faisant appel à l'AMG](#) avec les clients.

3 ressources pour vous aider à tenir des conversations sur l'AMG

1. Liste et définitions des maladies couvertes

Vous devez vous préparer à répondre à la question inévitable sur « ce que la Sun Life couvre ». Donnez aux clients le temps de regarder la liste. Vous pouvez leur expliquer les différences importantes entre les contrats des divers assureurs, au besoin. Il se peut que les clients reconnaissent une ou deux maladies dont des membres de leur entourage ont souffert. Parlez des répercussions financières que cette maladie a pu avoir sur ces gens. Ça pourrait les aider à comprendre la valeur de l'AMG.

Il existe des exigences relatives aux périodes d'admissibilité et de survie pour certaines des maladies graves. Il pourrait aussi y avoir des exclusions. C'est important de le dire aux clients et de leur montrer des exemples.

Lisez les [définitions des maladies graves de la Sun Life](#).

L'AMG Sun Life offre des prestations partielles pour des maladies qui ne mettent pas la vie en danger. Nos contrats pour enfants couvrent aussi 5 maladies de l'enfance.

repenser.

2. Statistiques sur les demandes de règlement et exemples

Présentez-leur des données sur les demandes de règlement d'AMG. Par exemple, en 2021 :

- Le montant moyen d'une demande de règlement à la Sun Life était de 90 000 \$
- Plus de 60 M\$ ont été versés en prestations d'AMG

Montrez comment [l'assurance maladies graves de la Sun Life aide les Canadiens.](#)

3. Limites de la tarification et tableaux des primes

Pour pouvoir se sentir à l'aise et passer à la prochaine étape, les clients veulent souvent :

- Obtenir une estimation des coûts
- Comprendre le processus de tarification

Aidez-les à surmonter cet obstacle. Montrez-leur les tableaux des primes et expliquez-leur quand la Sun Life exige un examen médical.

Obtenez des comparaisons de prix de la Sun Life.

Comparez les primes des T10, T75 et T100 (avec et sans la garantie de remboursement des primes) avec le logiciel Aperçus Sun Life. C'est une solution simple, à portée de main!

Conservez une copie des [exigences de tarification médicale de la Sun Life](#) et des [lignes directrices pour la tarification financière.](#)

Vous voulez repenser autre chose?

La série Repenser de la Sun Life vous encourage à repenser votre façon de voir nos produits et d'autres sujets d'intérêt. Visitez la page repenser sur sunlife.ca/serviceconseil pour trouver des sujets propices à la réflexion.



Notre appui. Votre croissance.

La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie et Gestion d'actifs PMSL inc. sont membres du groupe Sun Life.
© Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie, 2022. Tous droits réservés. 820-5187-10-22