

Documents accessibles en libre- service pour la vente croisée



Merci de l'intérêt que vous portez aux programmes de vente croisée auprès des clients de Chubb. Nous sommes ravis de vous aider à faire croître votre entreprise en vous offrant des courriels conçus pour être envoyés à nos clients communs directement à partir de votre compte de courriels de courtage. Les programmes de vente croisée suivants sont offerts et sont conçus pour vous permettre de vous mettre en relation avec des clients pouvant avoir besoin de votre aide relativement à des protections d'assurance supplémentaires pour les particuliers.

- [Auto](#)
- [Cyberrisques](#)
- [Responsabilité personnelle](#)
- [Garantie des dommages causés par les eaux de surface](#)
- [Objets de valeur](#)

Instructions :

Pour utiliser les courriels de vente croisée offerts pour un type de produit, veuillez suivre les instructions suivantes.

Pour copier et coller le modèle de courriel dans un nouveau message :

1. Passez en revue les renseignements fournis aux pages suivantes du présent document pour le type de produit que vous avez sélectionné. Cliquez sur le lien vers le courriel de vente (« courriel de vente croisée ») se rapportant au produit connexe.
2. Dans votre navigateur Web, cliquez sur Ctrl + A pour sélectionner l'ensemble du modèle de courriel de vente croisée, puis sélectionnez Ctrl + C pour copier le texte.
3. Ouvrez un nouveau courriel dans votre application service de courriel préférée (Outlook, Gmail, etc.).
4. Dans le nouveau courriel, cliquez sur Ctrl + V pour coller le courriel dans le message.

Pour intégrer les renseignements de votre cabinet de courtage au modèle :

5. Pour remplacer le champ [Nom du courtier], il suffit de sélectionner le texte à partir du crochet et de taper votre nom. Faites la même chose pour le champ [Nom du cabinet de courtage].
6. Faites un clic droit sur l'adresse de courriel et sélectionnez « Modifier l'hyperlien ». Modifiez le texte d'affichage et d'envoi (« mailto: ») de votre adresse de courriel.
7. Pour mettre à jour le numéro de téléphone, sélectionnez le numéro de téléphone existant (555 555-5555) et tapez votre numéro de téléphone.
8. Allez à la fin du courriel et sélectionnez le texte « [Insérer la clause de non-responsabilité du courtier et le lien de désabonnement ici] », puis ajoutez ou copiez le lien de clause de non-responsabilité de votre cabinet de courtage ou de désabonnement.
9. Pour vous assurer que vos communications par courriel sont conformes à l'ensemble des lois et règlements, vous devriez :
 - Autorisez les destinataires à ne plus recevoir de courriels de votre part au moyen du lien de désabonnement, et honorer les demandes de retrait.
 - Assurez-vous d'inclure votre adresse postale dans l'avertissement concernant les courriels de votre cabinet de courtage.
 - Consultez le site Web de la [Loi canadienne anti-pourriel](#) pour vous assurer de respecter les exigences relatives aux communications par courriel.
10. À des fins de conformité, utilisez la ligne d'objet fournie pour le courriel du produit choisi. Dans le champ « Cci » du courriel, entrez les adresses de courriel des clients qui répondent aux critères cibles et copiez et collez les adresses de courriel à partir d'un fichier Excel. Il est important de NE PAS copier d'adresses de courriel dans les champs « Destinataire » ou « Cc », car ils pourraient être vus par d'autres clients.
12. Envoyer à ceux figurant sur la liste des clients de courtage.

Vente croisée auprès des clients Assurance auto de Chubb

Veillez
communiquer
avec votre
représentant
Chubb local si vous
avez des questions.

Avec l'assurance auto de Chubb, vos clients peuvent s'attendre à vivre une expérience sans faille et à ce que leurs activités quotidiennes se poursuivent comme si de rien n'était arrivé. Tirez parti de la campagne de vente croisée pour aider vos clients à découvrir les avantages offerts par Chubb pour leur assurance auto.

Clients cibles :

- Les clients existants de Chubb en assurance habitation qui ne souscrivent pas actuellement à une assurance auto auprès de Chubb

Étapes de la campagne de vente croisée de produits d'assurance auto :

- **Jour 1 :** Envoyez un courriel initial aux clients, en utilisant ce qui suit :
 - Modèle de courriel : [Courriel de vente croisée - Auto](#)
 - Objet recommandé : **En ces temps difficiles, vous pouvez vous attendre à vivre une expérience sans faille avec l'assurance auto de Chubb**
 - Les instructions d'envoi figurent à la page 1 du présent document.
- **Jour 5 :** Envisagez de faire un appel de suivi auprès de chaque client. Pensez à utiliser les points de discussion présentés à la fin de ce document ainsi que l'énoncé suivant portant spécifiquement sur l'assurance auto de Chubb :
 - Avec Chubb, vous pouvez choisir de souscrire une garantie de valeur agréée dans le cadre de laquelle la valeur de votre véhicule est déterminée et garantie avant un sinistre.
 - En cas d'accident, Chubb paie toujours les réparations de votre véhicule avec des pièces d'origine du fabricant, afin que votre véhicule retrouve l'apparence et les fonctions qu'il avait avant l'accident.
 - Vous pouvez consulter les experts en sinistres de Chubb qui sont formés expressément pour apporter la plus grande attention qui soit au style et à la sécurité afin que votre véhicule retrouve l'état dans lequel il était avant la demande de règlement.
 - Il n'y a pas de limite quotidienne pour les véhicules de location; nous versons un montant total maximal de 5 000 \$ si vous avez besoin d'un véhicule temporaire pendant la période de réparation du vôtre.
 - De plus, lorsque vous combinez votre police d'assurance habitation actuelle à une assurance auto, vous pouvez réaliser des économies sur vos primes.
- **Jour 14 :** Envoyez un courriel de suivi aux clients, en supprimant de votre liste ceux qui ont déjà répondu et en utilisant ce qui suit :
 - Modèle de courriel : [Courriel de suivi concernant la vente croisée - Auto](#)
 - Suggestion pour l'objet du message: **Dans le contexte actuel, il est rassurant de pouvoir compter sur l'assurance auto de Chubb**
 - Les instructions d'envoi figurent à la page 1 du présent document.
- **Jour 21:** Envisagez de faire un appel de suivi auprès de tous les clients qui ne vous ont pas répondu. Utilisez les points de discussion ci-dessus pour l'assurance auto.
- **Jours 1 à 21:** Tout au long de la campagne de vente croisée, envisagez de publier du contenu à ce sujet sur les comptes de médias sociaux de votre cabinet de courtage, notamment LinkedIn et Facebook.
 - Vous trouverez du contenu à diffuser à l'adresse <https://www.chubb.com/ca-fr/individuals-families.html>, [comme les Règles à suivre pour conduire en toute sécurité](#) et [Deux choses importantes à faire pour protéger ses adolescents au volant](#).

Vente croisée auprès des clients Assurance contre les cyberrisques de Chubb

Veillez
communiquer
avec votre
représentant
Chubb local si vous
avez des questions.

Avec toutes les façons dont les technologies ont amélioré nos vies, une protection cybernétique complète aide les clients à éviter les répercussions à long terme que peuvent entraîner des risques émergents comme le vol d'identité, le piratage informatique, la cybercriminalité et l'intimidation ou le harcèlement en ligne. Tirez parti de la campagne de vente croisée pour aider vos clients à prendre conscience des avantages offerts par Chubb pour leur protection contre les cyberrisques.

Clients cibles :

- Clients existants de Chubb en assurance habitation n'ayant pas de protection contre les cyberrisques

Étapes de la campagne de vente de produits d'assurance cyberrisques :

- **Jour 1 :** Envoyez un courriel initial aux clients, en utilisant ce qui suit :
 - Modèle de courriel : [Courriel de vente de produits d'assurance connexes - cyberrisques](#)
 - Objet : **Maintenant, plus que jamais, il est important de vous protéger contre les cybermenaces**
 - Les instructions d'envoi figurent à la page 1 du présent document.
- **Jour 5 :** Faire un appel de suivi auprès de chaque client. Pensez à utiliser les points de discussion présentés à la fin de ce document ainsi que l'énoncé suivant portant spécifiquement sur la protection personnelle contre les cyberrisques.

Avec Chubb, vous aurez à votre disposition des ressources qui vous aideront si vous :

 - cliquez accidentellement sur un lien malveillant ou recevez une menace de publication de vos renseignements personnels ou de restriction de votre accès à vos données personnelles;
 - subissez un incident de cyberintimidation;
 - perdez des fonds ou subissez la destruction de votre réseau en raison d'une cyberattaque;
 - devez composer avec un incident dans le cadre duquel vos données personnelles ont été volées, perdues, ou si un cybercriminel a accès à celles-ci, et que cela entraîne une diffamation ou compromet votre sécurité.
- **Jour 14:** Envoyez un courriel de suivi aux clients, en supprimant de votre liste ceux qui ont déjà répondu et en utilisant ce qui suit :
 - Modèle de courriel : [Courriel de suivi concernant la vente de produits d'assurance connexes - cyberrisques](#)
 - Objet recommandé : **Si vous êtes à la maison et en ligne, voici comment assurer votre protection et celle de votre famille**
 - Les instructions d'envoi figurent à la page 1 du présent document.
- **Jour 21 :** Envisagez de faire un appel de suivi auprès de tous les clients qui ne vous ont pas répondu. Utilisez les points de discussion ci-dessus pour l'assurance contre les cyberrisques.
- **Jours 1 à 21 :** Tout au long de la campagne de vente croisée, envisagez de publier du contenu à ce sujet sur les comptes de médias sociaux de votre cabinet de courtage, notamment LinkedIn et Facebook.

Vous trouverez du contenu à diffuser à l'adresse <https://www.chubb.com/ca-fr/individuals-families>, [comme trois raisons de recycler - au lieu de jeter - ses appareils électroniques \(en anglais\)](#) et [Cinq raisons de conserver une copie de sécurité de ses données informatiques - et comment procéder.](#)

Vente incitative auprès des clients

Responsabilité personnelle complémentaire de Chubb

**Veillez
communiquer
avec votre
représentant
Chubb local si vous
avez des questions.**

Il arrive que les choses tournent mal - un accident d'automobile survient, un invité glisse et fait une chute sur votre terrain, ou vous faites l'objet d'une poursuite en justice. Chubb offre des montants d'assurance de responsabilité parmi les plus élevés pour veiller à ce que lorsque des imprévus se produisent vos clients bénéficient d'une protection complète et non partielle.

Clients cibles :

- Clients existants de Chubb souscrivant une assurance responsabilité personnelle complémentaire assortie de limites basses, comme des garanties de 1 à 3 millions de dollars.

Étapes de la campagne de vente incitative - assurance responsabilité personnelle complémentaire :

- **Jour 1 :** Envoyez un courriel initial aux clients, en utilisant ce qui suit :
 - Modèle de courriel : [Courriel de vente croisée - Assurance responsabilité complémentaire](#)
 - Objet : **Le montant de votre assurance responsabilité personnelle est-il adéquat?**
 - Les instructions d'envoi figurent à la page 1 du présent document.
- **Jour 5 :** Envisagez de faire un appel de suivi auprès de chaque client. Utilisez les points de discussion présentés à la fin de ce document ainsi que l'énoncé suivant portant spécifiquement sur l'assurance responsabilité personnelle complémentaire :
 - La protection est offerte aux clients de Chubb du monde entier, peu importe où la vie les mène, qu'ils soient chez eux ou à l'étranger.
 - Chubb inclut les frais de défense associés à des poursuites couvertes. Même si la poursuite est non fondée, fautive ou frauduleuse, Chubb assumera les frais d'avocat et ainsi que les frais de défense.
 - Les clients peuvent se sentir en confiance au volant. Ils peuvent choisir de souscrire une protection supplémentaire au cas où ils soient impliqués dans un accident avec un conducteur non assuré ou sous-assuré.
 - La protection est offerte pour les clients de Chubb et leurs familles en cas de situations telles que des poursuites avec allégations de diffamation, calomnie ou infraction de dommages corporels par négligence, y compris les cas liés aux réseaux sociaux, sites Internet et blogues.
- **Jour 14 :** Envoyez un courriel de suivi aux clients, en supprimant de votre liste ceux qui ont déjà répondu et en utilisant ce qui suit :
 - Modèle de courriel : [Courriel de suivi concernant la vente croisée - Assurance responsabilité complémentaire](#)
 - Objet : **Dans une période comme celle que nous vivons, il est important de protéger les personnes et le style de vie qu'on aime.**
 - Les instructions d'envoi figurent à la page 1 du présent document.
- **Jour 21 :** Envisagez de faire un appel de suivi auprès de tous les clients qui ne vous ont pas répondu. Utilisez les points de discussion ci-dessus pour l'assurance responsabilité complémentaire.
- **Jours 1 à 21 :** Tout au long de la campagne de vente incitative, envisagez de publier du contenu à ce sujet sur les comptes de médias sociaux de votre cabinet de courtage, notamment LinkedIn et Facebook.
 - Vous trouverez du contenu à diffuser à l'adresse <https://www.chubb.com/ca-fr/individuals-families>, [comme le « Témoignage de Chris L. »](#)

Vente croisée auprès des clients

Garantie des dommages causés par les eaux de surface de Chubb

Veillez communiquer avec votre représentant Chubb local si vous avez des questions.

L'aménagement du territoire et les conditions météo extrêmes réduisent la capacité des sols à absorber l'eau, ce qui fait augmenter le risque d'inondations. Même si vous ne vivez pas à proximité d'une étendue d'eau, il est important de protéger votre maison contre les afflux soudains. Veillez à proposer à vos clients une protection adéquate contre les dommages causés par les eaux de surface. Tirez parti de la campagne de vente croisée pour aider vos clients à prendre conscience des avantages offerts par Chubb pour leur protection contre les dommages causés par les eaux de surface.

Clients cibles :

- Clients existants de Chubb en assurance habitation n'ayant pas actuellement d'avenant de garantie des dommages causés par les eaux de surface auprès de Chubb.

Étapes de la campagne de vente croisée - Garantie des dommages causés par les eaux de surface :

- **Jour 1 :** Envoyez un courriel initial aux clients, en utilisant ce qui suit :
 - Modèle de courriel : [Courriel de vente croisée - Garantie des dommages causés par les eaux de surface](#)
 - Objet : **Maintenant, plus que jamais, vous avez besoin d'une garantie des dommages causés par les eaux de surface.**
 - Les instructions d'envoi figurent à la page 1 du présent document.
- **Jour 5 :** Envisagez de faire un appel de suivi auprès de chaque client. Utilisez les points de discussion présentés à la fin de ce document ainsi que l'énoncé suivant propre à la garantie des dommages causés par les eaux de surface :
 - Des limites plus élevées et une meilleure protection pour votre maison de grande valeur. La garantie des dommages causés par les eaux de surface de Chubb prévoit un montant pouvant atteindre 20 millions de dollars en garantie totale des biens pour votre habitation et son contenu, avec des protections supplémentaires pour les aires plus susceptibles de subir des dommages comme un cinéma maison ou une salle de billard dans un sous-sol aménagé.
 - Les experts en sinistres de Chubb offrent une expérience en matière de sinistres qui vous permet, à vous et à votre famille, de vous remettre sur pied rapidement.
 - Une garantie est offerte si vous devez vous reloger en raison de dommages causés par les eaux de surface couverts. La garantie de frais de subsistance additionnels couvre les frais additionnels associés à la location d'un lieu de résidence ou d'une chambre d'hôtel si vous devez quitter votre habitation pendant des rénovations à la suite de dommages causés par les eaux de surface couverts.
 - Mesures proactives. Si Environnement Canada émet un avertissement de pluie ou d'inondations pour l'endroit où votre habitation est située, la Garantie des dommages causés par les eaux de surface de Chubb couvrira le coût des sacs de sable ou du déplacement de vos biens hors de la zone visée par l'avertissement, jusqu'à concurrence de 5 000 \$, sans franchise.
- **Jour 14 :** Envoyez un courriel de suivi aux clients, en supprimant de votre liste ceux qui ont déjà répondu et en utilisant ce qui suit :
 - Modèle de courriel : [Courriel de suivi concernant la vente croisée - Garantie des dommages causés par les eaux de surface](#)
 - Objet : **Pourquoi vous avez besoin d'une garantie des dommages causés par les eaux de surface, aujourd'hui, plus que jamais.**
 - Les instructions d'envoi figurent à la page 1 du présent document.
- **Jour 21 :** Envisagez de faire un appel de suivi auprès de tous les clients qui ne vous ont pas répondu. Utilisez les points de discussion ci-dessus pour la garantie des dommages causés par les eaux de surface.
- **Jours 1 à 21 :** Tout au long de la campagne de vente croisée, envisagez de publier du contenu à ce sujet sur les comptes de médias sociaux de votre cabinet de courtage, notamment LinkedIn et Facebook.
 - Vous trouverez du contenu à diffuser à l'adresse <https://www.chubb.com/ca-fr/individuals-families.html>

Vente croisée auprès des clients Assurance Objets de valeur de Chubb

**Veillez
communiquer
avec votre
représentant
Chubb local si vous
avez des questions.**

Les biens les plus précieux de vos clients témoignent de leur parcours personnel. En utilisant la campagne de vente croisée pour les Objets valeur de Chubb, vous pouvez aider vos clients à protéger leurs œuvres d'art, leurs antiquités, leurs bijoux, leurs vins et spiritueux et d'autres articles de collection, afin que les articles qui leur sont chers perdurent toute leur vie - et même au-delà.

Clients cibles :

- Clients existants de Chubb en assurance habitation sans la garantie des objets de valeur

Étapes de la campagne de vente croisée - Assurance Objets de valeur :

- **Jour 1 :** Envoyez un courriel initial aux clients, en utilisant ce qui suit :
 - Modèle de courriel : [Courriel de vente croisée - Assurance Objets de valeur](#)
 - Objet : **Dans une période comme celle que nous vivons, il est essentiel de protéger vos objets de valeur.**
 - Les instructions d'envoi figurent à la page 1 du présent document
- **Jour 5 :** Envisagez de faire un appel de suivi auprès de chaque client. Utilisez les points de discussion présentés à la fin de ce document ainsi que l'énoncé suivant propre à la protection des objets de valeur de Chubb :
 - Chubb accorde une grande importance à la protection de vos objets de valeur. Ses professionnels internes ont des connaissances spécialisées dans leurs domaines et peuvent donner des conseils en prévention des pertes et en préservation.
 - Où que vos objets de valeur se trouvent dans le monde, Chubb peut aider à les protéger et couvrira la plupart des causes de sinistres, sans franchise.
 - Les bris de biens fragiles tels que la vaisselle fine, le cristal et la porcelaine sont automatiquement couverts.
 - Si vous souscrivez déjà une garantie détaillée sur les bijoux, les œuvres d'art, les vins et d'autres objets de collection, la plupart des articles récemment acquis sont couverts pour une durée maximale de 90 jours (25 % du montant prévu pour la garantie détaillée).
 - Si la valeur marchande d'un objet énuméré dans votre police avant un sinistre excède le montant de la garantie pour cet objet, Chubb paiera la valeur marchande de l'objet, jusqu'à concurrence de 150 % du montant de votre garantie détaillée pour cet objet, à condition que l'objet soit remplacé.
 - Chubb ne nécessite une évaluation que pour les bijoux distincts dont la valeur est d'au moins 100 000 \$, les œuvres d'art dont la valeur est d'au moins 250 000 \$ et les vins et spiritueux dont la valeur est d'au moins 50 000 \$. Sinon, seules une description détaillée et une valeur estimative sont exigées.
 - Vous pouvez choisir de faire remplacer ou réparer un objet par le commerçant de votre choix ou de garder l'argent.
- **Jour 14 :** Envoyez un courriel de suivi aux clients, en supprimant de votre liste ceux qui ont déjà répondu.
 - Modèle de courriel : [Courriel de suivi concernant la vente croisée - Objets de valeur](#)
 - Objet : **Maintenant, plus que jamais, vos objets de valeur doivent être protégés par une garantie complète.**
 - Les instructions d'envoi figurent à la page 1 du présent document
- **Jour 21 :** Envisagez de faire un appel de suivi auprès de tous les clients qui ne vous ont pas répondu. Utilisez les points de discussion ci-dessus pour l'assurance Objets de valeur
- **Jours 1 à 21 :** Tout au long de la campagne de vente croisée, envisagez de publier du contenu à ce sujet sur les comptes de médias sociaux de votre cabinet de courtage, notamment LinkedIn et Facebook.
 - Vous trouverez du contenu à diffuser, comme le « [Témoignage des clients Ronald et Noah](#) » et « [Pourquoi et comment faire évaluer ses objets de collection](#) » à l'adresse <https://www.chubb.com/ca-fr/individuals-families.html>

Vente croisée auprès des clients

Points de discussion généraux

**Veillez
communiquer
avec votre
représentant
Chubb local si vous
avez des questions.**

Vous trouverez ci-dessous des points de discussion à avoir à portée de la main lorsque vous appelez des clients pour entamer une conversation :

- **Si personne ne répond, laissez un message :** Bonjour, ici [votre nom] de [votre cabinet de courtage]. Je vous appelle pour m'assurer que tout va bien chez vous en ce moment et pour vous demander si vous avez du temps pour passer en revue quelques points. Veuillez me rappeler lorsque vous aurez une minute. Mon numéro est le [votre numéro]. Merci.
- **Si votre client répond :** Bonjour, ici [votre nom] de [votre cabinet de courtage]. Je voulais m'assurer que tout va bien pour vous [et votre famille] et pour discuter de quelques points. Avez-vous quelques minutes pour discuter?
 - Si le client dit non, demandez-lui s'il y a un meilleur moment pour le rappeler.
 - S'il dit oui, poursuivez : Est-ce que tout se passe bien pour vous en ce moment? [Prenez le temps de bien écouter sa réponse. Vérifiez s'il a besoin de quoi que ce soit et si vous pouvez l'aider à ce sujet.]
- Je voulais également revenir sur un courriel que je vous ai envoyé [plus tôt cette semaine/la semaine dernière] à propos de l'assurance de Chubb. Vous souscrivez l'assurance habitation de Chubb, qui protège votre maison et les objets qui en font un foyer. Aujourd'hui, je voulais vous parler de l'assurance [gamme de produits Chubb] et des avantages qu'elle offre et qui, selon d'autres clients, ont vraiment fait une différence.
- **Conclusion :** Merci beaucoup du temps que vous m'avez consacré aujourd'hui. Portez-vous bien. [Conclusion personnelle faisant allusion à ce dont vous avez parlé précédemment.]

Chubb. Insured.SM

© 2020. La présente communication n'est qu'un résumé des produits. Déterminer si un sinistre en particulier est couvert ou non et dans quelle mesure dépend des faits et des circonstances entourant ce sinistre, ainsi que des conditions de la police émise. Chubb est le nom commercial utilisé pour désigner les filiales de Chubb Limited qui fournissent de l'assurance et des services connexes. Pour consulter la liste de ces filiales, visitez notre site internet à www.chubb.com/ca-fr. Au Canada, Chubb exerce ses activités par l'intermédiaire de Chubb du Canada Compagnie d'Assurance, et de Chubb du Canada Compagnie d'assurance vie. Les produits ne sont pas nécessairement offerts dans toutes les provinces ou tous les territoires du Canada. Aux États-Unis, l'assurance est souscrite par ACE American Insurance Company et les filiales de souscription de Chubb aux États-Unis.

La garantie réelle est régie par le libellé du contrat d'assurance émis. Chubb est le plus important groupe d'assurance IARD coté en bourse du monde. Présente dans 54 pays, Chubb offre des assurances de dommages aux particuliers et aux entreprises, des assurances individuelles contre les accidents et maladies complémentaires pour les particuliers, ainsi que de la réassurance et de l'assurance vie à une grande variété de clients. Chubb Limited, la société mère de Chubb, est cotée à la bourse de New York (NYSE : CB) et est incluse dans l'indice S&P 500. (Ed. 6/20)