

réduction radicale [mais en même temps rationnelle] de la commission de la première année, réduction qui ne lui laissera pas un seul dollar à abandonner d'une manière si insensée, si manifestement détrimentale à la qualité de vos affaires. En même temps, donnez-lui tout l'encouragement possible pour bifurquer dans une nouvelle et meilleure ligne de travail. Augmentez la commission payée à l'agent sur les primes de renouvellement, de façon à faire luire constamment à ses yeux l'espoir d'obtenir un fort intérêt par les renouvellements, intérêt qui promettra de devenir une ressource importante pour la vieillesse et qui poussera l'agent à ne rechercher que les bonnes affaires.

Si l'agent général paie aux sous-agents qui travaillent pour lui plus qu'il ne reçoit comme commission de première année; s'il peut agir ainsi en raison d'avances judicieuses faites par sa compagnie, mais imputées rigideusement au compte des commissions de renouvellement, cette manière d'agir aura pour effet inévitable que cet agent général examinera avec le plus grand soin les risques qui lui sont présentés, parce que son bon sens lui fera reconnaître que ce n'est que les affaires persistantes et se renouvelant longtemps qui l'empêcheront de subir une perte.

Les remèdes ou réformes que je suggère sont à la portée de toutes les compagnies et je crois que ce sont les seuls moyens à l'emploi desquels on puisse se fier pour accomplir la réforme désirée, ils agiront comme un antidote à l'égard du poison qui s'infiltre dans le système de l'assurance-vie de plus en plus chaque année.

Aux compagnies d'assurance elles-mêmes j'ose dire sans crainte que les abandons de police sont en si grande proportion qu'elles ne peuvent pas continuer plus longtemps les systèmes et méthodes qui ont pour résultat un tel record. Pour éviter cet état de choses terrible, les compagnies peuvent très bien payer quinze, ou même vingt pour cent, s'il est nécessaire, comme commission uniforme sur les futures affaires productives; et je suis sûr que cette innovation fera du bien sous tous les rapports.

Pour conclure, permettez-moi de faire ressortir le désavantage dans lequel je me trouve pour attirer l'attention sur une mauvaise situation des plus flagrantes. Je le regrette énormément, parce que c'est une question qu'il ne nous est pas permis d'ignorer. Nous sommes face à face avec le problème le plus sérieux qui se soit jamais présenté à l'institution bienfaisante de l'assurance-vie.

Les fonctionnaires des compagnies sont des hommes capables et parfaitement aptes à traiter la question avec justesse et promptitude, s'ils se mettent bien dans l'idée que c'est une chose au sujet de laquelle il faut prendre une décision et

agir en conséquence. Ils ne peuvent rien faire de plus efficace pour que le public condanne leur réputation, que de permettre avec indolence que l'abominable état de choses continue, sans protestation ou effort de leur part pour l'améliorer.—[The Chronicle.]

## L'AVENIR DE LA SOLLICITATION

Par W. C. Johnson, agent-général de la Phoenix Mutual

[Traduit de "Life Ins. Independent"]

Les changements permanents qui se produiront sans aucun doute dans les méthodes des agences, d'ici un ou deux ans, auraient eu lieu pour la plupart, même sans la législation de l'état de New-York, simplement comme résultat de la publicité qui a été faite à l'assurance, comme résultat de la récente enquête, suivie d'un discernement plus grand de la part du public dans l'achat de l'assurance.

On a été aussi loin que possible dans le sens des méthodes extravagantes. Au moment où ces méthodes ont trouvé un obstacle dans la publicité et l'opinion publique surexcitée, le mouvement a pris une autre direction et il n'est pas douteux que dorénavant la concurrence dans l'assurance-vie aura pour but le paiement de dividendes libéraux et en conséquence une réduction du coût de l'assurance pour les détenteurs de polices. Beaucoup de bien résultera sans doute pour l'assurance-vie de l'ère de réforme et de suppressions dans laquelle on entre maintenant, chose qui se serait produite aussi bien sous la pression de l'opinion publique que sous celle des lois. Il ne faut pas perdre de vue que les intérêts des détenteurs de polices et ceux des agents sont identiques: meilleur est le traitement accordé à l'assuré, plus faciles sont rendues les affaires pour l'agent. Souvent les agents doivent une grande partie de leurs succès à la bonne volonté et à l'aide des détenteurs de polices, et il est également vrai, quoique le fait soit moins bien admis, que les détenteurs de polices n'ont pas de meilleurs amis que les agents.

Les méthodes de haute contrainte pratiquées par les directions individuellement ont nécessairement affecté toutes les compagnies quant aux frais nécessités par les affaires, et la réduction non seulement des dépenses générales, mais de celles imposées par les affaires nouvelles, doit avoir pour résultat une augmentation des dividendes, une plus grande satisfaction des assurés et par conséquent une plus grande facilité à prendre de nouveaux contrats. L'abolition pratique du système des avances et l'impossibilité désormais d'obtenir des commissions d'un courtage élevé éloigneront des rangs des solliciteurs les hommes irresponsables et souvent malhonnêtes dont la pré-

sence a été le résultat des méthodes qu'on abandonne maintenant et auxquelles on peut imputer avec raison la plupart des pratiques impropres qui ont existé dans la vente de l'assurance-vie.

L'assurance en général ne peut que bénéficier de l'épuration dont on sera témoin l'année prochaine. La concurrence ne sera pas aussi violente; les méthodes de concurrence seront plus propres, plus loyales; le public aura de plus en plus à traiter avec le solliciteur intelligent et au courant de son affaire et de moins avec l'ancien vendeur de livres ou l'ancien politicien sans place qui ne se soucie pas assez de l'assurance-vie pour apprendre ce qui la concerne et qui cherche simplement à gagner aisément de l'argent sur le moment en assurant leurs amis et connaissances.

Une fois que nous serons bien au travail sous les nouvelles conditions, le véritable agent d'assurance, l'homme industrieux et intelligent qui donne tout son temps à la sollicitation de nouvelles affaires, se verra capable de prendre un plus fort volume d'assurance et de le faire en ayant à lutter contre une compétition moins pénible et moins dénuée de scrupules. Personne ne lui demandera d'abandonner cette juste compensation qui est la récompense méritée de son travail et, dans les conditions futures, le marchandage deviendra bientôt une pratique du passé. Avec la discontinuation de fortes avances et des commissions élevées, deux choses qui ont conduit plus que toutes les autres aux offres de rabais, cette pratique cessera, parce que l'agent qui s'y livrerait ne pourrait pas gagner sa vie.

Dans l'avenir, il ne pourra plus y avoir de place dans l'assurance pour le solliciteur qui, en vendant une police, n'exige pas de son client le plein montant de sa prime. Comme résultat de la demande de réformes, les hommes d'affaires ne seront plus disposés à accepter des rabais, même s'ils pouvaient en obtenir. Des événements récents démontrent à l'évidence qu'ils exigeront des méthodes honnêtes et honorables des compagnies d'assurance auxquelles ils confient la protection de leur famille, et ils se soucient peu d'avoir à faire à des compagnies ou à des agents qui commencent leurs transactions d'affaires par des actes impropres ou délictueux.

Le ton général des affaires sera relevé comme résultat des événements de l'année passée, et nulle part ce fait ne sera plus remarquable que dans la sollicitation. A l'avenir, le véritable solliciteur d'assurance sur la vie occupera une situation élevée et honorable dans la société; il sera bien entraîné, connaîtra l'affaire à fond, ce sera un homme à double professionnel qui aura le respect et la confiance de ses concitoyens, et ceux seuls qui feront des transactions de ce genre à mériter cette confiance recevront le patronage de détenteurs de polices judicieux qui attendront naturellement de ces compagnies et de leurs agents cette honnêteté dans les méthodes et cette bonne administration demandées par le véritable intérêt des membres. Le solliciteur bien formé est destiné à rester. Il a un devoir utile à remplir dans toute communauté et il n'y a jamais eu auparavant une époque où les agents industrieux et intelligents ont eu, au moins dans les plus grandes communautés, une meilleure occasion de se faire valoir et des perspectives plus assurées d'un travail prospère et profitable.