

s'écoule entre le moment du premier avis d'accident et la réception de la réclamation. En d'autres termes, quelle méthode de protection la compagnie doit-elle employer pour qu'en cas de réclamation, le préposé sache déjà ce que vaut cette réclamation.

Les moyens ordinaires sont les renseignements fournis par l'agent de la compagnie et les rapports du chirurgien de la compagnie. Les agents doivent protéger la compagnie en donnant leur opinion sur toutes les réclamations du ressort de leur agence. Malheureusement, il n'y a qu'un petit nombre d'agents capables de distinguer les bons des mauvais et d'aider réellement la compagnie. Toutefois, on devrait rechercher ces agents, car ils sont une aide inestimable. On peut se fier à eux pour que toutes les réclamations soient présentées aussitôt que l'assuré est capable de reprendre son travail. L'agent peut faire autant, sinon plus, qu'un médecin pour empêcher des réclamations excessives.

Certaines compagnies reçoivent un rapport de leur propre médecin pendant la période d'incapacité de travail; le médecin certifie finalement le bien fondé de la réclamation. D'autres compagnies ne demandent de rapports de ce genre que dans des cas spéciaux. Dans les villes où une compagnie fait assez d'affaires pour le justifier, elle emploiera avec profit un médecin examinateur qui s'occupera de chaque réclamation, du commencement jusqu'à la fin. Dans les endroits peu importants, la valeur des réclamations est souvent douteuse, à cause de la difficulté de se procurer les services d'un médecin assez éloigné des influences locales pour faire un rapport complètement impartial.

J'ai dû me contenter d'indiquer les grandes lignes de mon sujet plutôt que les détails; mais je crois que ce que j'ai dit suffira à soulever une discussion dans laquelle rentreront ces détails, que le temps mis à une disposition ne m'a pas permis d'exposer.

NE VENDEZ PAS LA PRIME, VENDEZ LE CONTRAT

Nous parlons trop assurance, dit E. E. Boreham dans une allocution à la Life Underwriters' Association de la Nouvelle-Ecosse. Par là, je veux dire que nous employons trop de mots, tels que tontine, paiement à vingt ans, participation, et ainsi de suite. Soyez simple, parlez contrat au lieu de police et évitez autant que possible l'emploi de termes d'assurance.

Les hommes ne comprennent pas ces phrases et il sera beaucoup plus facile de vous faire comprendre si vous parlez d'un contrat que vous désirez qu'ils fassent avec votre compagnie, en leur disant que

la compagnie demande qu'ils fassent seulement vingt paiements et que s'ils meurent avant la fin de ces paiements, le montant du contrat sera payé à leurs successeurs, sans que ceux-ci soient appelés à faire d'autres paiements. Il y a beaucoup de mots que nous employons et que nous comprenons, mais qui induisent en erreur d'autres personnes.

Ne vendez pas la prime, vendez le contrat.

Un grand nombre d'agents commencent à parler assurance par ces mots: "la prime n'est que de tant". C'est à tort, car la pensée qui domine dans l'esprit de l'homme que vous sollicitez est celle de la prime, et ce n'est pas ce qui devrait avoir lieu. Intéressez-le à la proposition que vous avez à lui faire et évitez le sujet de la prime.

Si vous réussissez à l'intéresser à l'assurance, s'il se sent enclin à avoir le con-

trat que vous lui décrivez, c'est alors le moment de nommer la somme qu'il aura à payer par an pour obtenir ce contrat. Je pense qu'un grand nombre d'agents commettent la grave erreur de parler prime, au lieu de parler contrat.

L'ARTICLE LE MEILLEUR REVIENT AU MEILLEUR COMPTE

Quand un homme se plaint des taux élevés, du coût trop considérables, jetez un coup-d'oeil sur son chapeau, ses chaussures ou ses vêtements. Peut-être protège-t-il un costume de \$25. Demandez-lui pourquoi il ne se contente pas d'un costume de \$10 ou \$12.

Ses chaussures lui coûtent peut-être \$2,50 ou \$3; mais il aurait pu s'en procurer une paire pour \$1.

Le même homme paie 35 cents ou davantage pour un repas. Pourquoi ne se contente-t-il pas d'un repas de 15 cents? Le même argument s'applique à l'assurance.

Il y a des chaussures à \$1 et \$2,50. De même il y a des compagnies d'assurance à bon marché et des compagnies qui demandent un prix substantiel.

La prime payée aux premières peut être moindre, et, dans ce sens, l'assurance est à bon marché.

Mais une compagnie à bon marché, de même qu'une paire de chaussures à \$1 ne fait pas un bon service.

Une compagnie qui vend de l'assurance à bon marché non seulement fournit un service médiocre, mais est représentée par des agents incompetents.

Elle est obligée de rogner le montant des réclamations ou d'en retarder le paiement.

Un assuré devrait avoir une compagnie d'assurance de confiance, faisant payer une prime substantielle, de même qu'il devrait porter des chaussures qui ne se déchirent pas après un mois d'usage.

Il y a quantité de choses à bon marché en ce monde, mais elles sont coûteuses en fin de compte. Un homme a tout avantage à avoir une police qui lui donne une protection absolue et lui fasse le meilleur service, même s'il ne peut payer que la moitié de l'assurance qu'il désirerait avoir.

S'attacher à une compagnie peu solide, incertaine, parce qu'elle offre des taux plus bas, est tout aussi risqué que de fumer une pipe au-dessus d'une cuve remplie de gazoline.—Western Underwriter

Il y a une limite à la somme totale de travail que vous pouvez donner. Ne croyez pas que vous puissiez ajouter beaucoup à cette somme en travaillant la nuit et le dimanche.

CIE D'ASSURANCE MUTUELLE DU COMMERCE CONTRE L'INCENDIE

Bureau Principal: 151 rue GIRAUD, St-Nicolas

Actif dépassant \$200,000.00

Cette Compagnie n'assume que des risques commerciaux, et opère sur des bases strictement mutuelles. C'est pourquoi tous les marchands et commerçants de cette Province doivent bénéficier de ses avantages.

T. A. ST-GERMAIN, Sec.-Gérant

La Prevoyance

Accidents et Malad. s. Bris de Glaces.
Garanties de Contrats
et Cautionnements.
Responsabilité de Patrons.

Edifice "Guardian": 160 rue St-Jacques
MONTREAL

POURQUOI

DOIT-ON ASSURER SA VIE DANS

La Sauvegarde

- 1o PARCE QUE Ses taux sont aussi avantagés que ceux de n'importe quelle compagnie.
- 2o PARCE QUE Ses polices sont plus libérales que celles de n'importe quelle compagnie.
- 3o PARCE QUE Ses garanties sont supérieures à la généralité de celles des autres compagnies.
- 4o PARCE QUE La sagesse et l'expérience de sa direction sont une garantie de succès pour les années utures.
- 5o PARCE QUE Par dessus tout, elle est une compagnie canadienne-française et que ses capitaux resistent dans la province de Québec pour le bénéfice des nôtres.

Siège social: 7 PLACE D'ARMES,

MONTREAL.