

cées à tort et à travers, c'est qu'un agent ne peut pas toujours prouver ses assertions.

Aucun argument ne devrait être mis en avant sans fournir à l'appui une preuve basée sur un rapport du gouvernement. Si un homme désirant s'assurer remarque une fois une parole exagérée de la part d'un agent qui est un étranger pour lui, il regarde ce dernier avec suspicion et quand la confiance est ainsi perdue, on peut rarement la regagner. Cette sorte de concurrence a été essayée par des compagnies aussi bien que par des agents et n'a jamais donné de résultats. Quelques-unes de nos compagnies les plus prospères ont été attaquées le plus sévèrement par d'autres, par l'intermédiaire de la presse, des agents. Qu'en est-il résulté? Elles ont prospéré malgré les mauvais traitements auxquels elles étaient en butte; leurs agents ont pris fait et cause pour elles avec une nouvelle ardeur et ont remporté plus de succès. Le langage abusif n'est pas l'arme qui fait vaincre dans la sollicitation; c'est une épée qui blesse la main de celui qui s'en sert, et celui qui tire cette épée dans une lutte offensive est généralement le premier à la remettre au fourreau. Quand une compagnie rivale est signalée à un agent, il vaut mieux dire: "C'est une bonne compagnie; si vous y avez placé vos intérêts, vous avez bien fait; si vous avez promis de vous assurer dans cette compagnie, vous verrez qu'elle est digne de votre confiance. Mais je peux vous offrir des avantages tout aussi bons et je crois que, sous certains rapports, vous aurez plus d'avantages avec moi." Je vous assure que ce langage vous fera plus écouter que si vous répliquiez: "Oh! cette compagnie n'est pas solvable; que savez-vous à son sujet, un tel et un tel sont des hommes malhonnêtes."

Je me souviens d'un homme que je sollicitais et qui me demanda ce que je pensais d'une certaine compagnie et de ses agents. Je répondis que la compagnie était bonne et que ses agents étaient d'honorables citoyens connaissant leur affaire.

Cet homme fut surpris de m'entendre parler ainsi et dit: "Votre rival n'a pas dit autant de bien de vous et de votre compagnie." Je tirai ma charte de ma poche et fis une comparaison entre les

deux compagnies, comparaison qui n'était certainement pas en faveur de mon rival, et je dis: "Il doit avoir fait une erreur." Mon client me répondit: "Je pense que vous faites erreur tous les deux et je désire que vous écriviez immédiatement ma demande d'assurance."

Il va sans dire que si on parle à un agent d'une compagnie notoirement peu sûre et peu digne de confiance, il ne doit pas hésiter à donner son avis s'il peut l'appuyer de raisons sérieuses et prouver ses assertions par des rapports et des documents officiels; mais il doit le faire d'une manière très prudente.

Un autre grand défaut de la concurrence est la vente de l'assurance au rabais. C'est là une question d'une importance vitale pour les intérêts généraux de l'assurance-vie. Des rabais sont offerts librement par des agents et certains fonctionnaires des bureaux chefs. Ces hommes donnent généralement pour excuse de cette manière d'agir qu'ils ne pourraient pas prendre de contrats autrement, que des rabais ont été promis au futur assuré, que d'autres compagnies prendraient le contrat, si des rabais n'étaient pas accordés. Je prétends que ces raisons sont souvent futiles et que si un agent sait comment s'y prendre, il peut, dans la plupart des cas, réussir à prendre un contrat d'assurance sans offrir de rabais, même quand un rabais a été offert par des agents rivaux.

Si je ne prends pas une trop grande partie de votre temps, j'aimerais à vous raconter un fait qui m'est personnel.

Je fus appelé un jour par téléphone par une femme récemment mariée, de Montréal, qui était venue à Québec voir sa mère. Elle était accompagnée de son mari et désirait assurer la vie de ce dernier. Je lui expliquai la police de dotation de vingt ans et je quittai la maison avec une demande d'assurance de \$2,000. La police fut émise en temps voulu et, comme ma cliente n'avait pas encore quitté la ville, je me hâtai de me rendre chez sa mère pour livrer le document et reçus la prime. La première chose dont parla cette femme fut d'une réduction sur la prime, disant que le père de son mari était un courtier de Montréal, qu'il avait offert d'assurer la vie de son fils, sans faire aucun profit lui-même. C'était peut-être le cas le plus difficile que j'eus rencontré, mais je me tirai de cette difficul-

té en faisant ressortir la supériorité de nos garanties pour l'extension de l'assurance; les autres compagnies n'avaient pas de semblables garanties dans leurs polices; j'expliquai que l'assurance-vie était une profession qui ne pouvait pas être exercée par tout le monde et qu'un courtier qui n'employait pas tout son temps à l'étude de la sollicitation dans l'assurance-vie n'était pas aussi bien documenté, pour la prise d'un contrat aussi important, qu'un homme qui passait toute sa vie non seulement à solliciter et à prendre des contrats, mais encore à étudier l'assurance-vie et les besoins de ses clients. Je m'en allai avec mon chèque pour le plein montant de la prime.

Il y a beaucoup d'autres points ayant rapport à la concurrence dans l'assurance-vie, qui seront, je l'espère, traités au cours de cette discussion.

THOMAS BOURNIVAL, 26 rue Hart, Trois-Rivières, Qué., a ouvert, à l'adresse ci-dessus, un bureau où il s'occupera de ventes et d'achats d'immeubles. Règlement de faillites et comptabilité. Sollicite aussi des agences d'assurances, agences manufacturières, produits d'importations.—J. N. O.

REPOS ET RETABLISSEMENT

Fournir un environnement reposant sans restrictions hygiéniques, permettre à l'humanité fatiguée de se rétablir naturellement, assurer à la moyenne des hommes et des femmes le changement nécessaire à la suite des ennuis et des soucis, et cela à un prix modéré: voilà la mission de "The Welland", le home de "The St. Catharines Well."

Adressez-vous au gérant, St. Catharines, ou à n'importe quel agent du Grand Trunk Railway System.

JOURNAL DE LA JEUNESSE.—Sommaire de la 1827e livraison (7 décembre 1907).—Enfant d'adoption, par Léon d'Arvezan.—Les sympathies et les antipathies des animaux, par L. Viator.—La fabrication des allumettes, par Daniel Bellet.—La place de l'absent, par Julie Borius.—La vie merveilleuse de Saint Patrick, par André Savignon.

Abonnements.—France. Un an, 20 fr. Six mois, 10 fr. Union Postale: Un an 22 fr. Six mois, 11 fr. Le numéro, 40 centimes. Hachette et Cie, boulevard Saint-Germain, 79, Paris.

C'EST UN FAIT ACQUIS

que dans la vie pratique des affaires, les annonces insérées dans un bon journal de la partie, rapportent.



ASSURANCE INDUSTRIELLE

Notre Nouveau Contrat à Salaire et à Commission pour agents, offre une occasion splendide pour un petit nombre supplémentaire d'hommes stables, énergiques et habitués à gagner un salaire substantiel.

THE UNION LIFE ASSURANCE COMPANY.

Bureau Principal—TORONTO—H. POLLMAN EVANS, Président. Bureaux dans 34 Districts entre Halifax et Vancouver. La seule Compagnie dont on puisse obtenir la Police de Banque d'Epargne, la Police Industrielle la plus libérale.

