

Un argument suffisant par lui-même en faveur de cette méthode, est qu'elle ne vous expose pas au danger des rivalités. N'importe qui peut vous enlever un client; si vos pourparlers avec lui durent assez longtemps, vous êtes presque sûr de le perdre à la fin.

Il peut ne falloir qu'une légère pression de plus pour amener le client à conclure qu'il n'en faudrait pour laisser le cas à l'état de sollicitation; une affaire que vous avez conclue vous appartient, les autres affaires c'est à vous à vous les procurer.

La préparation préliminaire semble être une part considérable du travail, quand il est entrepris sur cette base, principalement quand il s'agit d'une forte assurance. Quand vous connaissez l'état de fortune d'un client, vous pouvez choisir le contrat qui lui convient le mieux et vous aurez plus de chance de gagner sa faveur. Ayant l'homme et le contrat, vous pouvez vous préparer à discuter la question en allant droit au but, au lieu de gaspiller votre temps et de compromettre l'issue par des choses sans rapport avec la question ou des incertitudes d'une espèce quelconque.

POLICE ORDINAIRE ET POLICE A DOTATION

Par John I. Harden

Un magazine entreprenant avait commencé, il y a quelques mois, une campagne en faveur de la police d'assurance ordinaire. Il émettait comme théorie que l'assurance-vie n'est bonne que pour un ou deux buts et que les nombreux usages qu'on lui a trouvés sont plus ou moins une supercherie ou une fraude. L'assurance comme protection en cas de décès, c'est bien; mais comme placement de fonds, c'est une sorte de jeu de hasard. L'auteur, touchant légèrement à la science de l'actuaire, probablement pour la première fois de sa vie, découvrit qu'avec des taux à terme une police peut courir pendant dix ou vingt ans, moyennant une très faible dépense, et quand il remarque la somme considérable qu'un assuré perd vers la fin d'une période à dotation en cas de décès, l'auteur devient presque extravagant. Par exemple, j'ai sous les yeux une police d'assurance à dotation à vingt ans, qui arrive à maturité de la manière suivant-

te: valeur de rachat, \$6,802.55; total des primes pendant vingt ans, \$4,710.55. Le porteur de cette police s'assura à l'âge de 30 ans. Supposons qu'il soit mort environ trois mois avant le jour de l'échéance. Sa succession n'aurait reçu que \$2,092.55 de plus qu'il aurait payé. Au contraire, supposons que cet homme ait eu une assurance de \$5,000 sur un plan à terme renouvelable dans une bonne compagnie et que les primes aient été à peu près uniformes. C'est une supposition raisonnable, car certaines compagnies ont maintenu pendant vingt ans une police à terme avec une prime à peu près la même. A l'âge de 30 ans, cela lui aurait coûté \$1,311 pour une police de \$5,000 pendant les vingt années. S'il était mort vers la fin de ses vingt-cinq années, ses héritiers auraient reçu près de \$3,690, au lieu de recevoir un peu plus de \$2,000, d'après le plan de sa police à dotation. C'est cette découverte qui a fait pousser les hauts cris à notre philantopie du magazine en question, et lui a fait dénoncer avec indignation l'assurance à dotation comme une supercherie et un piège.

Poursuivant son thème, l'auteur décrit ce par quoi a dû passer un jeune homme qui avait été induit à prendre une police d'assurance sur la vie, payable en vingt ans. J'ai oublié les chiffres qu'il cite, mais je peux illustrer d'un exemple ce principe. Le jeune homme était obligé de payer \$37 par année pour une police qui aurait été complètement payée dans un temps donné. Son salaire était modeste et il se décida à abandonner sa police. Mais il rencontra un ami éclairé ou consulta un actuaire et il apprit qu'il pouvait obtenir une police à terme, notre auteur appelle cela une police ordinaire, pour \$15 par an, c'est-à-dire pour une somme inférieure, de plus de moitié à ce qu'il était obligé de payer pour une police payable dans vingt ans. Bien entendu, il en fut enchanté et prit ses mesures pour s'assurer suivant l'idée qui lui avait été suggérée.

J'accorde que de tels cas se produisent de temps à autre. Si un jeune homme ayant un faible salaire a une mère et des sœurs qui dépendent de lui pour vivre, s'il désire les protéger pour le moment, s'il viendra à mourir, il ne serait pas sage de sa part de prendre des polices à paiements limités ou polices de

placement. Il aurait besoin du maximum de protection en payant une prime minimum, et une police à termes est la seule qui conviendrait à sa situation. Mais je suis persuadé que la plupart des solliciteurs sont consciencieux raisonnablement et qu'en règle générale, ils savent que c'est une affaire médiocre de recommander une police qui ne convient pas à la situation de l'assuré. Les idées de notre écrivain, au sujet de l'extortion des polices de placement ne sont donc pas tout-à-fait au point.

Mais le magazine en question a du succès, une forte circulation et ce qui y est écrit au sujet de l'assurance a été considéré avec beaucoup de respect. Il n'est pas douteux que beaucoup de débauchés dans l'assurance-vie ont lu ce qui a été écrit au sujet des faussetés de l'assurance de placement et ont été quelque peu découragés pour vendre des polices à dotation. A un banquet d'assureurs qui a eu lieu il y a quelque temps, le maire de notre ville a été invité à prononcer le discours d'ouverture. Il commença à exprimer son profond respect pour l'assurance-vie, en temps qu'assurance-vie, et après nous avoir préparés au coup qu'il allait nous porter, il finit son discours en disant qu'une police de placement était la pire escroquerie qu'il ait jamais vue dans sa vie. Notre maire est un orateur insinuant, attirant et spécieux; bien qu'il n'ait pas fourni un seul fait à l'appui de sa conclusion, je suis persuadé qu'il réussit à élever des doutes dans l'esprit de quelques-uns des assistants.

J'admettrais volontiers qu'étant donné l'expérience du maire, avec lequel je suis très familier, les polices à dotation ne sont pas ce qu'on prétend quelquefois qu'elles sont. Le maire est un homme d'affaires d'une habileté peu commune. En donnant tout son temps et son attention personnelle à certaines entreprises, il a, en peu d'années, acquis une fortune considérable. En spéculant, en courrant des risques, et en faisant usage de grandes sommes d'argent, il a fait des profits qui font paraître pauvres et de petite importance les bénéfices d'une police à dotation, mais ces polices n'ont pas été inventées pour le cas du maire, et si ce n'a pas exercé son bon jugement ordinaire quand il a pris ce genre de police. Il n'est pas improbable que...

(A suivre).



La Grande Police Industrielle de la Banque d'Épargne

ASSURE VOTRE VIE ET REMBOURSE VOTRE ARGENT.—3c. PAR SEMAINE EN MONTANT

Déposée et émise uniquement par

THE UNION LIFE ASSURANCE COMPANY.

CAPITAL ENTIEREMENT SOUSCRIT

UN MILLION DE DOLLARS.

H. POLLMAN EVANS,
Président.

BUREAU PRINCIPAL: 54, rue Adélaïde Est
TORONTO.

AGENTS
DEMANDES.

