

ASSURANCES

Règlements proposés pour l'assurance-vie sans examen médical

M. E. E. Reid, gérant de la London Life Insurance Co. suggère les règlements suivants pour régir le développement de l'assurance sans examen médical, si cette classe d'affaire paraît acceptable aux compagnies.

1° Le point principal de différence sera que l'option, au début, n'est pas laissée à l'applicant de dire s'il sera ou non examiné. Si sa demande entre dans les limites sur lesquelles la compagnie accepte des risques sans examen, il n'y aura pas d'examen, à moins qu'il n'en soit particulièrement demandé du fait de quelque information dans la demande qui indique la nécessité d'une telle action.

2° Cette sorte d'assurance sera, selon toute probabilité, exploitée par un nombre considérable de compagnies agissant plus ou moins en harmonie, de sorte qu'aucune compagnie ne se trouvera chargée à l'excès.

3° Cette sorte d'assurance sera limitée aux polices de \$1,000 en général, quoique cette somme pourra être portée à \$1,500 ou \$2,000 par des compagnies individuelles ou dans des districts spéciaux.

4° Un rapport fait par un inspecteur indépendant de la compagnie informera des habitudes, de l'occupation et de l'apparence physique de l'applicant, avec peu ou pas de référence quant aux circonstances financières.

5° Limite d'âge de 40 à 45 ans.

6° Quelques-unes des compagnies proposent d'accepter les femmes mariées sans supplément ni lien. D'autres n'en accepteront sous aucun terme, et dans un cas au moins de tels risques seront acceptés avec un lien, selon le montant et la durée sur le plan d'assurance.

7° Des analyses d'urine chimiques seront faites dans le cas des risques mâles seulement. Certaines compagnies n'exigent pas cette analyse même pour les risques mâles.

8° Avec les précautions prises les compagnies s'attendent à éviter la nécessité de faire une catégorie à dividende spécial.

9° On espère qu'un système sera appliqué qui établira un contrôle sur tout applicant demandant l'assurance non médicale à un certain nombre de compagnies.

10° Une compagnie insérera la clause référée ci-dessus comme contenue dans les polices à primes hebdomadaires émises à présent au Canada rendant la police annulable pendant les deux premières années dans le cas où l'assuré, avant la date de son application aurait été atteint de tuberculose ou d'autres maladies ou désordres spécifiés.

* * *

Un essai de cette sorte d'assurance-vie sans examen médical fait sur une base modérée quant à la limite d'âge et au montant ne peut être qu'encourageant.

Cette forme d'assurance populariserait sans nul doute l'assurance-vie dans bien des directions, et plus spécialement dans le cas des risques de femmes. Elle permettrait aux agents de faire des affaires profitables dans des districts éloignés qui doivent être actuellement largement négligés.

L'ASSURANCE-VIE

Réponses à certaines objections

Les objections que rencontre l'agent d'assurance-vie, lorsqu'il se présente pour solliciter un nouveau client, se résument à peu de chose près, à deux ou trois formules qui sont devenues presque des lieux-communs, à force de les faire servir à masquer son manque de prévoyance, quand ce n'est pas la nature égoïste de ses sentiments de famille.

* * *

"Je puis faire servir mon argent d'une façon plus avantageuse", est une de ces réponses toutes prêtes que l'on rétorque à l'agent. A celle-ci, ce dernier de répondre: "Pas le moindre doute que vous pouvez tirer de votre argent des bénéfices plus considérables et plus immédiats, mais en assurant à votre femme et à vos enfants le bonheur du lendemain, pouvez-vous trouver quelque chose de plus avantageux que l'Assurance sur la vie? La plupart des hommes auxquels vous vous adressez, admettent que, s'ils avaient placé plus d'argent dans l'assurance sur la vie, ils en auraient davantage aujourd'hui, et ceci sans excepter les hommes de

la finance. Un des industriels les plus notoires d'une grande ville américaine disait: "J'ai toujours pris comme règle de conduite de disposer de mes économies comme suit: un tiers dans le placement de bonnes valeurs, un tiers dans mes affaires et l'autre tiers dans l'assurance sur la vie."

Il commença à faire ainsi il y a trente ans. Dernièrement, il déclarait: "Le tiers placé dans l'assurance me rapporta le plus".

* * *

"Ma femme s'objecte à l'assurance, est une autre réponse que l'on entend fréquemment répéter."

Votre femme peut avoir des objections contre l'assurance, mais procurez-vous-en tout de même les avantages pour votre veuve. Croyez-vous qu'elle s'y objecterait? Naturellement, elle formule une objection; la plupart des épouses et des mères sont réfractaires à toute demande en leur faveur, craignant souvent que cela soit de nature à causer certains torts à l'état des affaires, et il arrive quelquefois qu'elles paient fort cher cette timidité et cette erreur de jugement. Le fait que votre femme vous expose, en vous avisant mal à propos, à laisser votre famille dans le besoin, ne vous justifie pas de faire de même."

* * *

"Je préfère l'assurance mutuelle", est aussi une objection qui revient souvent sur les lèvres des personnes auxquelles on tente de faire comprendre les avantages de l'assurance sur la vie. A cette objection, l'agent répond avec confiance: "Vous rendez-vous compte que, au moyen de ce système, vous augmentez annuellement le montant de votre prime et alors que vous avez atteint à l'âge de soixante ans, période au cours de laquelle vous avez le plus besoin d'assurance, vous aurez à payer un prix tellement élevé pour votre prime, que ce prix vous empêchera presque de le faire? Particulièrement à ce moment de la vie d'un homme alors que son pouvoir de gain commence à décroître.

Si vous payez vos dépôts sur le plan des primes à taux fixes, il n'y a aucune augmentation dans le montant des primes et vous serez assuré de pouvoir continuer à payer quand vous serez devenu un vieillard, assurant de la sorte une bonne part de protection à votre famille et lui procurant la garantie qu'elle pourra se procurer le nécessaire, une fois que vous serez disparu."