

avec un client en perspective, c'est certainement la conclusion de l'affaire et l'obtention d'un paiement.

On m'a souvent demandé quel est le meilleur moment pour parler d'un règlement. A ce sujet, je me suis souvent rappelé un vieux fermier de mes amis qui, lorsqu'on lui demandait quel était le meilleur temps pour faire pondre les poules, répondait que la meilleure époque qu'il connaissait était celle à laquelle les poules étaient disposées à pondre. En appliquant cette réponse à nos affaires, nous sommes conduits à la conclusion que le moment où un postulant est le mieux préparé à faire un paiement, c'est celui où il vient de signer sa police d'assurance. Ceci ne veut pas dire qu'à ce moment là le postulant soit dans la nécessité de payer argent comptant le prix entier de sa police; mais il ne devrait pas payer moins du quart en argent comptant et le reste au moyen de billets à courte échéance payables à son ordre, et endossés par lui en blanc. L'échéance la plus longue, en règle générale, ne devrait pas dépasser 90 jours, et les billets devraient pouvoir être escomptés à quelque banque locale.

Il y a beaucoup de raisons pour adopter cette règle de conduite; raisons qui frapperont le jugement du solliciteur et du postulant. Le postulant fait sa demande dans la croyance qu'à cette époque il est en bonne santé. Peu de personnes qui ne sont pas dans l'assurance sur la vie se rendent compte de l'incertitude où elles sont de rester en bonne santé. L'homme qui est en bonne santé aujourd'hui peut mourir demain soir, et des exemples de cette sorte pourraient être cités en grand nombre.

Peu de personnes qui ne sont pas dans le métier de solliciteur d'assurance sur la vie se rendent compte du nombre de décès qui arrivent un an après qu'une personne aurait pu passer un examen satisfaisant pour contracter une assurance sur la vie. Les rapports des diverses compagnies d'assurance sur la vie montrent que, sur toutes les sommes d'argent qu'elles dépensent pour payer des réclamations pour décès, 10 au moins de ces sommes sont remboursés sur des polices qui ont été en vigueur pendant un an ou moins; de sorte que nous pouvons dire en toute sécurité que si ces détenteurs de polices ne s'étaient pas assurés à l'époque où ils le firent, ils seraient morts sans une assurance.

Il me revient maintenant à l'esprit le cas d'un M. Jos. P. Metcalf, d'Erie, Pa., qui, en parfaite santé, fit un arrangement avec un agent d'assurance sur la vie pour prendre une police de \$40,000.00. Les négociations furent rompues par un appel du téléphone et il pensa nécessaire de s'excuser et de remettre au lendemain la signature de sa demande d'assurance. Le même soir, il tomba atteint de pneumonie et quatre jours après il était mort.

L'auteur de cet article avait un ami intime à Chicago qui, il y a moins de deux ans vint à la ville pour contracter une assurance de \$1,000.00.

En traversant une rue, il fut frappé par un tramway funiculaire et tué instantanément.

Des exemples semblables pourraient être cités presque indéfiniment.

Quant à ce qui concerne l'agent, il est bon de considérer combien il pourrait épargner de temps et, par conséquent, gagner d'argent en adoptant comme règle uniforme d'en venir à quelque paiement en même temps que la demande d'assurance est signée. Il est vrai que, malgré le choix le plus soigneux fait par l'agent, un petit nombre de cas seront rejetés par le département médical. Il est à peu près impossible d'éliminer ces cas hasardeux; mais cela ne présente aucune objection au système de paiement suggéré plus haut, pour la raison que l'argent obtenu avec la demande d'assurance sera rendu immédiatement au cas où le postulant est rejeté.

Une considération plus importante est qu'en général les statistiques de l'assurance sur la vie montrent qu'une moyenne d'environ 15 p.c. de toutes les polices signées ne sont pas délivrées et sont annulées parce que les postulants ne les prennent pas. Les résultats de pertes ainsi subies sont quelque chose de surprenant. J'ai devant moi les tableaux d'une année dans lesquels le nombre des polices qui n'ont pas été prises par les postulants s'élèvent à 57,617 et sont comprises dans 62 compagnies d'assurance sur la vie faisant affaires aux Etats-Unis. Le montant de ces polices était de \$146,550.00. Dans chacun de ces cas, non-seulement l'agent a perdu sa commission; mais l'agent ou la compagnie a subi une perte d'environ \$4.00 sur chaque police, ce qui fait un total de plus de \$230,000.00 de perte probable à cause des dépenses de médecin pour ces polices non prises par les postulants, à part la perte résultant pour l'agent, du fait de commissions qu'il avait réellement

gagnées et qu'il n'a pas reçues, parce qu'il n'avait pas obtenu un règlement à l'époque où il avait vendu les polices.

L'avantage d'une sélection judicieuse des personnes à assurer faite par l'agent dans sa sollicitation, en même temps que des paiements faits au moment de la demande d'assurance, ne peut être mieux démontré que par les résultats qui ont été mis sous les yeux de l'auteur, il y a quelques années, dans le cas d'un certain état qui produisait une moyenne de \$100,000,000 d'assurances par mois; les résultats de l'assurance dans cet état ont été observés de très près pendant une période de quatre mois, durant laquelle période 87 p. c. de toutes les demandes d'assurance eurent pour résultat des affaires réglées laissant seulement 13 p. c. de postulants refusés et de polices non acceptées. Ce qui a été fait dans cet état par un corps d'agents intelligents peut être fait à peu près, sinon exactement, dans d'autres états et par d'autres agents.

Etant donné qu'il y a peu de personnes, si toutefois il en est, qui discuteront l'opportunité de faire un règlement au moment où la demande d'assurance est signée, il peut n'être pas déplacé de faire quelques suggestions sur la méthode à prendre pour terminer une affaire. Sans prétendre que la méthode citée est la seule qui réussisse, il semble bon de l'essayer en l'absence d'une autre meilleure et, chaque fois qu'elle a été mise en pratique elle a produit de bons résultats à l'auteur et à d'autres.

Des négociations au sujet d'une assurance sur la vie, de même que d'autres négociations d'affaires sortent tout d'abord menées par deux esprits opposés. On en arrive à une conclusion lorsque les idées des deux adversaires se rencontrent sur un terrain d'entente; en d'autres termes, le postulant offre généralement des objections à la proposition de l'agent. Il faut donc que l'agent réponde à ces objections ou abandonne la lutte. Le grand secret pour terminer une affaire est de se rendre compte du moment où les objections ont été réfutées, et il est bon de demander simplement au postulant s'il comprend et approuve une proposition donnée telle qu'exposée par l'agent, ou la réponse de l'agent à une objection qui a été faite.

Si le postulant acquiesce à ce qui a été dit immédiatement auparavant, alors il faut lui demander de conclure l'affaire immédiatement. Si, d'un autre côté il a d'autres objections à faire, l'agent doit y répondre et après cela, il doit inviter de nouveau le postulant à terminer l'affaire et cela avec autant de courtoisie que possible. Si l'agent suit complètement ce système, il obtiendra une signature; ou bien alors, l'agent saura qu'il n'y a rien à faire dans ce cas-là. En tout cas, il y aura le moins de perte de temps possible pour l'agent et pour le postulant. Une fois que la demande d'assurance est signée, un paiement quelconque devrait suivre, comme une chose toute naturelle.

(ETABLIE 1833)

The Phenix Insurance Company
OF BROOKLYN

TOTAL DE L'ACTIF - - \$7,112,413.30

Robert Hampson & Son, Agents,
39 rue St-Sacrement, Montréal

THE CANADIAN LLOYDS OF MONTREAL.

(OCEAN MARINE INSURANCE)

Sécurité totale excédant \$2,000,000.00.

(Deux millions de dollars)

La plus parfaite organisation du genre au Canada

MASTAI PAGNUELO, Procureur,

BATISSE BANQUE DU PEUPLE.

MAIN 279.

N. B.—Correspondance Sollicitée.

97 RUE ST-JACQUES
MAIN 279.