

LA PROFESSION D'AGENT D'ASSURANCE

[Par George T. Dexter, dans le "Weekly Underwriter".]

En traitant ce sujet, je n'entrerais pas dans une discussion futile, au sujet de savoir si, oui ou non, la situation d'agent d'assurance sur la vie est une profession. J'affirme simplement qu'elle devrait être considérée comme une profession, et je traiterai la question au point de vue de ceux pour qui elle est une profession. Je ne m'occuperai donc pas de cette classe d'hommes irrésolus, qui n'ont jamais envisagé leur travail autrement que comme un pis-aller temporaire et qui méditent constamment, si toutefois ils peuvent méditer quelque chose, sur les moyens d'abandonner au plus tôt leur situation, pour en obtenir une autre qui leur convienne mieux.

Le jeune homme qui étudie les avantages que procure la situation d'agent d'assurance sur la vie, devrait considérer ce qui a été accompli par ceux qui regardent cette position comme celle de toute leur vie et qui y consacrent entièrement leur temps et leur énergie. A ce point de vue, les émoluments, les chances d'avancement, les profits sociaux et matériels que cette situation procure, soutiennent favorablement la comparaison avec ceux fournis par d'autres professions.

Dans une certaine grande ville, une simple agence dispose d'un personnel de cent hommes actifs dont les salaires moyens, pendant l'année 1904, ont été de \$2,870 pour chacun. Ce sont des hommes à l'esprit cultivé, d'une bonne position sociale, qui, pour la plupart, n'ont jamais fait autre chose que de l'assurance, et qui peuvent tous être regardés

comme d'excellents représentants de cette classe d'hommes pour qui l'assurance sur la vie est une profession.

Une comparaison avec un nombre égal d'avocats, de religieux, de médecins, de professeurs ne sera pas au désavantage des agents d'assurance sur la vie, quant à ce qui concerne les revenus, la position sociale ou la profession.

La carrière d'agent d'assurance sur la vie offre à ses adhérents une plus grande liberté et une plus grande indépendance que toute autre. L'agent d'assurance sur la vie se choisit son patron, le champ de ses opérations, et se fixe ses heures de travail. Il combine des plans lui-même et les exécute suivant son bon plaisir. Il n'est l'esclave de personne, et ne craint pas les revers commerciaux ou la perte de son emploi, car il n'est jamais sans emploi, excepté s'il le veut bien.

Il ne faut pas oublier cependant que cette condition même de liberté et d'indépendance, cette liberté d'action oc-

troyée à l'agent d'assurance sur la vie porte en elle les semences de sa propre perte. Etant son maître, il est porté à être trop indulgent envers lui-même. Libre d'aller et venir comme il l'entend, de travailler quand cela lui plaît, de ne rien faire, s'il en a l'idée, il devient négligent et indifférent et gaspille un temps précieux. Voyant la possibilité d'abandonner temporairement son travail pendant un mois ou un an, et de le reprendre avec moins de détrimment en apparence que dans toute autre profession, il est enclin à compter sur des événements inattendus et à s'égarer dans une ligne étrangère à la sienne, essayant de nouveaux plans et exploitant de nouveaux projets. Ainsi un des principaux avantages de la carrière d'agent d'assurance sur la vie peut tourner en traquenard pour ceux qui manquent de persévérance et de fixité dans leurs idées. Il chassera de bonne heure de la profession les hommes instables et irrésolus, qui sont destinés à l'insuccès dans quelque chose qu'ils entreprennent.

La carrière d'agent d'assurance sur la vie est celle qui rapporte le plus vite des bénéfices pour le travail fait. Le jeune avocat doit attendre la clientèle, le médecin doit attendre les malades, l'instituteur doit attendre un engagement. Les préjugés de profession interdisent au médecin ou à l'avocat de solliciter la clientèle ou de faire de la publicité. D'autre part, l'agent d'assurance sur la vie qui sollicite de la manière la plus intelligente et qui fait la publicité la plus judicieuse est celui qui s'attire le plus sûrement l'approbation de ses confrères et de ses patrons, et qui arrive le plus vite au succès le plus grand.

(A suivre).

THE METROPOLITAN LIFE INS. CO.

Incorporée par l'état de New-York.

La Compagnie du Peuple, par le Peuple, pour le Peuple.

ACTIF : \$128 064,315.24

A plus de polices payant primes en force (11 ans) aux Etats-Unis et au Canada que n'importe quelle autre compagnie et pendant chacune des dix années passées a accepté et émis plus de polices nouvelles en Amérique que n'importe quelle autre compagnie

MOYENNE D'UNE JOURNEE D'OUVRAGE.

Réclamations payées.....	391	
Polices échnes.....	6,561	
Nouvelles Assurances inscrites		Par
Paievements aux porteurs de Polices et additions à la Réserve....		jour
Actif accru.....	\$114,060 67	\$1,426,700.56
	\$ 73,326.81	

A déposé avec le Gouvernement du Dominion pour la protection des détenteurs de polices au Canada en titres Canadiens, plus de **\$2,600,000.00.**
\$1,470,424,281.00 d'assurances en vigueur sur 8,029,996 polices.

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.

HENRY E. DUNN, PRESIDENT.

ETABLIE EN 1849

L'AGENCE MERCANTILE BRADSTREET

THE BRADSTREET CO., Propriétaires.

Bureau Exécutif : 346 et 348, BROADWAY, NEW-YORK.

Succursales dans les principales villes des Etats-Unis et du Canada, du continent Européen, en Australie et à Londres, Ang.

La Compagnie Bradstreet est la plus ancienne et, financièrement la plus forte organisation en son genre—travaillant dans un seul intérêt et sous une direction unique—avec des ramifications plus étendues, avec plus de capital engagé dans son entreprise et une dépense d'argent plus considérable pour l'obtention et la dissémination d'informations qu'aucune institution similaire au monde.

DOMINION OF CANADA

HALIFAX, N.S. Metropole Bldg, 191 Hollis
HAMILTON, Ont. 39 James St., South
LONDON, Ont. 365 Richmond
MONTREAL, Que. Batisse Banque Imperiale
OTTAWA, Ont. Cor. Bank & Sparks

WINNIPEG Man. 65 Main & McDermott
QUEBEC, Qué. Richelleu Bld, 46 Dalhousie
ST. JOH v, N.B. 74 Prince William
TORONTO, Ont. McKinnon Bldg. Jordan & Melinda
VANCOUVER, B.C. Cor. Hasting West & Gamble

BUREAU DE MONTREAL; 286 RUE ST-JACQUES, - JOHN A. FULTON, SURINTENDANT.