

# ASSURANCES

## L'ASSURANCE ET LES AGENTS

### LA GUERRE N'A PAS AFFECTÉ LES AFFAIRES

#### Le projet de faire de l'assurance une carrière choisie devrait être admis.

Hier, nous avions la bonne fortune de rencontrer le Surintendant pour la province de Québec de la Compagnie d'assurance-vie, la Sécurité du Canada.

Nous posions à M. A. E. Lafond, la question suivante: "Est-ce que la guerre a beaucoup affecté le monde des assurances?"

"—Je puis vous dire, nous répondit-il, que si la guerre a tout bouleversé, elle a à peine effleuré nos affaires. Alors que tout subissait une dépréciation notable, l'assurance, particulièrement l'assurance-vie, se maintenait dans une position excellente. Et la raison en est bien simple. C'est que plus les affaires vont mal, plus on sent la nécessité de se protéger en cas de malheur. Or, il est incontestable que la valeur d'une police quelconque d'assurance, a été au lendemain de la guerre comme aujourd'hui encore de beaucoup inférieure à celle qui a précédé le grand bouleversement.

"C'est ainsi que le porteur d'une police de \$10,000.00 il y a dix ans, s'est trouvé à un certain moment, à n'avoir entre les mains qu'une valeur de \$5,000.00, puisque les prix avaient simplement doublé. Voilà pourquoi, pendant que tout allait si mal nous avons constaté, en assurance-vie, une recrudescence inaccoutumée. Ceux qui portaient de l'assurance ont augmenté leur police, ceux qui n'en portaient pas du tout, redoutant avec raison un malheur possible, ne voulurent pas courir de risques et s'assurèrent en grand nombre. Si bien que le chiffre d'affaires de toutes les compagnies n'a fait qu'augmenter. Pour ce qui regarde la compagnie que j'ai l'honneur de représenter, je suis simplement émerveillé.

"Mes agents font des affaires d'or. En certains cas je suis tenté de modérer leur zèle au lieu de l'enconrager."

Comme on le voit la réponse de

M. Lafond est des plus encourageantes et nous fait voir que le peuple saisit de plus en plus l'importance de l'assurance.

En voyant la persistance que nous mettons à parler sur ce sujet, d'aucuns pourraient prétendre que nous sommes poussés, pour ce faire, par des intérêts personnels quelconques.

Ces prétentions, cependant, ne produiront pas beaucoup d'effet sur nos lecteurs qui se recrutent surtout parmi la classe sérieuse. Car ils n'auront pas de difficulté à se rappeler que l'assurance, de quelque nature qu'elle soit, fait partie de notre programme.

Le Travail, le Capital, les Banques, les Placements, l'Assurance, voilà les points principaux sur lesquels nous tenons à informer nos lecteurs et les intéresser si possible.

Dans notre dernier numéro, en parlant des devoirs du journaliste financier nous disions que nous avons la prétention, quoiqu'il puisse nous en coûter, de suivre à la lettre le programme d'honnêteté et d'impartialité que nous nous sommes tracé.

De même que l'assurance sérieuse et profitable repose sur une base d'honnêteté, ainsi doit-il en être de toute propagande en faveur de l'épargne. Nous l'avons dit et nous le répétons, l'assurance est de tous les placements, le plus solide et celui qui donne parfois un plus grand rendement. Voilà pourquoi nous insistons tant sur ce sujet.

Aujourd'hui nous voulons nous adresser tout particulièrement aux agents.

L'Association des assureurs, si notre mémoire ne fait pas défaut, agite en ce moment la question de faire de l'assurance une véritable carrière d'où seraient exclus tous ceux qui ne veulent pas s'occuper exclusivement de ce mode de placement.

Nous ne croyons pas que ce projet rencontre de sérieux obstacles. Le champ de l'assurance est assez vaste pour permettre à une classe de personnes expertes en matière d'assurance de gagner honorablement leur vie.

Si nous nous plaçons simplement au point de vue de la protection de l'épargnant, nous constatons immédiatement le bien fondé du projet qu'on veut mettre à exécution.

Sans vouloir jeter le blâme à qui que ce soit, nous pouvons dire, sans crainte de nous tromper qu'il s'est

commis un trop grand nombre d'erreurs de la part d'agents qui ne connaissaient suffisamment le plan d'assurance qu'ils vendaient.

Nous ne prétendons pas que les plans d'assurance sont généralement compliqués. Mais, il est arrivé bien souvent qu'on vendait tel plan parce qu'on n'en connaissait pas d'autres!

La conséquence c'est que dans ces cas l'acheteur a été simplement privé d'avantages qu'en réalité la compagnie était en état d'offrir. De plus ce fait a donné trop souvent lieu à de justes réclamations de la part de l'assuré, et a contribué dans une bonne mesure à déprécier et l'agent qui avait vendu un plan inférieur comme avantages, et l'assurance qu'on regardait plutôt comme un piège. C'est sans doute à cause de cela que les bons agents, les véritables vendeurs d'assurance éprouvent aujourd'hui tant de difficultés à faire de l'assurance.

D'où viennent, sinon des vendeurs d'occasion, les appréciations fausses qui circulent dans le public au sujet de certains genres de police? Où chercher l'origine du ridicule que l'on jette si facilement sur la carrière de l'agent d'assurance.

Ceci nous rappelle un petit fait qui fera ressortir notre pensée. Il s'agissait de faire accepter la signature de quelqu'un sur un billet promissoire. Et pour ce faire on n'eût rien de plus pressé que de dire avec emphase: le signataire est un agent d'assurance! Allons donc! reprit l'intéressé qu'est-ce que cela peut faire? Un agent d'assurance n'est pas autre chose qu'un agent d'assurance. Ça n'a pas d'importance!

Nous savons bien que cette mentalité tend de plus en plus à disparaître; mais nous croyons que ceux qui forment le véritable noyau de l'assurance ont tout intérêt à éliminer des éléments peu désirables et trop souvent nuisibles.

Il y aura bien la question de rémunération, mais nous croyons que les compagnies qui, au dire des surintendants font des affaires d'or et ont suffisamment de capitaux pour se maintenir sur un bon pied peuvent voir à ce que cette profession soit suffisamment rémunératrice pour leur permettre de faire un choix judicieux d'agents qui leur feront honneur et seront par leur expérience en état de développer davantage leur volume d'affaires, tout en assurant à l'épargnant une plus grande protection.