

LE SOLLICITEUR D'ASSURANCE-VIE

Par William J. Graham

(Traduit de Life Insurance Independent).

"Arrêtez, jeune homme", dit un banquier à un représentant d'une compagnie d'assurance-vie dès que celui-ci lui fit connaître le but de sa visite; "vous ne pouvez pas me parler assurance-vie ici. Mon temps est trop précieux".

"Vaut-il plus de \$1 par minute?" demanda l'agent en sortant un billet de dix dollars, et il ajouta: "Je voudrais que les dix minutes qui vont s'écouler aient de la valeur pour vous et pour moi."

C'est ce qu'il fit. Quand il se leva pour partir au bout du temps fixé, le banquier repoussa le billet de banque et dit: "Continuez, cela m'intéresse". Quand il quitta le banquier il avait un contrat important.

* * *

L'homme qui, aujourd'hui, peut remplir avec succès et honneur le rôle d'agent d'assurance, n'est pas un homme qui puisse être retenu d'une manière permanente dans une position qui ne le rémunère pas suffisamment de son labeur.

Si l'assurance-vie a besoin d'agents, elle doit avoir des hommes honorables, progressifs et actifs. De tels hommes valent d'être employés. Si les affaires d'assurance-vie pouvaient se passer d'agents, aucun agent ne vaudrait la peine d'être maintenu, et toute somme payée à un agent serait une dépense inutile.

Peut-on vendre de l'assurance sans l'aide d'agents?

Les résultats obtenus par deux compagnies anglaises d'assurance-vie, d'une excellence indubitable, dont l'une est la plus ancienne compagnie à contrats vieux style, fournissent une réponse catégorique et montrent que l'assurance-vie ne peut pas être conduite avec succès sans le travail actif des agents. Une de ces compagnies, la London Life Association, avec des dépenses totales, ne s'élevant qu'à quatre et demi pour cent de son revenu, a pris, en 1907, \$1,863,000 seulement d'assurance. Cependant, l'assurance fournie par cette compagnie est si économique que, bien que la valeur moyenne des rachats soit de cent vingt pour cent des primes payées, il y a relativement peu de polices rachetées. Ceux qui s'assurent dans cette compagnie sont satisfaits et y restent, mais sans agents la compagnie semble incapable de faire assez d'affaires pour atteindre un rang élevé. La vieille compagnie Equitable de Londres, qui n'emploie pas non plus d'agents et qui est la plus ancienne compagnie d'assurance à contrats ancien style, avec ses longues années d'honorables services et d'assurance économique à son crédit, avec aussi des dépenses s'élevant à trois et un tiers pour cent de son revenu total en 1907, n'a émis, pendant cette année, que

trente-six nouvelles polices pour une somme de \$1,368,000. Comparez ces chiffres au record d'une agence générale de New-York, qui, en 1908, a pris des contrats pour une somme de \$17,116,513, dans les deux bourgs de Manhattan et du Bronx!

* * *

Tout homme susceptible d'être assuré a par là même un fort actif, en ce qu'il peut se protéger par l'assurance-vie moyennant la faible redevance de la prime. Un homme qui ne peut pas s'assurer est pauvre en ce sens que ses fonds disponibles doivent être conservés intacts pour faire face aux nécessités qui peuvent se présenter d'un moment à l'autre à l'heure de sa mort; cet homme est pauvre en vérité quand il se rend compte qu'entre la mort et lui il n'y a que la maigre somme qu'il peut économiser pendant sa vie.

Le seul moyen sûr d'avoir une assuran-

ce sur la vie est de contracter cette assurance quand on est à même de le faire et l'homme qui retarde de s'assurer jusqu'à ce qu'il soit en meilleure situation financière, peut apprendre plus tard qu'il n'est plus qualifié pour s'assurer. Etre rejeté de l'assurance-vie ne veut pas dire comme beaucoup le supposent, que la mort est imminente, car les refus d'assurance s'étendent à des cas autres que ceux de maladies sérieuses et sont nécessairement basés sur le jugement humain qui peut être ou n'être pas correct.

A l'occasion de la visite d'un président d'une compagnie d'assurance-vie à l'un de ses agents importants ce dernier déclara avec humour que ses hommes que la compagnie avait refusé d'assurer se plaignaient du trop grand exercice qui leur était demandé comme porteurs des coins du poêle aux funérailles de ceux que la compagnie avait acceptés.

* * *

"J'ai été trompé" se plaignait un assuré mécontent du travail d'un agent qui lui avait fait de fausses représentations. Il y a eu dans le passé trop d'agents qui doraient la pilule à leurs clients, sans se rendre compte du tort qu'ils faisaient à leur cause.

* * *

Répondant à la loi de l'offre pour une demande évidente, quelques nouvelles compagnies irresponsables ont surgi pendant la dernière décennie, qui vendaient de l'assurance sur des plans spéciaux ou offraient des contrats spéciaux en plus de la police, qui leur procuraient des profits. Les estimations couvertes par ces contrats étaient absolument absurdes, mais cette absurdité ne semblait pas apparente à beaucoup d'hommes avisés qui prenaient ces contrats. L'opération du contrat spécial du bureau aviseur ou du privilège spécial d'acheter du stock dans une compagnie à agence auxiliaire, ou dans toute autre corporation associée à la vente de la police d'assurance-vie, a produit un grand désappointement chez les clients et a fait déclarer la prohibition légale du contrat spécial. En relation avec les contrats supplémentaires et autres clauses fantaisistes, est le coût inhérent de la couverture des pertes par décès, lequel reste dans le contrat et auquel est ajoutée une dépense supplémentaire pour un contrat additionnel invendable sur ses propres mérites.

Avec l'élimination de l'agent qui fait de fausses représentations des méthodes de pression exercées par la grande compagnie qui obtient des résultats d'une manière extravagante du contrat spécial et de toutes les autres formes de contrats supplémentaires des compagnies plus jeunes, les affaires ont été épurées dans le département des agences, laissant des agents d'une qualité non surpassée dans aucune affaire et supportant favorablement la comparaison avec les hommes de profession.

**CIE D'ASSURANCE MUTUELLE DU
COMMERCE CONTRE L'INCENDIE**

Bureau Principal: 151 rue GILROUARD, St-Hyacinthe

Actif dépassant \$200,000.00

Cette Compagnie n'assume que des risques commerciaux, et opère sur des bases strictement mutuelles. C'est pourquoi tous les marchands et commerçants de cette Province doivent bénéficier de ses avantages.

T. A. ST-GERMAIN, Sec.-Gérant

"LA PREVOYANCE"

COMPAGNIE D'ASSURANCE

Accidents et Maladies. Bris de Glaces.
Garanties de Contrats
et Cautionnements.
Responsabilité de Patrons.

J. C. GAGNE, Gérant Général

160, rue St-Jacques - MONTREAL

POURQUOI
DOIT-ON ASSURER SA VIE DANS
La Sauvegarde

- | | |
|--------------|--|
| 1o PARCE QUE | <u>Les taux sont aussi avantagés que ceux de n'importe quelle compagnie.</u> |
| 2o PARCE QUE | <u>Ses polices sont plus libérales que celles de n'importe quelle compagnie.</u> |
| 3o PARCE QUE | <u>Ses garanties sont supérieures à la généralité de celles des autres compagnies.</u> |
| 4o PARCE QUE | <u>La sagesse et l'expérience de sa direction sont une garantie de succès pour les années futures.</u> |
| 5o PARCE QUE | <u>Par dessus tout, elle est une compagnie canadienne française et que ses capitaux restent dans la province de Québec pour le bénéfice des nôtres</u> |

Siège social: 7 PLACE D'ARMES,

MONTREAL.