

ASSURANCES

L'ASSURANCE DOIT ETRE UNE CARRIERE CHOISIE

Projet d'une loi protégeant les intérêts du public, de la com- pagnie et de l'agent.

(Opinion de M. Oscar Viger
de la "Manufacturers Life")

Nous avons parlé dans notre dernier article sur "l'assurance et les agents" du projet de faire de l'assurance une carrière choisie. Ce projet, comme on le sait, a été lancé par l'Association des Assureurs et reçoit tout notre appui.

Nous en causons l'autre jour avec M. Oscar Viger, inspecteur pour la section française, de la Cie d'Assurance-Vie The Manufacturers, et il voulut bien collaborer nos dires en tous points.

"L'assurance doit être un champ limité à ceux qui ont de véritables aptitudes de vendeur." Il ne faut pas oublier cependant que l'assurance n'est pas une marchandise comme les autres. Elle suppose chez le vendeur des qualités que l'on ignore trop souvent.

Le vendeur de marchandises ordinaires se préoccupe peu ou point du tout d'établir entre lui et son client des relations d'intimité qui seraient peut-être de nature à nuire à ses affaires. Tout en usant de politesse, le vendeur préfère tenir son client à distance afin de pouvoir mieux, en temps opportun, exercer sur lui la pression voulue dans l'exécution de son contrat. Il n'en est pas ainsi de l'agent d'assurance.

Evidemment il ne doit jamais se départir de cette dignité qui est le cachet d'un homme de bonne éducation. Il devra même éviter tous discours qui seraient entachés de familiarité. Mais il n'aura aucun intérêt à tenir son client à distance. Au contraire, une fois que le contrat est signé, il doit s'efforcer de pénétrer davantage dans son intimité. Il ne doit pas oublier que de sa personne se dégage une atmosphère de protection qui exerce sur l'assuré une influence bienfaisante.

Ceux qui ont de l'expérience dans

le domaine de l'assurance recommandent sans cesse aux agents de faire tout en leur pouvoir pour faire de leurs clients des amis.

Tout cela suppose chez l'agent une connaissance de psychologie spéciale qui ne s'acquiert pas en un seul jour et que ne peut posséder le premier venu.

Ceci prouve une fois de plus ce que nous avançons, à savoir que l'assurance n'est pas une carrière quelconque où se réfugient tous ceux qui sont en quête d'emploi ou qui désirent, simplement grossir leur pécule.

Si l'on n'y voit pas bientôt l'on constatera avant longtemps que le public assurable sera sous la fausse impression que l'assurance n'est qu'un moyen d'enrichir certains individus.

C'est précisément pour faire disparaître cette fausse impression que nous avons écrit un article spécial démontrant que **L'ASSURANCE N'EST PAS UNE FAVEUR** faite à l'agent ou à la compagnie, mais qu'elle est plutôt une **PROTECTION EFFICACE ET SÛRE** contre les incertitudes de l'avenir.

Il serait, à notre avis, bien inutile de répandre de saines notions au sujet de la nature de l'assurance, si on ne fait rien ou plutôt si l'on fait tout pour laisser les profanes sous de fausses impressions.

* * *

Nous nous doutions bien que le fait d'appuyer l'Association des Assureurs dans leur projet de faire de l'assurance une carrière choisie, n'aurait pas eu l'heur de plaire à tous. On nous dit qu'un certain nombre d'hommes de profession, profitant de l'influence que leur donne leur position se livrent aux questions d'assurance.

Consulté à ce sujet, voici ce que M. Oscar Viger nous dit: "Il n'y a pas de doute que nos hommes de profession ont les qualités voulues pour faire de l'assurance; mais en toute justice pour ceux qui en font une profession exclusive, ne serait-il pas préférable qu'ils en soient empêchés par la loi?"

Nos hommes de profession, d'ailleurs, surtout les notaires, ne peuvent pas s'opposer, comme corps du moins, à ce que nous revendiquons pour nous seuls le droit de faire de l'assurance.

Est-ce qu'ils ne jouissent pas du

même privilège? La loi pourvoit à ce que leur profession ne soit pas exercée par un individu quelconque non qualifié.

Sans doute qu'il s'agit en cela surtout de protéger le public contre l'incompétence. C'est une question de protection en même temps qu'une question de justice.

Sur une échelle moins vaste, on peut cependant en dire autant de l'assurance. Sans vouloir insinuer quoi que ce soit, nous pouvons affirmer que de même qu'on pourrait trouver des non-gradués qui pourraient remplir certaines fonctions de profession libérale, de même il se rencontre certains hommes de profession libérale qui peuvent faire d'excellents agents d'assurance. Mais aussi de même que certains individus non qualifiés peuvent commettre de graves erreurs dans l'exercice d'une profession libérale ainsi on peut rencontrer certains hommes de profession libérale qui, soucieux avant tout de grossir leur pécule peuvent commettre de graves erreurs qui auront pour effet de jeter du discrédit sur les questions d'assurance.

D'ailleurs au simple point de vue de la justice, tout le monde admettra que nos réclamations sont raisonnables.

Supposons un cas de compétition. Le même client est sollicité par un simple agent d'assurance et par un notaire. Il est incontestable, qu'alors même que les deux offriraient des plans aussi favorables l'un que l'autre, il est incontestable, dis-je, que le notaire de par sa position aura la préférence.

Quel en sera le résultat? C'est que le simple agent d'assurance qui fait de cette dernière une carrière exclusive sera injustement privé d'un revenu appréciable et que le notaire empochera un surplus de recettes auquel il n'a pas droit de s'attendre.

• • •

Ce projet dont nous parlons amène nécessairement nos lecteurs à se demander si alors il ne serait pas opportun — au cas où une loi, à cet effet, serait passée, d'insérer dans cette dernière une clause par laquelle tout candidat à la profession d'agent d'assurance devrait subir les épreuves nécessaires avant d'avoir le droit de se présenter devant le public.