

venir me voir le jour suivant, à l'heure du lunch. Il me dit qu'il s'était décidé à prendre une police à dotation, parce qu'il s'était rendu compte qu'il ne pourrait jamais faire des économies par un autre moyen. Je le rencontrai, comme il était convenu et après les explications nécessaires, j'obtins sa demande d'assurance.

Je suppose que tous les solliciteurs ont plus ou moins l'habitude de rappeler les circonstances dans lesquelles ils ont obtenu une demande d'assurance, et peut-être de faire ressortir l'argument, le raisonnement, au moyen duquel ils y sont arrivés. En tous cas, c'est mon habitude, et parfois, j'ai réfléchi au cas de mon ami et l'ai analysé minutieusement. Il me semble que cet examen fournit une leçon aussi bien pour moi que pour d'autres solliciteurs et je vais donner mes conclusions.

Tout d'abord, mon ami avait le malheur d'être contrecarré par sa femme dans un grand nombre de ses plans. Il est impressionnable, d'un esprit élevé et il désire par-dessus tout l'harmonie dans son foyer. Pour cette raison, il évite inconsciemment ce qui pourrait créer de l'antagonisme entre lui et sa femme et il me semble que, par cet effort continu, il a perdu de son initiative. Souvent, il évite d'agir, simplement de peur de déplaire à sa femme. Je connaissais cette situation depuis des années, et d'une manière ou d'une autre, j'acquis la certitude que sa femme s'opposerait à ce qu'il s'assurât et j'évitais donc aussi de parler de la question. Je ne désirais pas être cause de trouble dans le ménage. Toutefois, au cours de mes premières visites, un simple incident fit naître le sujet de l'assurance et mon ami et moi apprîmes que l'idée de faire des économies était agréable à sa femme et qu'elle n'était pas opposée à une police d'assurance qui exigeait de faire des économies. Quand je pense à cela aujourd'hui, je suis sûr que mon ami n'a jamais considéré la question de la manière analytique et froide dont j'écris cet article, mais je suis sûr aussi, qu'à partir du moment où il remarqua l'intérêt que prenait sa femme au placement d'argent, dans une police d'assurance, ses propres doutes commencèrent à disparaître et il se sentit encouragé à faire une chose qu'il désirait depuis longtemps, mais qu'il n'osait pas faire. Il est aussi très probable que si sa femme n'avait pas eu quelques renseignements sur les polices d'assurance, d'une manière purement incidente et au cours d'une conversation, elle y aurait mis son veto. Toutefois, ce qu'il y a d'étrange dans ce cas, c'est que mon ami et moi, nous nous attendions à ce que sa femme fasse des objections sur les principes généraux. Il n'avait jamais parlé d'assurance avec elle. Mais nous savions qu'elle avait une dis-

position à s'opposer à tout, et nous décidâmes inconsciemment de ne pas parler d'assurance. La leçon que je tire de cette expérience est celle-ci: Tous les solliciteurs dépendent trop de méthodes routinières, quand ils cherchent à assurer quelqu'un. J'avais parlé d'assurance à mon ami dans une ou deux occasions et de la manière ordinaire, mais je l'avais trouvé apathique et il ne m'avait pas répondu. L'ombre de sa femme était suspendue au-dessus de moi et, simplement, je n'essayai pas de l'intéresser. Pendant les dix dernières années, j'étais allé chez lui nombre de fois, et si je l'avais voulu, il m'aurait été facile de parler de temps en temps d'une manière intéressante de l'assurance vie. Si quelqu'un m'accusait personnellement d'être incapable de parler d'une manière intéressante de l'assurance dans une conversation, je me sentirais insulté, et cependant, je fis visite sur visite chez mon ami et ne pus trouver l'occasion de placer un mot à ce sujet. Quelques mots pleins de tact auraient pu me procurer sa demande il y a des années, ou m'auraient tout au moins montré la condition réelle, mais j'étais trop indifférent pour faire naître une occasion, jusqu'à ce qu'un incident me procurât ce que je n'avais pas essayé de gagner.

Je montre la même indifférence dans tous les cas. En ce moment, je me souviens d'un homme qui se serait assuré dès que sa femme l'aurait approuvé. Je n'ai pas le moindre doute que j'aurais pu obtenir l'approbation de sa femme avec très peu d'efforts, mais il aurait fallu que je sorte de ma routine. Je suis assez bon musicien, et l'homme dont je parle est enthousiaste de la musique. Il était enchanté que j'aie le voir et que je lui fasse de la musique. Un petit nombre de visites au cours d'une année l'auraient rendu mon ami, et un mot par-ci, par-là l'aurait converti à l'assurance sur la vie, mais je laissai passer le temps et ne fis aucun effort pour mettre ce plan à exécution. Je ne peux pas dire que je n'ai pas le temps de chercher à obtenir des contrats d'assurance par ce moyen. La vérité est que j'ai du temps en masse et que je cherche souvent quelque chose à faire le soir. Je néglige simplement de m'occuper de ces assurances, parce que la méthode n'est pas régulière, n'est pas approuvée. Si un homme m'invitait spécialement chez lui et insisterait pour que j'acceptasse son invitation, je m'y rendrais sûrement, et une fois là, je m'arrangerais pour glisser quelques mots sur l'assurance; mais, parce que je dois m'inviter moi-même et prendre un moyen détourné, j'hésite.

Je suis sûr que presque tous les solliciteurs font ce que je fais; ils manquent une assurance simplement parce qu'il faudrait qu'ils fassent un effort qui les ferait sortir de leur routine. Ils disent:

"Je n'ai pas le temps," ou bien ils trouvent quelqu'autre excuse et perdent ainsi des semaines qu'ils pourraient employer à combiner les affaires et à plaisir. Un peu d'ingéniosité et quelques efforts supplémentaires peuvent leur obtenir un contrat d'assurance en tout temps, et je conseille vivement à tous les solliciteurs de faire attention de ne pas devenir esclaves de la routine.

UN TRUST QUI DOIT EXISTER

La haine des trusts est un sentiment bien naturel, car un trust, pour réussir, doit agir avec un certain despotisme. Le trust de l'assurance contre l'incendie, maintenant surtout qu'il augmente ses taux, fait l'expérience de cette haine mentale; cependant il semble qu'il ne peut pas faire autrement que d'exister et d'augmenter ses taux, et il y a quelque injustice à dénoncer, parce que ce sont des trusts, plusieurs de ces entreprises qui doivent s'organiser en trusts pour réussir.

Dans les affaires modernes, les efforts tendent à éliminer le hasard. C'est la raison de la compagnie d'assurance contre l'incendie. Mais ce genre d'assurance lui-même est complètement à la merci du hasard. Il y a probablement une loi des moyennes des pertes par feu; mais jusqu'à présent l'expérience humaine n'a fourni aucun moyen de la connaître. Le record de l'assurance à San-Francisco a été excellent; cependant les pertes éprouvées là pendant deux jours ont dépassé toutes les pertes de ce pays en 1905 et ont fait disparaître cinquante-cinq pour cent des fonds disponibles des compagnies. Le grand incendie de Chicago en 1871 fut suivi, un an après, d'un grand incendie à Boston. Si les compagnies ne formaient pas un trust, si elles se soumettaient aux exigences de la concurrence en permettant aux agents d'abaisser les taux—elles ne seraient pas assez solides pour résister à ces chocs extraordinaires quand ils se produisent. Les compagnies de New-York et de Philadelphie ont augmenté leurs taux, en raison des pertes subies à San-Francisco; mais New-York et Philadelphie peuvent, au besoin, l'année prochaine, de faire face aux primes recueillies à San-Francisco pour faire face à des pertes extraordinaires. En résumé, malgré les principes de droit coutumier des législateurs, il semble évident que, si l'assurance contre l'incendie n'était pas un trust, ce serait guère utile à qui que ce soit. L'acceptation de cette conclusion n'est pas du goût des politiciens, mais beaucoup de bons remèdes ont été proposés.