

vingt ans, au montant de \$5000. Je ne fis pas beaucoup de progrès pendant quelques jours et finalement il me dit qu'il était en pourparlers avec un de mes concurrents et qu'il attendait certains chiffres particuliers que ce concurrent lui avait promis d'obtenir. Je lui dis: "Je consens à me mesurer avec une concurrence légitime faite par une compagnie quelconque; mais si je dois m'attendre à ce que l'on me demande un rabais, je voudrais le savoir immédiatement, parce que, dans ce cas, je refuse de gaspiller mon temps davantage. Je ne prêterai pas l'oreille un seul instant à une proposition de rabais". J'avais expliqué la situation dès le début et, lorsque j'écrivis l'application, j'obtins la prime entière sans un murmure. Je vais toujours au-devant de la difficulté de cette manière. Avant d'intéresser un homme à ma compagnie, je lui dis que nous nous faisons une spécialité d'obtenir le plein prix pour notre marchandise. C'est pourquoi je dis que le fait que d'autres agents consentent à de fortes diminutions de primes, ne me cause pas d'inquiétude. Ces agents devraient abandonner cette pratique dans leur propre intérêt.

Examinons, au moyen de quelques cas particuliers, la folie qu'il y a à débattre le prix de l'assurance. Un certain M. B. avait dans notre compagnie une police arrivée à maturation. Nous lui envoyâmes un de nos agents pour faire un règlement avec lui. L'agent termina la vieille transaction et fit à M. B. — une nouvelle police de \$45,000. M. B. — était un de ces hommes qui marcheraient pendant un mille pour épargner un cent, et il était déterminé à obtenir une diminution sur la prime. L'agent était le membre le plus obstiné de notre personnel, et il était également déterminé à tenir bon. La discussion fut abandonnée temporairement; mais quand la police fut émise, M. B. — commença un jeu de temporisation. Il dit qu'il avait changé d'idée et refusa absolument toute discussion; mais parfois il faisait une allusion à ce qu'il avait en tête. L'affaire resta en l'état pendant près de trois mois; l'agent se décida alors à la conclure. Il rendit une dernière visite à M. B. — et lui dit que la police devait être payée ou retournée immédiatement. M. B. — se débattit longuement pour obtenir une réduction; mais il eut à payer la prime entière. Il

fut convaincu à la fin qu'il était traité équitablement et il céda de bonne grâce.

Dans ce cas, l'agent, grâce à sa fermeté, gagna environ \$1200. Il arriva à ses fins en trois ou quatre entrevues. Si, dans la période de trois mois, il n'avait pas pris d'autre assurance, il avait un joli revenu et pouvait montrer une bonne affaire pour cet intervalle de temps. D'après son contrat, sa première commission représentait la moitié de la somme totale qu'il obtint. S'il avait abandonné sa première commission, il lui aurait fallu dix ans pour toucher la seconde moitié. Si la police était devenue caduque après cinq ans, l'agent aurait reçu pour toute commission 25 pour cent de la première prime. L'agent qui accorde des rabais ritait si on lui offrait une commission de 25 pour cent, et pourtant il fait encore moins que cela en moyenne.

Les réductions sur le prix des primes conduisent à des méthodes surnoises et méprisables. J'étais un soir sur le point de conclure une affaire avec un certain docteur M. — ; j'avais passé un mois à faire son éducation en fait d'assurance, quand il me dit. "J'ai un ami qui m'a toujours dit de le prévenir, quand je serais prêt à prendre une assurance sur la vie. Je vais le consulter et lui demander laquelle de ces polices il me recommanderait." Je n'ai jamais su ce qui se dit dans la conversation qui eut lieu par téléphone; mais le docteur réussit à m'éloigner pour un jour ou deux, sans exciter mes soupçons. Quand je le revis, il avait acheté une police à prix réduit. C'était dur pour moi de me voir voler mon travail de cette manière; mais celui qui fait des diminutions se glisse parfois à la place des autres.

Le meilleur moyen pour un agent de combattre les rabais est de ne jamais faire de rabais lui-même. S'il ne commence jamais à se livrer à cette pratique, ou même s'il se réforme et tient sa résolution de ne plus s'y livrer, il peut gagner la confiance du monde des affai-

res. Il peut mettre le rabais du prix des primes au même niveau que la vente à prix réduits des médicaments, des savons et les ventes aux enchères. S'il se respecte, tout le monde le respectera et peu de personnes oseront lui demander de violer la règle qu'il s'est fixée.

Dans les conditions actuelles, la réforme doit commencer par les individus.

DE L'IMPORTANCE DES REPONSES AUX LETTRES

[Par un Directeur d'Agence, dans "Insurance Times"].

La vente et la délivrance d'une police d'assurance sur la vie ne sont pas choses simples. L'agent qui écrit une application doit obtenir de nombreux renseignements et vérifier leur exactitude pour pouvoir certifier son rapport. Le médecin examinateur, outre un examen soigneux, doit se procurer des données techniques, ainsi que des documents sur tout ce qui a trait à l'état de santé de la personne à assurer et de ses ascendants; le tout doit être soumis au département médical du bureau chef. Si l'application est écrite par un solliciteur ordinaire, celui-ci peut la transmettre à son agent de district, qui la transmet à l'agence générale; de là, elle va directement au bureau principal. Quand la police est émise, la procédure suit un ordre inverse. La police est envoyée à l'agent général, qui la transmet en suivant l'ordre hiérarchique descendant, et elle est enfin remise entre les mains de l'assuré par celui qui l'a sollicité. L'agent de district et l'agent général font chacun une copie de l'original et, si l'un ou l'autre y découvre une erreur, il renvoie la police à son point de départ.

Il arrive souvent qu'une police parcourt le même chemin plusieurs fois, avant d'atteindre le bureau principal, et le département médical peut la renvoyer de nouveau avant de l'approuver. Tout cela implique une correspondance assez considérable et, si quelqu'un manque d'en remplir la part qui lui échoit, un assuré peut être tenu en suspens pendant plusieurs jours. Si un rapport incomplet est mis de côté parmi les nombreuses affaires courantes du bureau principal, il peut rester là pendant des semaines sans qu'on le remarque, et cela au détriment de tous ceux qui y sont concernés.

(A suivre).

(ÉTABLIE 1853)
The Phenix Insurance Company
 OF BROOKLYN
 TOTAL DE L'ACTIF - - \$7,112,413.30
 Robert Hampson & Son, Agents,
 39 rue St-Sacrement, Montréal

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.