

Le Recrutement

Réfutation des objections les plus fréquentes.

Qu'il nous soit permis de revenir sur la question du recrutement, qui est d'une importance capitale.

Une société de secours mutuels doit compter un grand nombre de membres, pour que sa position financière soit brillante. Plus elle élargit le champ de ses opérations, plus elle assure sa solidité. Par contre, une société mutuelle qui verrait décroître, d'année en année, l'effectif de ses membres, irait à une banqueroute certaine.

Il faut donc travailler à la conservation des membres actifs, et faire en même temps de nouvelles recrues.

La question de la conservation des sociétaires actuels, nous l'avons déjà traitée longuement, et démontré que ce sont les officiers des conseils locaux et les percepteurs des bureaux de paiement qui doivent empêcher les membres de se laisser rayer, par négligence ou autrement.

Quant au recrutement, il est et reste toujours un problème plus difficile à cause de la concurrence d'associations de toutes sortes. Mais ce problème, il faut lui trouver, par un travail incessant, une solution avantageuse.

Pour faciliter la tâche de nos agents, nous avons cru à propos de faire une étude des principales objections qu'ils rencontrent sur leur chemin, et qu'ils sont appelés à réfuter. Ces objections sont de trois sortes: les unes ont trait à l'assurance-vie en général, les autres à la mutualité, les dernières à l'Union St-Joseph du Canada.

Objections contre l'assurance en général.

Cette catégorie de difficultés que doit vaincre le recruteur se démembre comme suit:

Manque d'intérêt.

Lorsque l'on aborde un homme pour lui parler d'assurance, il cherche toujours un moyen de s'esquiver. Règle générale, on considère les agents d'assurance comme des importuns, des fâcheux, des incommodants. On les fuit. Au moyen de toutes sortes d'expédients, on cherche à s'en débarrasser.

Pourquoi? Parce que la question d'assurance ne suscite aucun intérêt chez le public. Il faut donc que l'agent s'attache d'abord à réveiller l'intérêt de la personne à laquelle il s'adresse, envers la marchandise qu'il lui offre. Cet intérêt, il le fera naître, en démontrant que tout homme a le devoir de faire des épargnes, et d'assurer sa vie au bénéfice des êtres qui dépendent de lui. L'assurance est non seulement utile, mais nécessaire. Déclarer la chose, puis la prouver à l'aide d'exemples familiers, c'est être certain d'intéresser un homme aux propositions que l'on veut lui faire.

Renvoi à plus tard.

Il y a nombre de gens qui prêtent une oreille intelligente aux propos que leur tient un agent d'assurance, mais qui remettent à plus tard l'étude sérieuse du contrat qui leur est offert, et la décision à prendre. A ceux-là, il faut répondre que le proverbe dit: "Ne remets pas à demain ce que tu peux faire aujourd'hui." Remettre à plus tard une décision à prendre sur une question quelconque, ce n'est pas le propre d'un homme pratique et sage. Les circonstances peuvent changer avec le temps: telle personne, assurable aujourd'hui, ne le sera peut-être plus demain. Quand il s'agit de se prémunir et de prémunir une famille contre les misères qui peuvent résulter de la maladie ou de la mort, il n'est pas permis de perdre son temps en tergiversations. On doit agir tout de suite. Et les exemples abondent de personnes qui se sont repenties cruellement de n'être pas entrées, quand l'offre leur en était faite, dans le giron de la mutualité.

Incapacité financière.

Nombreux sont ceux qui reconnaissent l'intérêt pressant, les sollicitant d'assurer leur vie, mais qui prétendent n'avoir pas un revenu suffisant pour cela. L'objection n'est pas sérieuse. Quelconque n'a pas les moyens de payer la prime d'une police de mille piastres, a certainement ceux

d'acheter une police de cinq cents piastres. Puisque l'on admet que l'assurance est chose nécessaire, on doit faire les sacrifices requis pour maintenir une police en vigueur. Il suffit souvent de se priver de quelques petites douceurs de chaque jour, pour mettre de côté la prime mensuelle. D'ailleurs, l'assurance-vie existe surtout pour la classe pauvre, qui vit au jour le jour, et qui a besoin de la coopération pour économiser un peu. On a beau dire et beau faire, personne n'est dans un dénuement si complet, qu'il ne puisse, au moyen de quelques sous par jour, acquérir une police d'assurance, et se mettre à l'abri de la misère pour le jour où la maladie le privera du fruit de son travail quotidien.

Santé excellente.

Sous prétexte que son état de santé est excellent et qu'il n'a jamais été malade, un homme a tort de soutenir n'avoir pas besoin d'une police d'assurance. Certes, il est naturel à celui qui a bon pied bon œil d'être très optimiste. Mais, n'empêche qu'il faille très peu de chose pour démentibuler l'organisme le plus vigoureux. C'est justement quand on est en très bonne santé que l'on doit se faire assurer. Attendre d'avoir essuyé une maladie grave, c'est s'exposer à un refus de la part de l'assureur. Quand on est jeune, on a d'ailleurs l'avantage de payer une prime plus basse. Et puisqu'il faudra un jour ou l'autre, si on est sincère, se faire assurer, autant vaut que ce soit tout de suite et que l'on n'encoure aucun risque en attendant à plus tard.

Sans inquiétude pour l'avenir.

Certaines personnes sont réfractaires à l'assurance parce qu'elles possèdent un certain avoir et parce que l'avenir ne leur cause aucune inquiétude. Ont-elles la preuve qu'il en sera toujours ainsi? Un malheur quelconque peut les atteindre et les réduire à la pauvreté. Qu'elles aient donc recours à l'assurance dès à présent. Cela ne leur coûtera qu'un léger sacrifice, puisque leurs finances sont prospères. Et, cela, en plus d'un placement avantageux, constituera une ressource suprême, si jamais l'infortune devient leur partage.

Ni femme, ni enfants à soutenir.

On rencontre souvent des jeunes gens et des hommes d'âge mûr, qui ne veulent pas d'assurance sur la vie,

parce qu'ils n'ont pas de femmes et pas d'enfants qui dépendent d'eux. Raison futile. Peut-être en auront-ils un jour, et peut-être sera-t-il un peu tard alors pour qu'ils puissent s'assurer à conditions avantageuses. D'ailleurs, qui donc n'a pas d'êtres chers à qui il aimerait à laisser quelque chose, plus tard? Ceux qui n'ont pas fondé de foyers eux-mêmes doivent aider leurs proches qui élèvent de nombreuses familles. L'homme n'a pas été mis sur la terre pour mener une existence égoïste et stérile, mais pour venir en aide à ses frères.

Technicité des contrats.

Il se peut qu'un contrat d'assurance soit un document important; mais, il est faux de croire que les termes techniques le rende incompréhensible. D'ordinaire, un contrat d'assurance est chose fort simple; on y stipule que l'assuré devra remplir certaines conditions, moyennant quoi sa police sera toujours en vigueur. Tout le monde peut voir clair là-dedans. La phraséologie d'une police d'assurance, pour longue et diffuse qu'elle puisse sembler au prime abord, est toujours concise et très simple à qui prend la peine de lire attentivement sa police.

Vie déjà assurée.

Parce que l'on possède déjà une police d'assurance, ce n'est pas une raison pour éconduire un agent. Si on a le moyen de payer un autre prime, pourquoi ne pas obtenir une seconde police? On n'a jamais trop d'une bonne chose. Il ne faut jamais dire que notre vie est assez assurée; car à notre mort, nos bénéficiaires seront certainement de l'avis contraire. Quelques milliers de piastres d'assurance, c'est relativement peu aujourd'hui, pour une veuve qui doit élever plusieurs enfants.

Opposition de l'épouse.

"Je prendrais bien une police d'assurance sur ma vie, mais... ma femme ne le veut pas." C'est souvent qu'un agent entend cette phrase. Il y a encore des femmes qui croient qu'une police d'assurance porte malheur, et qu'en prendre une ferait mourir leur mari à brève échéance. D'autres, par un surcroît de délicatesse, ne veulent pas que la mort de leur époux fasse tomber mille écus dans leur bourse. Qu'il suffise de répondre que les veuves, sur cette question d'assurance, sont d'une