

Je me suis efforcé de me tenir auprès d'hommes énergiques et capables. J'ai essayé d'être là où des choses s'accomplissent. Je suggère cette idée à l'agent d'assurance. S'il ne réussit pas comme il le devrait, qu'il essaye de prendre un bureau dans un édifice rempli d'hommes d'affaires entreprenants et prospères. En tout cas, qu'il soit en ville ou à la campagne, il devrait essayer de se tenir en contact avec des hommes d'initiative et capables.

Agent et vendeur

Par Charles A. Wilson

Pendant que les Commissions d'enquête travaillent, faisons nous-mêmes quelques réformes et débarrassons-nous de ce mot Agent, que certains hommes ont employé si longtemps comme une excuse de leur inactivité à vendre des polices d'assurance.

Une compagnie d'assurance-vie a besoin de vendeurs qui apprécient et comprennent parfaitement les avantages de l'assurance sur la vie, qui puissent expliquer les différentes formes de polices et les appliquer aux besoins des personnes à assurer et aux circonstances dans lesquelles elles se trouvent. Le plus grand bien que vous puissiez faire à votre compagnie et à vous-même, c'est d'étudier l'art du vendeur et d'oublier le mot agent.

Vous pouvez être agent toute votre vie; si vous ne faites pas de ventes, vous n'avez rien accompli. Je vous conseille donc de cultiver cette idée et d'essayer de faire comprendre à toutes les personnes à qui vous vous adressez que vous êtes vendeur de polices d'assurance, et que vous recherchez toutes les occasions de démontrer les avantages des polices offertes par votre compagnie. Aucun talent n'a une plus grande valeur commerciale que celui de vendeur.

Le mot "vendeur" comporte l'idée d'activité et de succès, parce que vous ne pouvez pas être vendeur si vous ne vendez rien.

Le mot "agent" ne signifie rien d'autre que représentant. Soyons vendeurs et nous nous souviendrons chaque jour qu'il faut un effort de notre part pour être dignes du nom.

La publicité, c'est la multiplication des ventes.

L'ASSURANCE CONTRE LA MALADIE

Par Edward Williams, assistant gérant général et secrétaire de la Imperial Guarantee & Accident Ins. Co.

Quand l'auteur a projeté cette étude, il pensait que les compagnies d'assurance contre la maladie du Canada et des Etats-Unis auraient publié le résultat de leur expérience pour 1903. Les données de cette expérience sont cataloguées sous la direction de l'Association Internationale des Assureurs contre les Accidents, et on espérait qu'on aurait pu se les procurer pour exposer quelques-uns des enseignements à en tirer, de telle sorte qu'avec d'autres matières en mains nous aurions pu faire des suggestions en vue de résoudre certains problèmes qui se présentent d'eux-mêmes aux compagnies d'assurance contre la maladie.

Les résultats de l'expérience en question n'ont pas encore été rendus publics; il a donc été nécessaire d'abandonner le plan primitif et j'ai pensé qu'il était bon de vous faire un exposé des conditions qui ont régi l'assurance contre la maladie et de faire ressortir quelques-uns des principaux faits demandant une étude attentive pour placer l'affaire sur une base meilleure.

On fait souvent remarquer que l'assurance contre la maladie, telle que faite par des compagnies par actions, est chose nouvelle. Ceci n'est pas exact. Il est plus correct de dire que la situation actuelle est le renouvellement des essais faits auparavant pour placer l'assurance contre la maladie sur une base commerciale. Nous avons connaissance d'au moins dix compagnies, organisées sur ce continent en 1847 et 1848, qui ont été florissantes pendant un certain temps, mais qui, toutes, ont cessé les affaires quelques années après leur formation. Ces compagnies ne nous ont laissé aucun renseignement statistique, et on connaît peu ou on ne connaît pas du tout la raison de leur disparition.

Le procédé qui a permis la reprise actuelle de ce genre d'assurance sur ce continent est expliqué par la manière dont il s'est développé au Canada.

Les affaires n'ont pas atteint un grand développement au Canada, parce que nos compagnies ont été assez prudentes. En 1904, les primes se montaient à moins de

\$100,000, tandis qu'elles se sont élevées la même année aux Etats-Unis à plus de \$1,500,000.

Un fait remarquable, c'est que l'assurance contre la maladie n'a fait aucune concurrence à l'assurance contre les accidents, comme on s'en rendra compte en se reportant aux trois formes générales que comporte l'assurance contre la maladie:

Polices en cas de Fièvre.

Polices en cas de Santé Limitée.

Polices en cas de Maladie Générale.

Les polices en cas de Fièvre

En 1895, une compagnie anglaise obtint une licence, sous l'Acte d'Assurance du Dominion, pour faire de l'assurance contre les accidents, et ses polices contenaient une clause appelée "The Fever Clause", qui prévoyait vingt-six semaines d'indemnité pour incapacité totale occasionnée par quatre maladies: fièvre typhoïde, typhus, fièvre scarlatine et petite variole.

A cette époque, aucune compagnie canadienne n'était autorisée par sa charte à faire de l'assurance contre la maladie, et les compagnies d'assurance contre les accidents furent dans la consternation. Nous nous rappelons bien quelques-uns des arguments employés par l'agent ingénieux pour lutter contre l'invasion de son rival. Il disait: "Il n'y a rien là-dans, la variole est inconnue ou très rare dans ce pays. La fièvre typhoïde et le typhus sont dans le même cas et la fièvre scarlatine est une maladie d'enfants".

(A suivre).

Personnel

—M. J. Omer Dubois, un des principaux marchands généraux de St-Chrysostôme, a visité Montréal pour affaires, au commencement de la semaine.

SI VOUS APPROUVEZ

la ligne de conduite du "PRIX COURANT", abonnez-vous.

Faites-le connaître à vos amis, amenez-les à s'abonner.

Parlez-en à vos fournisseurs afin qu'ils se rendent compte de l'efficacité de sa publicité.



La Grande Police Industrielle de la Banque d'Epargne

ASSURE VOTRE VIE ET REMBOURSE VOTRE ARGENT: 3c. PAR SEMAINE EN MONTANT

Déposée et émise uniquement par

THE UNION LIFE ASSURANCE COMPANY.

CAPITAL ENTIEREMENT SOUSCRIT

UN MILLION DE DOLLARS.

H. POLLMAN EVANS,
Président.

BUREAU PRINCIPAL: 54, rue Adélaïde Est
TORONTO.

AGENTS
DEMANDES.

