

jà. Quand on réfléchit combien souvent un détenteur de polices est informé qu'il est dans une mauvaise compagnie, qu'il a été trompé, volé, etc., n'est-il pas surprenant que le public n'ait aucune confiance dans l'assurance? La tendance qu'ont tant d'agents à avilir leurs rivaux est presque un scandale. Cela jette la défiance sur l'assurance en général et agit contre le solliciteur courtois aussi bien que contre le solliciteur mal intentionné. L'agent qui a toujours un mot à dire contre ses compétiteurs se met dans l'impossibilité de prendre des contrats et son intérêt personnel, à défaut d'autre motif devrait mettre un frein à sa malveillance. Cet intérêt personnel devrait lui apprendre à parler de sa propre compagnie et à ignorer toutes les autres.

Les arguments qui précèdent sont plutôt des arguments négatifs. Ils montrent ce qu'il ne faut pas faire. Est-il possible de dire quelque chose d'affirmatif? De nouvelles compagnies s'organisent constamment, de nouvelles polices sont mises journellement sur le marché, et l'agent craint presque à toute heure que les polices de sa compagnie deviennent surannées. Comment fera-t-il pour entretenir son enthousiasme et échapper à la tentation d'attaquer ses rivaux? Le seul moyen d'y arriver consiste à appliquer tout son esprit à l'étude des méthodes à employer pour présenter les arguments, les propositions, etc. Une compagnie d'assurance ne peut pas émettre une nouvelle police chaque fois qu'elle apprend qu'une compagnie rivale en émet une, ni qu'une nouvelle compagnie s'est formée.

Un changement constant déconcerterait les agents et les fonctionnaires et les assurés s'en plaindraient. Un changement trop fréquent serait ruineux pour une compagnie d'assurance. Le solliciteur doit donc s'efforcer de se maintenir en activité en étudiant les meilleures méthodes à mettre en pratique. Il devrait étudier la manière de présenter une police ou un argument sous un nouvel aspect et d'approcher son client en perspective d'une manière plus artistique. Je vais illustrer le principe dont je veux parler par deux exemples qui me sont personnels.

Je sollicitais un jour un homme avec une patience et une persistance peu ordinaires, mais je ne pouvais pas l'amener à signer un contrat. Il m'assurait qu'il

regardait l'assurance-vie comme une bonne chose par elle-même, mais que personnellement il n'avait jamais pu s'y intéresser. Il regrettait son indifférence, sans pouvoir la surmonter. Je lui posai des questions serrées pour voir si je rencontrerai quelque obstacle; je ne trouvais rien et j'en arrivai à la conclusion qu'il était sincère et que l'assurance ne l'intéressait réellement pas. Je perdis alors tout intérêt à cet homme et l'abandonnai. Je sentais que cet abandon établissait un mauvais précédent, mais j'avais épuisé tous mes arguments ordinaires et je ne pouvais supporter de les répéter. Je travaillai longtemps à la solution du problème et finalement demandai à cet homme de m'écrire tout ce qu'il savait clairement sur l'assurance-vie et de me préparer tous les arguments non usités qu'il pourrait trouver et qui pourraient influencer un homme non assuré dans une situation semblable à la sienne. Pour qu'il ne pût soupçonner mes intentions, je commençai à la même époque à solliciter un de ses amis et lui fis comprendre que ses suggestions seraient employées à la conversion de cet ami. Mon client est quelque peu fier de son intelligence et de ses facultés intellectuelles, et ma requête était un compliment à son égard. Il consentit à m'aider et imagina des arguments qui pourraient convaincre un autre. Peu à peu il s'intéressa au cas en question et, au bout de quelques semaines, je fus heureux de l'entendre exprimer un intérêt personnel à l'assurance-vie. Entre temps j'écrivis sa demande d'assurance, il devint un avocat fervent de l'assurance-vie et m'adressa à des clients en perspective.

Tout homme joue un certain rôle dans sa propre conversion à une doctrine ou à un principe; mais celui dont je parle est un de ces individus singuliers qui n'aiment pas l'aide d'autrui et qui désirent faire eux-mêmes leur conversion. En m'aidant à en convertir d'autres, il se convertit lui-même et il aurait pu ne jamais s'assurer, si je ne m'y étais pas pris de cette manière inusitée.

C'est une loi absolue qu'un homme s'intéressera peu à peu à une chose, s'il s'en occupe le moins du monde. S'il lui donne un peu de réelle attention, il s'intéressera à cette chose à la longue. Il a fallu que je travaille ces principes théoriquement, puis que je les vérifie par

la pratique. Ce faisant, j'ai obtenu un contrat que je n'espérais pas avoir trouvé en outre pour mes autres emplois qui m'a empêché de me occuper de satisfaction à l'égard de ma compagnie et de m'occuper des défauts de mes rivaux. L'étude de mon affaire, mes hommes et de ma profession m'empêchèrent de me livrer à la mauvaise habitude de rabaisser mes compétiteurs.

Je connais un banquier qui pendant des années un cassette chinois pour les solliciteurs d'assurance. Il n'est pas assuré pour une forte somme et ne veut plus se laisser interviewer par un solliciteur. Comment intéresser cet homme? Cela devint une question aléatoire pour moi. Je n'avais pas la moindre confiance que mes arguments ordinaires pourraient l'émouvoir et, après beaucoup de réflexion, je me décidai à l'approcher indirectement. Pendant plusieurs mois, je lui posais de temps à autre une question sur les opérations de banque et sur la finance. J'insinuai qu'il faisait autorité en de telles matières et, en flattant judicieusement son orgueil d'homme d'affaires et son estime de lui-même, je gagnai ses bonnes grâces. Peu à peu il s'intéressa fortement à moi et, quand en fin le sujet de l'assurance fut mentionné, ce fut par lui. Je l'assurai parce que je l'avais sollicité sans qu'il suspectât mes intentions.

Le cas du banquier ne prit pas tout mon temps et ne fut pas une entrave à ma routine habituelle. Une méthode de sollicitation aussi détournée était une expérience nouvelle et agréable pour moi, et c'est grâce à de tels plans nouveaux que je peux ne pas penser à mes rivaux. En fait, mon but est de donner tant d'attention à ma compagnie et à mes affaires que je n'aie pas le temps de m'occuper des autres compagnies. Si cet article tombe sous les yeux d'un solliciteur d'assurance, il l'aidera à laisser de côté ses rivaux. En étudiant sa propre compagnie de la manière que j'ai indiquée, l'agent n'aura pas la tentation de dénigrer les compagnies rivales.

#### C'EST UN FAIT ACQUIS

que dans la vie pratique des affaires, les annonces insérées dans un bon journal de la partie, rapportent. Faites un essai dans le "Prix Courant" et vous serez satisfait.



## La Grande Police Industrielle de la Banque d'Épargne

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 Adélaido Est  
TORONTO.

AGENTS  
DEMANDES.

