

mite est marquée par l'excellent principe: "Ne faites pas à autrui ce que vous ne voudriez pas qu'on vous fit à vous-même". Entre ces deux limites, il y a un beau champ d'opérations, et l'espoir d'une abondante moisson pour tous ceux qui veulent travailler. Celui que les dépense cherche à obtenir une chose pour laquelle il n'a pas travaillé.

Comment doit-on, dans la pratique, appliquer les principes d'honnêteté et de franchise aux affaires concernant l'assurance sur la vie?

Les agents d'assurance viennent en contact les uns avec les autres en différentes occasions:

Premièrement: Quand ils cherchent à faire une nouvelle assurance.

Deuxièmement: Dans une affaire déjà existante.

Troisièmement: Dans le développement d'un personnel productif.

Examinons d'abord le premier cas, la recherche d'une nouvelle affaire. Deux agents sont en rivalité pour assurer la même personne. Pour une raison quelconque, ou peut-être sans aucune raison, l'un d'eux obtient l'assurance. Il ne reste alors qu'une chose à faire pour l'agent malheureux: abandonner la lutte et tâcher de réussir ailleurs. Le postulant s'est engagé moralement, et toute tentative ayant pour but de lui faire manquer à sa parole, n'est loyale, ni vis-à-vis de lui, ni vis-à-vis du concurrent. Toutefois ceci n'est pas une règle invariable. Un agent a pu obtenir une demande d'assurance en se servant de comparaisons déloyales, en faisant valoir des faux trompeurs, des aperçus impossibles, ou encore en offrant une réduction de prime. Dans ce cas, il faut porter la lutte dans le camp même de celui qui a fait acte d'hostilité.

De même un agent peut avoir à lutter contre quelque compagnie hybride, dont les états de service sont peu flatteurs et dont l'avenir est incertain. Son devoir envers la personne à assurer l'oblige à continuer la lutte.

Parfois un postulant signe une demande d'assurance afin d'obtenir une police dans le seul but de l'examiner. Il n'y a pas eu de contrat établi — le champ est encore ouvert. Le marchandage n'est pas loin. Celui qui s'y adonne ou bien par là même se déclare incapable, ou avoue que sa compagnie ne vaut rien. Afin de se procurer à lui-même une pitance, il prive un autre de la compensation qui devrait être la récompense d'un travail honnête.

Un mot au sujet des brochures comparatives ayant trait aux compagnies rivales. Quelques compagnies, comme les

devins convertis dans l'ancienne Alexandrie, ont fait des feux de joie de leurs mauvais livres. Des chiffres défigurés d'une manière ingénieuse, des rapports sans valeur, la calomnie n'ont que faire dans notre travail; et un grand progrès serait accompli, si toutes les compagnies se mettaient à expurger de la même manière leurs approvisionnements de brochures. Cependant toutes les brochures publiées par les compagnies d'assurance ne doivent pas être classées comme mauvaise. Les rapports de faits exacts sont des documents dont l'usage est légitime dans la sollicitation. Si une comparaison est exacte, son emploi rentre dans les limites d'une bonne concurrence.

Deuxièmement: Affaire déjà existante. Quelquefois, une personne sollicitée de prendre une assurance, dira: "J'ai une police dans telle compagnie." A moins que cette personne ne puisse être persuadée d'ajouter une assurance à celle qu'elle a déjà, le solliciteur à l'esprit loyal n'a qu'une chose à faire: féliciter cette personne de la prudence dont elle a fait preuve en assurant sa vie, et la laisser tranquille. En agissant ainsi, le solliciteur gagnera plus sûrement la confiance de cette personne, et sera plus sûr d'un succès futur, qu'en dénigrant son jugement, ou en faisant le procès de la compagnie qu'elle a choisie.

Agir autrement serait commettre un délit et sortir des limites. Le dénigrement n'est pas de bonne lutte dans la concurrence. Le dénigreur est une incarnation moderne de ce mauvais hom-

me qui semait de l'ivraie dans le jardin d'un homme de bien, pendant que celui-ci dormait. Celui qui emploie de semblables méthodes peut s'attendre, à son tour, à se voir couper l'herbe sous le pied. "Il se retournera et vous déchirera". Il peut y avoir une exception justifiée à la règle concernant le racolage: c'est lorsque la prime de la première année a subi un rabais et que le détenteur de la police n'a pas l'intention de renouveler. Amener une telle personne à s'assurer sur la base d'une prime de plein prix; c'est combattre le bon combat.

Une autre partie du champ de la concurrence réclame l'attention: c'est le développement du personnel productif. Il fut un temps où une table de taux, un blanc de demande, une parole persuasive étaient considérés comme formant un outillage complet pour entrer en campagne. Les solliciteurs se lançaient dans les affaires, "tout armés" comme Mireve sortant de la tête de Jupiter. Cependant le solliciteur d'aujourd'hui qui réussit est un homme qui a subi un certain entraînement, et il a fallu du temps et de l'argent pour le former.

Quand un agent a fait des avances à un solliciteur, lui a donné des garanties et fourni des occasions, dans l'espoir de développer un élément de profits, alors il a droit à sa récompense. Aucun rival à l'esprit juste ne cherchera à détourner un solliciteur du service d'un agent auquel il est lié moralement, s'il ne l'est pas par contrat. Si un solliciteur sent qu'il peut améliorer sa situation en représentant une autre compagnie, l'idée de ce changement doit venir de lui-même et non du gérant d'une agence rivale. La loyauté envers tous exigerait que ce solliciteur fournisse des preuves comme quoi il a rempli ses obligations envers son patron actuel. La loyauté dans la concurrence devrait aussi encourager la protection mutuelle contre l'espèce du "racoleur".

Il est impossible d'exprimer en termes définis les limites dans lesquelles doit s'exercer la concurrence. Les hommes honnêtes, qui ont une idée juste des droits des autres, verront clairement quelles sont ces limites. On a beaucoup parlé du but bienfaisant accompli par l'assurance sur la vie grâce à la protection qu'elle accorde à la famille. En outre, l'assurance sur la vie est une grande force morale, et ceux qui prêchent en sa faveur devraient faire concorder leurs actions avec les principes élevés qu'ils émettent, actions et principes devant être unis pour le progrès de notre belle institution.

L'ASSURANCE MONT-ROYAL

Compagnie Indépendante (incendie)

Bureaux: 1720 rue Notre-Dame

Co'n St-François-Xavier, MONTREAL

RODOLPHE FORGET, Président.
J. E. CLÉMENT, Jr., Gérant-Général.

"La Foncière"

Compagnie d'Assurance Mutuelle
contre le Feu.

Bureau Principal 68 rue St-Jacques, Montreal

On demande des Agents intelligents et actifs, partout où la Compagnie n'est pas représentée. Contrat avantageux; commissions rémunératrices.

Demandez notre prospectus.
S'adresser aux bureaux de la Compagnie

SYSTEME DE COTISATION.

Ordre Indépendant des Forestiers

L'ANNEE 1903

Payé aux Veuves, aux Orphelins et aux frères frappés d'incapacité...	\$1,658,108.92	Pourcentage d'accroissement d'assurance en vigueur durant l'année...	4.97%
Payé en bénéfices de maladies et de mortalité.....	192,163.71	Pourcentage d'accroissement de l'actif durant l'année.....	19.75%
Augmentation du nombre de membres durant l'année.....	14,123	Chiffre de la mortalité par 1,000, étant 14 de moins qu'en 1902.....	6.46
Augmentation de l'actif durant l'année.....	1,234,23,727		

Pour toute information relative au système d'assurance fraternelle de l'O. I. F. s'adresser à tout officier ou membre de la Société.