

Voyons-y ou l'on y verra pour nous !

Lucien Ladouceur

Volume 5, Number 1, 1937

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1102852ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1102852ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Ladouceur, L. (1937). Voyons-y ou l'on y verra pour nous ! *Assurances*, 5(1), 45–48. <https://doi.org/10.7202/1102852ar>

Voyons-y ou l'on y verra pour nous !

par

LUCIEN LADOUCEUR, L.S.C.
Agent de la Dominion Life Assurance Company

45

Certains s'objecteront peut-être au dynamisme un peu agressif de notre collaborateur. A ceux-là nous demandons de réfléchir un instant et de nous dire si celui-ci n'a pas raison de déplorer une assez pénible situation, que bien peu de gens osent exposer à haute voix. — A.

L'assurance sur la vie est un merveilleux organisme économique et social. Une publicité éducative, dont la persévérance ne le cède qu'à l'intensité, a dit tout le bien qu'il faut en penser.

Le public lui accorde une confiance sans borne puisque, au Canada seulement, il y avait en 1935 près de six millions et demi de polices en vigueur.

N'y aurait-il pas intérêt à se demander pourquoi les progrès rapides, énormes de l'assurance-vie n'ont pas marqué un recul correspondant de nos misères économiques ? La formule de l'assurance-vie serait-elle fautive ? Evidemment non, mais quant à son application, c'est autre chose. Ce serait pratiquer la politique de l'autruche que de nier l'inexcusable, mais considérable gaspillage de l'épargne populaire que signifient les abandons de contrat, justifiés ou non. Enfin, il serait coupable de taire la fautive sécurité que donne à son souscripteur ou à son bénéficiaire le contrat présenté comme une panacée quand il n'est que l'embryon d'une véritable protection.

Les compagnies n'ont rien épargné afin de populariser le remède. Qu'ont-elles tenté pour lui assurer sa pleine effi-

cacité, autrement dit, à qui ont-elles confié la lourde responsabilité, la délicate mission de prescrire ?

La gravité des conséquences commandent de découvrir le mal et de le corriger sans retard.

46 Les compagnies et leurs agents jouent dans la société, un rôle dont ils ne semblent pas avoir suffisamment saisi les lourdes obligations. Cette affirmation scandalisera peut-être; mais on n'enlèvera rien à l'aveuglante éloquence de l'expérience quotidienne pour qui sait voir, et des statistiques pour qui sait comparer.

Si on avait posé le problème plus tôt, si les compagnies y avaient apporté le remède, elles n'auraient pas encore à déplorer le nombre inquiétant, désolant des abandons et le public, mieux traité par les « professionnels de l'assurance-vie », ne nous tiendrait pas, comme présentement, pour des colporteurs importuns dont on redoute la rencontre.

Posons le problème. L'on comprendra que je ne puisse, en un court article, le traiter en profondeur. Si je réussis à inquiéter ceux qui estiment leur rôle à la hauteur d'une profession et qui l'aiment jusqu'à souffrir de l'atmosphère au milieu duquel on les tient, je serai satisfait.

Personne n'ignore où l'assurance-vie recrute un fort pourcentage de ses représentants. Venus à la suite de revers financiers, de perte d'emploi, pour essayer, en attendant, ou (lisez lentement) parce que « ça ne demande pas de talents particuliers », ils n'y restent qu'en geignant, sans goût, sans formation . . . sans vocation, d'ailleurs ils crèvent de faim. Connaissance et conscience ne se donnent rendez-vous que chez le tout petit nombre. Alors, après une éducation ridiculement sommaire, on lance cette armée à la recherche de l'assurable. Qui les blâmera de se rappeler surtout le taux élevé de la commission de première année, et, de préférence, les contrats les mieux rémunérés ? La nécessité ne permet pas le travail lent, le travail bien fait requiert la compétence.

Voilà ceux à qui l'on s'en remet du soin d'expliquer et d'appliquer l'assurance-vie.

Est-il vraiment convenable de leur remettre la charge de résoudre les problèmes économiquement fondamentaux de la famille et de l'individu ?

N'y a-t-il pas lieu de craindre les raisonnements et solutions acrobatiques ?

Sont-elles prudentes les compagnies qui, sciemment, prêtent leur prestige, délèguent leurs prérogatives, livrent le public à des représentants qu'elles n'ont pas formés au vrai sens du mot ? La culpabilité sociale du médecin incompetent n'a rien à voir avec sa quasi-impunité légale.

47

Le grand sacrifié, c'est l'assuré, tiraillé en tous sens par cent raisonnements dont il ne sait que conclure. Plusieurs fois, c'est fatal, au cours de sa vie, il changera de contrat, croyant toujours tenir, avec le dernier, le bon jusqu'à ce qu'un autre agent viennent le démolir. Rarement, tant ce genre d'agent fait vite et disparaît vite, l'assuré aura une vue d'ensemble, un plan d'ensemble de la protection et du plan d'épargne qui lui conviennent. Hélas, il finira par douter sinon s'écoeurer de ces solliciteurs à raisonnements multiples, divergents, concurrents féroces.

Le second sacrifié, c'est l'assureur. Que les compagnies écrivent, de face et de dos, sur leurs contrats que *tout abandon se traduit par une perte pour l'assuré*, elles n'en diminueront pas la quantité. D'abord, leur affirmation n'est pas toujours exacte. On ne saurait plus cruellement lui dire, qu'après avoir été trompé, il perdra; mais on ne pourra jamais lui prouver qu'il n'est pas payant de corriger une bêtise. Or, les clients mal servis sont très nombreux, et rien n'empêchera celui à qui l'agent X aura ouvert les yeux de vouloir d'abord punir la compagnie, fautive dans son représentant, en lui retirant son encouragement et récompenser l'agent compétent du nouveau

contrat suggéré. Au nom de qui et de quoi d'ailleurs l'en empêcherait-on ? Les compagnies ont deux moyens de corriger le mal exiger ou imposer à leurs représentants une formation minima, baser leur rémunération sur le maintien des affaires en vigueur.

48 Les modes de formation ne manquent pas. Un s'impose tout particulièrement, le stage universitaire. Pourquoi les compagnies ne souscriraient-elles pas tel montant nécessaire à la création d'une chaire d'assurance sur la vie dans les différentes universités ? Il serait facile d'y grouper des compétences qui auraient tôt fait de donner aux assureurs-vie un véritable cachet professionnel. Ne serait-ce pas là un excellent moyen de filtrer les véritables assureurs ? Les examens n'indiqueraient-ils pas impartialement ceux qu'il faut éliminer pour le bien du public, le bien des compagnies et le leur propre ?

Secondement, l'on devrait baser la rémunération sur les affaires maintenues en vigueur. Qu'on cesse de favoriser l'écu-
 meur, que le taux élevé de première année satisfait, le vendeur dispendieux pour sa compagnie comme pour le public. Que par une commission beaucoup plus élevée sur les renouvellements, on récompense le professionnel qui sait se bâtir une clientèle fidèle parce que bien et honnêtement traitée. Ici encore, la méthode filtrerait les indésirables.

Je m'arrête. Encore une fois, ce n'est pas en un court article qu'on peut fixer les détails d'un tel problème. Je le pose simplement dans ses grandes lignes avec l'espoir de le voir rebondir.

Rêvons d'un congrès qui nous réunirait tous pour y parler à coeur ouvert, pour aviser aux moyens de se hisser au niveau qui nous convient, celui des financiers, des banquiers, des professionnels, nous les conseillers économiques sur qui repose le soin de bâtir l'équation de tant de bonheurs, de tant de sécurités.