

Nécessité d'un programme d'assurance-vie

Wilfrid Lavigne

Volume 15, numéro 3, 1947

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103108ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103108ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Lavigne, W. (1947). Nécessité d'un programme d'assurance-vie. *Assurances*, 15(3), 148–152. <https://doi.org/10.7202/1103108ar>

Nécessité d'un programme d'assurance-vie

par

WILFRID LAVIGNE, B.A., L.S.C., C.L.U.

*Assureur-conseil et gérant de division à
La Sauvegarde*

148

Lorsque vous signez une proposition pour l'achat d'une police d'assurance sur la vie, le faites-vous toujours selon un plan bien ordonné ? N'agissez-vous pas plutôt sous l'impulsion du moment souvent éveillée par la visite d'un assureur quelconque ? Cet assureur, parfois un ami, a mis votre nom sur sa liste de clients en perspective et vous offre une police de \$5,000. ou de \$10,000. sans faire la moindre analyse de votre situation financière.

Combien d'agents d'assurance-vie avant de vous offrir un contrat particulier vous ont-ils demandé d'examiner les polices que vous détenez déjà et d'analyser votre bilan, afin de bien connaître vos besoins et de pouvoir vous tracer un programme que vous pourrez exécuter sur le champ ou dans cinq, dix, quinze ou même vingt ans selon que le permettra votre budget ?

Nous essaierons donc dans ces quelques lignes de souligner les principaux éléments qui peuvent servir à l'établissement de ce programme. Nous les ramènerons à trois: la protection de votre famille, l'assurance d'une retraite paisible pour vos vieux jours et votre budget.

¹ Avec cet article de M. Wilfrid Lavigne, nous inaugurons une nouvelle rubrique qui sera en quelque sorte une clinique de la production en assurance sur la vie. Seront accueillis avec plaisir tous les articles qui étudieront sous une forme quelconque la technique ou l'art de la vente. Nous espérons que nos lecteurs voudront prendre part à un échange de vues, qui pourrait être utile. — A

I — La protection de votre famille

Combien d'argent faudrait-il à votre femme, advenant votre mort pour qu'elle puisse vivre convenablement et procurer à vos enfants une éducation suffisante ? Voilà la première question à vous poser.

Quelles sont les charges fixes, quelles peuvent être les contingences ? Elles varieront inévitablement selon votre condition. Etes-vous ouvrier, technicien, employé civil, commerçant, industriel ou professionnel ? D'où l'importance de prévoir :

149

- 1° Une réserve liquide appelée fonds de nettoyage, qui servira à solder les frais de dernière maladie, de sépulture, les comptes en souffrance etc. Une police de \$1,000. ou \$2,000. dans la plupart des cas sera suffisante.
- 2° Un fonds d'adaptation : c'est un capital dont le paiement sous forme de versements mensuels ou annuels pendant un, deux ou trois ans permettra à votre veuve de s'adapter à sa nouvelle condition. Une police de \$3,000. à \$5,000. pourra être affectée à ce fonds.
- 3° Un revenu familial dont le paiement sous forme de mensualités se prolongera jusqu'à ce que le plus jeune enfant ait atteint l'âge de dix-huit ou vingt ans. Un revenu mensuel de \$100., \$150., \$200. ou plus suivant le cas.
- 4° Un revenu viager pour la veuve, commençant à l'expiration du revenu familial afin de lui assurer une vieillesse libre de tout souci. Une rente mensuelle de \$100., \$150. ou plus selon votre désir.
- 5° Un fonds pour l'éducation de vos enfants. Loin de vous l'idée de priver ceux-ci, par suite de votre dis-

partition soudaine, d'une éducation semblable sinon supérieure à la vôtre.

Un montant de \$1,000. à \$1,500. pour une fille, de \$2,000. à \$4,000. dans le cas d'un garçon semble convenable.

150 Voilà les principales choses auxquelles un chef de famille doit penser pour protéger sa famille. Il peut aussi pourvoir à un fonds hypothécaire qui servira à rembourser l'hypothèque sur sa maison, ou bien prévoir à un fonds spécial pour le paiement des droits de succession.

II — L'assurance d'une retraite paisible

Tout en songeant à votre famille, avez-vous pensé à vous-même ? D'après des statistiques officielles, sur cent jeunes gens, en excellente santé, qui débutent dans la vie à l'âge de 25 ans, trente-six n'atteignent pas l'âge de 65 ans. Quant au reste un seulement est riche, quatre sont à l'aise, cinq vivent de leur salaire et cinquante-quatre ne se suffisent plus à eux-mêmes. Dans quelle catégorie serez-vous à l'âge de 65 ans ? Quelles sont vos probabilités d'être riche ou de vivre à l'aise ?

A cette période de votre vie, vous aurez besoin d'un revenu minimum. Avez-vous songé à faire le nécessaire pour l'avoir ?

A un taux d'intérêt de trois pour cent, il vous faudra un capital de \$80,000. dollars pour avoir un revenu de \$200. par mois. Une compagnie d'assurance-vie peut avec un capital de \$36,000. dollars vous procurer ce même revenu mensuel à partir de l'âge de 60 ans et ce, durant tout le reste de votre vie.

Les plans de dotation à l'âge de 60 ou 65 ans ou de Pension avec assurance vous permettront de réaliser ce capital de 25, 30, 40,000. dollars ou plus ou cette pension mensuelle de

\$100., \$150. ou \$200. dont vous aurez besoin pour assurer votre subsistance au moment de votre retraite. Vous pourrez ainsi réaliser votre rêve de ne pas être au crochet de vos enfants au déclin de votre vie.

III — Votre budget

Avant de prescrire un médicament à son patient, un médecin doit connaître tous les symptômes de la maladie afin de faire un bon diagnostic. De même, pour vous aider à tracer un programme adéquat, l'assureur-vie, en plus de connaître vos besoins, devra-t-il être au courant de votre budget. Il pourra ainsi mieux vous aviser sur les différents contrats que vous devrez choisir.

151

Et d'abord vivez-vous selon un budget ? Vous gagnez \$3,000., \$5,000. ou \$10,000. par an; des 60,000., 100,000. ou 200,000. dollars que vous aurez touchés au bout de 20 ans, quel actif vous aurez-vous accumulé ? Un de mes clients me disait récemment: « Mon revenu dépasse \$6,000. par an et les seules économies que je fais à la fin de l'année sont celles de mes primes d'assurance. » Cependant dans 20 ans il aura touché au moins 120,000 dollars.

Depuis le début de cet article, j'ai attaché beaucoup d'importance aux systèmes de dotation à longue échéance ou de pension avec assurance; dans bien des cas, cependant, il faut recommander un contrat de vie entière dont les primes sont payables la vie durant ou limitées à l'âge de 60 ou 65 ans. Cela est déterminé par les besoins du client et selon son budget.

Il est encore plus important d'organiser sa vie selon un budget bien déterminé que de se tracer un programme d'assurance-vie. Votre assureur ne vous aura-t-il rendu que ce premier service, il aura fait beaucoup pour vous.

Est-il nécessaire de se tracer un programme d'assurance-vie ? Ces quelques lignes, je l'espère en auront démontré l'importance. Elles auront montré en même temps quel est le rôle de l'assureur-vie.

Capable d'analyser et de définir les besoins de son client en relation avec sa capacité financière, telle doit être la compétence de votre assureur. Pour celui-ci, sa première fonction ne doit pas être de représenter une compagnie et d'augmenter son chiffre d'affaires, mais bien d'aider son client à organiser sa propre sécurité. Son rôle sera donc avant tout de rendre un service social dans toute l'acception de ce terme.

Grâce à une étude approfondie propre à sa profession, il sera en mesure de déterminer à son client les risques qui le menacent, définir les exigences concrètes de son besoin de sécurité et préciser le mode de protection que peut lui accorder sa situation financière.

Ainsi défini, le rôle de l'assureur comme agent social, prend une nouvelle signification. Il nécessite de la part de celui-ci, une longue préparation professionnelle et un ensemble de qualités morales. On ne peut s'improviser assureur comme on ne peut devenir médecin ou avocat du jour au lendemain.

