

## Le cinquantenaire de l'Association des Assureurs-vie au Canada

G. P.

Volume 25, numéro 1, 1957

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103335ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103335ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

P., G. (1957). Le cinquantenaire de l'Association des Assureurs-vie au Canada. *Assurances*, 25(1), 23–29. <https://doi.org/10.7202/1103335ar>

# Le cinquantenaire de l'Association des Assureurs-vie au Canada<sup>1</sup>

par

G. P.

23

L'Association a publié l'année dernière une brochure intitulée « *The story of the Life Underwriters Association* ». On y retrace l'origine et l'évolution de ce mouvement, qui a rendu des services à la cause de l'assurance sur la vie au Canada. Tous ses membres ne sont pas des as — il serait bien étonnant qu'il en fût ainsi — mais un grand nombre de ceux qui ont bien réussi en font partie. Et cela ce serait déjà un témoignage rendu à la qualité du mouvement et à ses résultats.

Les assureurs<sup>2</sup> ont fait un effort intéressant pour donner de l'ampleur au mouvement. Ils ont poussé leurs agents à suivre les cours, à étudier et à passer les examens qui sont établis au niveau primaire. Et ainsi, ils ont créé une atmosphère qui a incité les plus intéressants de leurs sujets à étudier, à se qualifier pour employer un anglicisme commode. Comme ils ont également payé en partie les frais de tout cela, on doit les féliciter et les remercier du concours qu'ils ont apporté à la formation des intermédiaires et à l'élévation du niveau moyen, à la préparation du statut professionnel dont on se préoccupe un peu partout, en Amérique, comme en Europe.

---

<sup>1</sup> Life Underwriters Association.

<sup>2</sup> Les véritables assureurs, non les membres de l'Association des Assureurs-vie qui ne sont vraiment que des agents. Dans son travail sur « L'enseignement de l'assurance aux Etats-Unis et l'éducation professionnelle », qui est analysé ailleurs, M. Jean Paramelle le signale très bien quand il écrit: « Actuellement, les vendeurs d'assurance et surtout les agents vie se qualifient d'underwriters, titre plus pompeux et qui flatte leur amour-propre, si bien que certains regrettent que l'expression se soit un peu galvaudée et soit presque devenue synonyme d'agent ».

A l'occasion du cinquantenaire de fondation de *The Life Underwriters Association of Canada*, le groupe de Montréal de l'Institut des Assureurs-vie a offert un banquet, il y a quelques mois.

24 Voici le discours que j'ai prononcé à ce banquet. Si la revue « Assurances » le reproduit ici, c'est qu'on croit y retrouver un sincère souci d'améliorer la formation de l'agent, d'élever le niveau de sa préparation intellectuelle, afin d'en faire autre chose que l'interprète fidèle du *manuel* ou du tarif.<sup>1</sup>



« Il y a vingt ans environ, en passant par Trois-Rivières, j'ai ouvert un journal de l'endroit « Le Nouvelliste » et j'ai lu par hasard ce qui suit: « Douze maréchaux-ferrants de la région ont passé leurs examens et obtiendront le diplôme de l'Association des Maréchaux-Ferrants de Québec . . . » J'étais jeune alors et je dois l'admettre, à distance, assez impertinent. Voici ce que j'écrivis dans le numéro suivant de ma revue sur les mérites comparés des forgerons et des agents d'assurance, mes frères:

« Il y a dans la province de Québec une association digne de tous les respects: celle des maréchaux-ferrants de Québec. Chaque année, elle donne des cours, elle fait passer des examens et elle remet un diplôme à ses élèves méritants le jour de son assemblée générale. Un maréchal-ferrant, c'est un joli et très vieux mot appliqué au forgeron qui, dans un milieu restreint, joue un rôle: il garnit les sabots des chevaux d'un ferrement qui les empêche de glisser et, si je ne fais pas erreur, les garde en bonne santé. C'est un métier simple et vieux comme le monde, qui conserve la tradition de la qualité. Et c'est pour cela qu'on fait passer des examens à de braves gens dont le rôle dans notre société va décroissant.

---

<sup>1</sup> Les idées qu'on y développe n'ont pas plu, semble-t-il. Et cependant elles portaient d'un sincère désir d'être utile.

« Dans l'assurance, où l'on confie à l'agent le soin de protéger des capitaux considérables ou d'orienter les économies de toute une vie, on ne fait rien ou à peu près de tout cela. Au premier venu, on dit: vous n'avez rien réussi jusqu'ici, vous ignorez tout de tout, mais vous avez des relations. Qu'à cela ne tienne: remplir ceci ou, si vous en êtes incapable, signez ici et versez les honoraires, nous nous chargeons du reste. Et ainsi naît un nouvel agent à qui on ne demande plus que d'apporter des affaires; ce qui est facile quand on a de l'aplomb et le goût du travail. »

25

« Messieurs, je le répète, j'étais jeune alors et assez irrévérencieux. C'est sûrement ce qu'a pensé mon excellent ami Jules Derome, qui n'avait pas encore été un de vos présidents, mais qui s'intéressait déjà à l'œuvre féconde qu'a poursuivie contre vents et marées l'Association des Assureurs-Vie du Canada dont l'Institut des assureurs-vie agréées est une des réalisations les plus intéressantes. S'il me fallait écrire sur le même sujet aujourd'hui, je ne m'exprimerais pas de la même manière évidemment. D'un geste circulaire, je montrerais ces gens qui autour de moi ont eu le courage de s'informer des choses de leur métier, d'étudier les programmes qu'on leur a soumis et de s'astreindre à passer des examens à une époque de la vie où il est plus agréable de se livrer à son sport favori ou tout simplement de s'occuper des plaisirs et des jeux de ses enfants. Ce sont vous tous, Messieurs, à qui aujourd'hui on remet un diplôme, qui reconnaît un effort, un désir de savoir d'autant plus louable qu'il tend à faire de vous autre chose que des vendeurs de police, ayant besoin d'abord d'une semelle résistante pour bloquer la porte. Non pas que je veuille diminuer le mérite agissant de ceux qui cherchent à satisfaire un besoin chez autrui envers et contre tout. Je veux simplement souligner que, dans notre métier, il faut maintenant plus que l'instinct de la vente et de l'aplomb pour rendre véritablement service au public et pour orienter les économies de toute une

26

vie dans le sens le plus favorable. Il faut être plus qu'un bateleur de foire, comme quelqu'un le disait très justement en parlant de la fonction de l'agent d'assurances. Cet effort de formation, Messieurs, vous l'avez fait et je veux vous en féliciter. En jetant un coup d'œil sur le programme de vos cours, je constate qu'on vous a donné des notions générales, si c'est acquérir des notions que de pénétrer un peu avant dans la connaissance de son métier. C'est à dessein que je dis des notions, car ce que vous avez étudié jusqu'ici ce sont des éléments qui, approfondis, vous donneront justement ces connaissances dont vous avez besoin pour transformer un métier en une profession. Nous, les agents, nous plaignons parfois d'être considérés comme les éléments d'une série. Nous nous étonnons que trop souvent, dans le public, on nous croit interchangeables parce que, je le crains, trop souvent nous nous contentons d'être de simples interprètes d'un tarif, d'un manuel comme on dit quand on traduit tout simplement comme d'autres respirent, sans réfléchir. Et comment veut-on qu'on nous considère autrement si nous nous limitons à bien savoir ce qu'il en coûte par \$1,000. pour s'assurer ? Comment voulez-vous qu'un client ne nous croit pas facilement remplaçable par un autre si nous ne sommes pas capables d'étudier et de comprendre son problème ? Je sais que tous les clients ne sont pas faciles d'accès. Il y a le bougon qui ne veut rien écouter; il y a le Jos-connaissant (n'est-ce pas que ce canadienisme est amusant) qui ne laisse rien dire, car il sait tout; il y a le pusillanime, l'indécis qui a besoin d'être poussé dans le dos mais qui, parfois, s'échappe comme une anguille, au moment où on croit le faire signer *on the dotted line*. Il y a celui dont la femme ne se décide jamais: un gros mâlin celui-là qui se repose sur les autres du soin de ne pas dire non.

« Pour comprendre tous ces types humains, il faut avoir recours à un sens inné ou acquis de la psychologie. Dans le programme de vos cours, je lis « sollicitation de l'assurance-

vie et l'art de la vente, la psychologie et les méthodes avancées de la sollicitation de l'assurance sur la vie ». Je ne sais pas exactement ce qu'on vous a dit, mais je sais que la psychologie c'est d'abord la science de l'humain, cette connaissance des impondérables qui fait que l'on convainc ou qu'on se heurte à un refus, à un mur impossible à franchir. Cela ne s'acquiert pas, dit-on. Certains ont en eux cette extraordinaire force de conviction, qui fait qu'il suffit de les écouter pour être convaincu. Que ceux qui ne l'ont pas sachent qu'on persuade par une présentation logique des faits tout autant et de façon plus stable que par cet étonnant fluide qui se dégage de certains. Pour cela, il faut apprendre à parler et à écrire. Cela peut paraître curieux de dire une chose aussi simple à des gens de votre âge. Messieurs, croyez-moi, apprenez à vous exprimer clairement et facilement. Vous convaincrez d'autant mieux que vous saurez mieux vous exprimer. Cela aussi est au programme de vos cours: le français commercial y lit-on. Bravo ! la connaissance de la langue, voilà un magnifique instrument de travail. Si vous me permettez un conseil, Messieurs, lisez, lisez beaucoup: des romans qui vous apporteront le vocabulaire, des biographies historiques, qui compléteront votre formation, des pièces de théâtre qui nourriront votre imagination. Lisez des textes du métier. Tenez-vous au courant des choses de votre profession pour en parler sensément aux autres. Et aussi gardez un contact intime avec les questions qui intéressent vos compatriotes individuellement et votre pays collectivement. Ainsi, bientôt une question assez grave pour vous se posera à l'attention de tous: celle de l'assurance-santé. Etudiez cette question et d'autres, seul ou mieux encore avec d'autres. Pour cela, fréquentez les groupements où on travaille en commun, comme les comités techniques des chambres de commerce. Si vous n'avez pas la formation voulue pour aborder les problèmes les plus complexes, n'hésitez-pas à vous mettre au travail. Suivez, par exemple, des cours du soir à

l'Université. Cette année à l'École des Hautes Études Commerciales, il y avait 125 élèves au cours du soir d'économie politique. Inscrivez-vous à des cours plus spécialisés portant sur l'impôt sur le revenu, sur les impôts successoraux, sur les placements. Autrefois, tout cela était incomplet, difficile. Maintenant, l'Université se rapproche de tous parce qu'elle sent le grand besoin d'instruction que l'on a dans tous les milieux.

28

« Si vous faites cela, vous ne serez plus interchangeable; vous ne serez plus celui qui compte sur la fatigue de l'interlocuteur ou sur la chance pour vendre. Vous serez celui que l'on consulte, que l'on écoute (ce qui ne veut pas dire que vous devrez simplement attendre dans votre bureau qu'on vous appelle, car l'assurance sur la vie se vend). Vous serez celui dont les avis sont acceptés parce qu'il s'est élevé dans l'échelle sociale, dans l'échelle technique au niveau du conseiller, si vous savez allier à la force de conviction, la sagesse des avis et la compréhension des problèmes particuliers de votre client. Car il faut en venir à ce que le client s'ouvre, à ce qu'il se confie. Pour cela, il faut qu'il ait confiance. Or, si la confiance s'acquiert et si elle est à la base du succès, elle se perd vite, hélas ! Vous l'obtiendrez d'autant plus rapidement que vous vous serez davantage préparés. Dans vos compagnies, on vous pousse dans le dos, on vous tient en haleine et, par le truchement ordinaire de la commission, on vous force à produire, à agir, ce qui n'est pas mauvais, vous l'admettez. Si vous voulez préparer votre avenir, devenir quelqu'un dans votre profession, attirer vers vous ceux que n'impressionne plus le *high pressure salesmanship*, ce produit édulcoré d'une autre époque, je crois que vous ferez bien d'écouter ceux qui vous recommandent de compléter vous-même ce premier élément de formation, que confirmera tout à l'heure la remise de votre diplôme. Je n'ai pas la béate admiration d'un diplôme ou d'un titre, qu'autrefois, je considérais avec respect. Maintenant, je les

## ASSURANCES

---

vois simplement comme la reconnaissance d'un effort momentané. Je ne respecte leurs titulaires que s'ils ont su faire davantage, s'ils sont allés au-delà du diplôme en ne le considérant que comme une première étape, comme un jalon dans la voie de la connaissance.

« Le frère Lockwell, doyen de la faculté de Commerce de Laval, s'exprimait ainsi il y a quelque temps, devant un certain nombre de vos collègues, je crois :

« A titre d'Assureur-Vie rien de ce qui est humain ne devrait vous être étranger. Vous devez posséder un arsenal d'arguments plus fourni que celui que vous donnent vos manuels et vos guides. Vous devez être des espèces de casuistes, et à cet effet, vous devez posséder l'esprit de finesse, l'esprit d'adaptation, l'esprit de sympathie. »

« Pour cela, c'est moi qui vous parle maintenant, il faut que vous soyez prêt à un effort personnel assez grand, mais qui, en développant votre personnalité, fera de vous ce que personne d'autres ne peut réaliser pour vous : un homme instruit qui s'emploie à être utile aux autres. C'est un programme qu'ont réalisé, je pense, presque tous ceux qui ont réussi. Ne croyez pas que la chance seule sert ceux qui arrivent. Si elle aide certains et dessert d'autres, elle n'est qu'un élément du succès et, peut-être, le moindre ».