

## Chronique de documentation

J. H.

Volume 30, numéro 4, 1963

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103470ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103470ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

H., J. (1963). Compte rendu de [Chronique de documentation]. *Assurances*, 30(4), 271–272. <https://doi.org/10.7202/1103470ar>

# Chronique de documentation

*par*

J. H.

**Proceedings of the Thirteenth Annual Insurance Conference, March 1962.** Ohio State University Publications. College of Commerce Conference Series — Number C-148. 271

Les travaux ont été consacrés cette année à la production en assurance: recrutement, surveillance des producteurs, mode d'expansion des affaires en assurance vie et autres que vie. On trouvera résumées, dans les deux cents pages de ce livre, les opinions de ceux qui contribuent à faire de l'assurance aux États-Unis l'un des secteurs les plus actifs, les plus dynamiques de l'économie américaine. A signaler en particulier, le travail de M. Lee A. Buck sur les méthodes de recrutement des agents employées par la New York Life qui, nous semble-t-il, résumant assez bien celles qu'on utilise ailleurs. En résumé, on procède par entrevues, par tests divers (d'aptitude, d'intelligence, etc.) — qui sont censés établir à l'aide de six épreuves différentes le quotient intellectuel du candidat. Mais deux écoles se heurtent: celle de M. Buck, qui veut aller à l'extérieur chercher des éléments nouveaux toujours plus nombreux et l'autre qui préfère former davantage les éléments existants: c'est cela que révèle la discussion qui a suivi l'exposé de M. Buck.

Dans l'ensemble, encore une fois, l'ouvrage est intéressant parce qu'il indique le courant de pensée dans un domaine extrêmement dynamique chez nos voisins et, par voie de conséquence, chez-nous puisque nous subissons leur influence.

**Insurance Personnel in the United States, May 1962.** Institute of Life Insurance, 488 Madison Avenue, New York. Dans "The Tally of Insurance Statistics".

272

Un bulletin de l'*Institute* nous apporte quelques précisions sur l'importance du personnel dans le commerce de l'assurance chez nos voisins. En mai 1962, il s'y trouvait 1,142,000 personnes dans l'ensemble, dont 355,000 à la vente, 416,000 à l'administration des sièges sociaux, 318,000 dans les agences et bureaux de courtage et 52,000 dans les autres bureaux comme les centres de tarification et d'inspection, les services gouvernementaux et les groupements privés complémentaires. Ce qui frappe dans ces chiffres, c'est l'importance des services de vente; cela explique d'ailleurs la rapidité d'expansion des assurances.

"Tally of Insurance Statistics" mentionne également, chez nos voisins, l'étendue des valeurs de rachat (*surrender values*) touchées pour les polices annulées en 1961: \$1,183,-300,000 en huit mois. Si on compare ce chiffre à celui des indemnités versées aux bénéficiaires durant la période (\$2,584,100,000) on est étonné de voir combien l'assurance annulée reste élevée chaque année chez nos voisins. Les valeurs de rachat correspondent, en somme, à 43 pour cent des sommes versées aux bénéficiaires durant la période. C'est énorme, quand on pense à ce que représente le gaspillage de ces polices abandonnées pour toutes espèces de raisons et, surtout, parce qu'elles ont été souscrites par des gens qui n'avaient pas les moyens ou qui n'avaient pas compris l'effort financier qu'on allait leur demander. C'est la rançon de méthodes de vente où subsiste un élément de pression, de hâte, de besoin immédiat. Dans l'ensemble, elles donnent des résultats de masse étonnants, mais la conséquence est coûteuse collectivement et défavorable individuellement dans les années subséquentes.