

## Maréchaux-ferrants et agents d'assurances

Gérard Parizeau

Volume 6, numéro 1, 1938

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1102882ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1102882ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Parizeau, G. (1938). Maréchaux-ferrants et agents d'assurances. *Assurances*, 6(1), 1–5. <https://doi.org/10.7202/1102882ar>

# Assurances

Revue trimestrielle consacrée à l'étude théorique et pratique  
de l'assurance au Canada

Enregistrée à Montréal comme matière de seconde classe.  
Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

Prix au Canada:  
L'abonnement: \$1.00  
Le numéro: 25 cents

Directeur: GÉRARD PARIZEAU  
Publicité: ANTOINE DESMARAIS

Administration:  
Ch. 43  
84, rue Notre-Dame ouest  
Montréal

---

6<sup>e</sup> année

MONTRÉAL, AVRIL 1938

Numéro 1

---

## Maréchaux-ferrants et agents d'assurances <sup>1</sup>

par  
GÉRARD PARIZEAU,  
*Licencié en sciences commerciales*

### III — DE QUELQUES RÉFORMES

Dans deux articles précédents, je me suis efforcé d'intéresser le lecteur à une idée simple, mais digne de respect: la compétence nécessaire de l'agent d'assurances. J'ai montré d'abord que d'autres que nous recherchent la qualité du travail et s'astreignent à l'étude pour l'obtenir. Puis, j'ai résumé ce que, chez nos voisins, certains Etats ont cru bon de faire pour créer un statut professionnel pour les agents et les courtiers d'assurances.

<sup>1</sup> « Douze maréchaux-ferrants de la région ont passé avec succès leurs examens et obtiendront le diplôme de l'Association des Maréchaux-Ferrants de Québec. » *Le Nouvelliste*, 2/7/36.

Il me reste à exposer en quelques mots ce que nous pourrions faire nous-mêmes. Je sais que je me hasarde sur un terrain glissant; mais il est nécessaire que je ne reste pas en chemin après avoir affirmé la nécessité de réformes.

2

Jusqu'ici l'assurance a été pour le plus grand nombre une planche de salut qu'on agrippait aux moments difficiles, comme le nageur inexpérimenté saisit tout ce qui est à portée de sa main pour éviter de couler à fond. À cause même de son accès facile, l'assurance a été le refuge de tous ceux qui ne réussissaient pas ailleurs. Songez qu'il suffisait de signer une formule et de verser une petite somme pour avoir le droit de toucher une commission d'agent. C'était trop facile, vraiment ! Aussi peut-on affirmer sans crainte d'exagérer, je crois, que l'incompétence a été longtemps la règle à peu près générale, avec les conséquences que l'on sait. Je ne crois pas que les choses aient beaucoup changé depuis quelques années parce qu'on n'a pas pris les mesures nécessaires. Pour relever le niveau, il suffirait d'imposer un examen de compétence; mais cela on ne l'a pas encore voulu. Que faire alors, me dira-t-on ? Le moins qu'on puisse faire, me semble-t-il, ce serait d'exiger l'épreuve de compétence des nouveaux agents et, en leur accordant un titre qui les poserait auprès du public, d'amener les autres à se préparer. Voilà toute la conclusion que je tirerai du projet dont voici l'ébauche.

\*

L'agent actuel étant tabou, ne nous préoccupons que du candidat, c'est-à-dire celui qui n'a encore aucune notion de l'assurance, mais qui a des relations et le désir de travailler. À celui-là, si l'on veut m'en croire, on dira: « Voici un petit livre — le manuel de l'agent — examinez-le et mettez-vous le bien en tête. D'ici trois mois vous avez le loisir de faire des affaires sous la direction de la compagnie qui appuie votre demande de permis, puisque nous vous remettons un permis

provisoire qui vous permettra d'entrer en contact avec la pratique. Regardez, étudiez, lisez et présentez-vous à un premier examen que vous devrez passer si vous désirez rester dans le métier. Si vous répondez aux questions de façon satisfaisante, vous vous inscrirez au cours par correspondance d'une université de votre choix, en vue du deuxième examen qui aura lieu à la fin de l'année. Dans l'intervalle, nous vous remettons un autre permis provisoire, valable pour le reste de l'année. Ainsi, vous pourrez travailler tout en étudiant. Et si vous passez cette deuxième épreuve, vous aurez droit de vous inscrire à la dernière partie du cours par correspondance qui vous amènera à un troisième examen. Celui-là vous vaudra un diplôme, un titre et un permis permanent, cette fois ».

3

C'est dire, en somme, que tout candidat au titre d'agent d'assurances devrait se soumettre à un triple examen le conduisant par échelons à un diplôme et à un titre, obtenus tout en gagnant sa vie, sous la direction d'une compagnie d'assurances. Ainsi se réaliseraient une sélection et un filtrage: sélection du plus apte, filtrage de tous ceux qui, non désireux de se former, méritent qu'on les écarte.

Une pareille réforme exigerait évidemment une législation nouvelle, mais surtout une documentation à peu près inexistante. Il faudrait d'abord un petit manuel comme celui qu'on remet aux candidats dans l'Etat de l'Illinois; manuel exposant les rudiments du métier et destiné à la préparation du premier examen.

Il faudrait ensuite organiser des cours par correspondance avec la collaboration des universités et des assureurs<sup>2</sup>. Ces cours doivent, en effet, être accessibles aussi bien aux gens des villes que de la campagne si l'on veut obtenir des résultats géné-

<sup>2</sup> Avec l'aide, par exemple, de l'Insurance Institute of Montreal, qui rend actuellement des services précieux dans le domaine de l'enseignement, et d'autres groupements comme l'Association des Courtiers d'Assurances, la Chartered Life Underwriters' Association, etc.

ralisés. On ne doit pas chercher à relever le niveau dans les villes seulement, c'est-à-dire dans les endroits les plus rapprochés des centres d'enseignement.

Ces cours par correspondance tendraient à une formation générale graduée, à base d'assurance et d'économie politique, et faut-il le dire de langue, tant il est vrai qu'un diplôme dans notre pays doit être précédé d'une formation complémentaire indispensable.

4

Enfin, ces cours seraient complétés par des livres sur les diverses catégories d'assurances, écrits par des spécialistes de chez nous pour le Canada et les Canadiens. Actuellement, comme on sait, il existe très peu de ces livres, qui sont indispensables cependant.

Pour grouper les nouveaux agents et leur donner un prestige mérité, une association des diplômés se chargerait par une publicité soutenue de faire connaître au public la compétence de ses membres. Ainsi naîtrait une classe plus réputée qui, petit à petit, attirerait à elle les agents déjà existants, à qui on ne demanderait que l'inscription au cours par correspondance et le double examen.

\*

Voilà une première réforme. Il en est d'autres. Si l'on exige plus de compétence de l'agent, il faudrait le protéger contre tous les grignoteurs du métier: administrateurs de successions, comptables, propriétaires fonciers, employés de compagnies et grands et petits prêteurs, qui attirent à eux un grand nombre d'affaires par la grâce de ceux qui leur accordent un permis. Je sais qu'on fait actuellement un effort d'épuration et qu'on tend à ne laisser dans le champ d'action que les agents et les courtiers de carrière; mais il faudra à mon avis aller jusqu'au bout.

Il faudrait également protéger l'agent contre le client qui le fait travailler sans aucune intention précise, « pour savoir »

ou pour comparer avec les chiffres d'un autre; à moins que l'agent n'ait été averti. Il ne faudrait pas qu'une fois la proposition remplie et signée par le proposant, l'affaire pût être accordée à un autre agent une fois fait tout le travail préparatoire. Il faudrait empêcher qu'un assuré renvoie à son courtier les polices qu'il lui avait demandées, sans que le courtier ait droit à une rémunération quelconque. Toutes choses qui se font librement maintenant et qui sont injustes.

5

Enfin une dernière réforme, qui s'applique à l'assurance sur la vie: le mode de rémunération. Actuellement, comme on sait, l'agent reçoit un fort pourcentage de la première prime et une part très rapidement décroissante des autres. Comme résultat, il ne pense guère qu'à produire sans se préoccuper de maintenir en vigueur les assurances antérieures. C'est la cause d'un gaspillage formidable qui coûte très cher tant à l'assureur qu'à l'assuré. Pour l'enrayer, il suffirait de répartir différemment la rémunération de l'agent. En divisant la commission entre les premières années de manière que l'agent ait à peu près le même avantage à garder en vigueur les assurances souscrites antérieurement qu'à en placer de nouvelles, on arriverait à une stabilité actuellement inexistante, mais qui est indispensable à une production saine. Il serait nécessaire évidemment de démolir quelques opinions bien ancrées et résister probablement à un mouvement venu des intéressés eux-mêmes; mais le résultat final en vaudrait la peine.

\*

Voilà quelques réformes. Il suffirait pour les réaliser que le surintendant des Assurances les imposât ou, mieux, amenât les intéressés — grands et petits, — à y accéder. Ce serait agir pour le bien de tous: agents et compagnies, sans compter le public qui mérite bien qu'on se préoccupe de lui.