

Lu

G. P.

Volume 6, numéro 3, 1938

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1102905ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1102905ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

P., G. (1938). Compte rendu de [Lu]. *Assurances*, 6(3), 163–164.
<https://doi.org/10.7202/1102905ar>

L u

Casualty Lectures of 1937-1938. — Stone & Cox, Limited.
Prix: \$1.00.

Cette brochure contient un certain nombre de cours, donnés à Toronto et à Montréal, sur les assurances comprises sous le nom générique de *Casualty*, c'est-à-dire les assurances de vol, d'accidents et de responsabilité. On y trouve d'excellentes études faites surtout par des praticiens de l'Ontario sur la pratique de leur province. Comme il y a une grande similitude avec la nôtre, le lecteur les consultera avec profit. Si certaines pêchent peut-être par excès de détail, la plupart présentent un réel intérêt et trouvent leur place dans la bibliothèque de l'agent qui désire avoir un aperçu assez étendu de la garantie accordée, de la tarification et du sujet en général.

An Introduction to the Study of Frame and Brick Building Construction in relation to Fire Insurance. — par James R. Wright. Prix: 75c. Stone & Cox Ltd.

Le titre est long, mais il est précis. Il s'agit en effet d'une étude des matériaux employés dans la construction et des manières de construire au Canada. Elle est suivie d'un glossaire des termes employés en assurance contre l'incendie au sujet de la construction. Le tout couvre cinquante-huit pages.

Voilà une brochure qui sera utile au courtier qui veut se documenter afin de discuter en connaissance de cause les détails techniques de ses risques avec l'*Underwriter*, ce cerbère qu'il est excellent de renseigner dans sa langue sans avoir l'air d'un aveugle qui parle des couleurs, comme disent les bonnes gens.

Better Methods of Selling Life Insurance. — par L. L. Montgomery. Prix: \$1.00. Stone & Cox Ltd.

164

Le savoir-vendre, c'est un peu comme le savoir-faire. Cela s'apprend . . . dans une certaine mesure. On se méfie généralement des recettes destinées à faire de chacun un vendeur et, même, un grand vendeur. La phrase que voici met, cependant, en confiance dès le début: « There is a great difference between becoming a million dollar producer and making other people million dollar producers. » En effet !

Si vous lisez ce livre pour y trouver quelques idées utiles, très bien! Mais ne l'achetez pas avec l'espoir de devenir un *Star Salesman*. Vous y perdriez votre temps et votre argent. L'auteur ne se propose, je crois, que d'apporter des indications générales, de donner à ses lecteurs un élan et aussi une méthode de travail, qui tôt ou tard produira des fruits.

A Study of Wills. — par J. A. Cunningham. Prix: 50 cents. Stone & Cox Ltd.

Le livre venu de Toronto a un inconvénient dès qu'il traite de questions légales: il n'est pas entièrement adapté à nos besoins parce que les cas qu'il expose n'ont souvent dans notre province qu'une valeur de précédents plus ou moins applicables à notre milieu. C'est avec cette restriction qu'il faut présenter l'opuscule de M. Cunningham.

L'auteur étudie le testament, ses clauses principales, sa portée générale, et il donne des exemples de ses applications. L'agent d'assurance sur la vie y trouvera des directives générales et quelques suggestions utiles.

G. P.