

Ce document hors série est publié à l'occasion du discours de l'ancien premier ministre ontarien Mike Harris à la tribune de l'IEDM le 16 novembre 2011, dans le cadre de la première édition de la *Série de conférences George Lengvari Sr.* Il s'agit d'un extrait adapté d'une biographie à venir de M. Lengvari rédigée par Fred Langan. M. Langan est retraité et a fait carrière comme journaliste économique à la CBC.

« Si vous voulez qu'un travail soit fait correctement, embauchez un capitaliste ». Cette mention figure au dos de la carte d'affaires de George Lengvari Sr. Cet immigrant hongrois venu vivre au Canada a appris les leçons de la vie d'abord en tant qu'étudiant, puis en tant que banquier, soldat et prisonnier de guerre. Après la Seconde Guerre mondiale, il a dû recommencer à partir de zéro en tant que réfugié, traducteur, jardinier et apiculteur.

C'est seulement en arrivant au Canada en 1951 qu'il put mettre en pratique ce qu'il avait appris lors de ses études (il était avocat et titulaire d'un doctorat en économie politique) et sa philosophie. Après des débuts modestes comme concierge à l'Université McGill, il a rapidement mis sur pied une société de courtage d'assurance très rentable, proposant des innovations qui ont remis en question les idées reçues des compagnies d'assurances et qui ont fini par rapporter – tant à elles qu'à lui – beaucoup d'argent.

La grande idée de M. Lengvari, qu'il a perfectionnée tout au long de sa vie, fut de développer des produits qui ont rendu les régimes d'assurance vie plus attrayants pour les dirigeants d'entreprise et en particulier pour les propriétaires d'entreprises familiales, dont une préoccupation majeure est de réduire l'impôt à payer lorsqu'ils transmettent leur richesse à la génération suivante.

Sa philosophie personnelle est fondée sur une croyance dans les vertus du libre marché et d'une société ouverte. Il a appris leur importance à la dure en Europe centrale. M. Lengvari a une solide éthique du travail : il prend toujours le temps d'aller à son bureau de Vancouver malgré ses 96 ans.

UN RÉFUGIÉ DES GUERRES EUROPÉENNES

George Lengvari est né en Hongrie en 1915. Il a excellé dans les

sports et dans ses études à l'université, étant déjà titulaire d'un diplôme en droit et d'un doctorat en économie politique à l'âge de 22 ans. Son premier emploi fut à la Banque hongroise de commerce, une banque privée établie à Budapest. Après une brève période de formation, il fut affecté à un service inusité de la banque qui s'occupait de commerce international : l'Association hongro-finnoise, où on le nomma vice-président principal à

l'âge de 23 ans. L'objectif de ce service consistait à vendre du bois artisanal de la Hongrie à la Finlande : étrange, car la Finlande était recouverte de forêts et la Hongrie était un pays agricole plus développé ayant défriché ses principales forêts plusieurs siècles auparavant.

Ce mandat se révéla plus tard avoir été une bénédiction : peu de temps avant la fin de la guerre, il fut retiré du front de l'Est et réaffecté en Europe centrale pour que l'armée puisse tirer profit de ses connaissances forestières.

Comme la plupart des Européens au XX^e siècle, sa famille semblait destinée à subir une succession sans fin de guerres, de révolutions et de soulèvements populaires. Son père fut tué dans les premiers mois de la Première Guerre mondiale – avant la naissance de George – et ses deux frères moururent pendant la Seconde Guerre mondiale. L'un d'eux – un médecin médaillé d'or en natation lors des Jeux olympiques de Berlin en 1936 – fut tué dans les semaines précédant la fin de la guerre lors d'un raid aérien.

Après la guerre, la famille Lengvari prit la fuite vers l'Autriche et vécut dans des camps de réfugiés où George travailla comme traducteur (comme il l'avait fait pendant la guerre) pour l'armée britannique et la Croix-Rouge. Après quelques années passées dans ces camps, il obtint un emploi au bas de l'échelle en Écosse.



George Lengvari Sr. : le capitaliste qui a révolutionné l'assurance vie

Il fut embauché comme jardinier du domaine Cromarty appartenant au colonel Ross, « laird » de Ross et Cromarty.

Son passage en Écosse est peut-être la période de la vie de George Lengvari qui démontre le plus éloquemment sa détermination à améliorer son sort. Son pays d'origine ayant été ruiné par la guerre et occupé par une puissance étrangère - faisant de lui un réfugié - il se porta volontaire pour s'occuper de l'exploitation apicole de ce domaine éloigné situé dans les Highlands. Cet homme raffiné devint rapidement un maître apiculteur et est encore particulièrement fier de son certificat de l'Association des apiculteurs écossais. Il fut l'instigateur d'une importante innovation en trouvant une façon de produire davantage de miel en gardant deux reines dans la même ruche.

Après son séjour en Écosse, il déménagea à Reading, près de l'aéroport Heathrow de Londres. Il se lia d'amitié avec son employeur, qui lui dit qu'un homme aussi éduqué que lui devrait quitter l'Angleterre et ses classes sociales hermétiques pour tenter sa chance dans le Nouveau Monde.

UNE CARRIÈRE DANS L'ASSURANCE VIE

George Lengvari et sa famille ont pris l'avion (un North Star de Trans-Canada Air Lines, appellation anglaise d'Air Canada à l'époque) vers le Canada en août 1951. Conscient de son niveau d'éducation, il cogna à la porte de l'Université McGill pour chercher un emploi. « Ils me donnèrent un seau et une vadrouille », dit George, qui travailla comme concierge. Le soir, il vendait des aspirateurs au porte-à-porte.

Quelque temps plus tard, il décida de souscrire une police d'assurance vie auprès de la compagnie Excelsior Life pour protéger sa jeune famille. Le directeur voyait rarement des clients venir d'eux-mêmes sans sollicitation. « Si vous aimez à ce point l'assurance vie, peut-être aimeriez-vous en vendre? », dit-il à George. Ainsi commença une carrière de 60 ans dans le domaine de l'assurance vie.

Au départ, George se limitait à vendre des polices à d'autres

immigrants, mais il se rendit vite compte qu'il devait élargir sa clientèle et commença à solliciter des entreprises. Une anecdote datant du début de sa carrière met en lumière les origines de son succès. Il devait se procurer une voiture et entrepris de rendre visite à la succursale de la Banque Royale située à l'intersection des rues Stanley et Sainte-Catherine. Les banques n'avaient pas l'habitude d'accorder des prêts automobiles à l'époque, mais le directeur fut impressionné par cet immigrant hongrois et décida de prendre le risque. Ce directeur se trouvait être Rowland Frazee, qui devint plus tard P.-D. G. de la Banque Royale.

M. Lengvari devint rapidement l'agent d'assurance canadien n° 1 d'Excelsior Life. Dès les années 1950, il faisait partie de la « Million Dollar Round Table » qui regroupait la tranche de 3 % des meilleurs vendeurs parmi les agents d'assurance vie. En 1963, son ami Robert Faust et lui s'associèrent pour fonder une entreprise. Ils furent parmi les premiers locataires de la Place Ville-Marie.

Ils proposèrent plusieurs produits innovateurs. La plupart obtinrent du succès, même si ce ne fut pas le cas pour quelques-uns. Un de leurs produits avait été conçu spécialement pour les hauts dirigeants de la Banque Royale. La proposition fut soumise à Dominic D'Alessandro, vice-président et contrôleur des finances de cette

banque au début des années 1980.

M. D'Alessandro apprécia la proposition de M. Lengvari, mais décida qu'elle semblait trop avantageuse. Il pensa qu'elle pourrait nuire à la réputation de la banque si on remarquait que ses hauts dirigeants gagnaient de l'argent à l'abri de l'impôt alors que le reste du pays tentait de se remettre de la pire récession depuis la Seconde Guerre mondiale.

L'une des innovations de M. Lengvari qui obtint du succès fut un nouveau type d'assurance vie haut de gamme destinée aux propriétaires et aux dirigeants d'entreprises prospères. On l'appela « prime unique ». MM. Lengvari et Faust combinèrent les compétences qu'ils avaient acquises au début de leur carrière - la détermination qu'ils avaient développée en pratiquant la sollicitation à froid - à la planification financière complexe découlant

M. Lengvari devint rapidement l'agent d'assurance canadien n° 1 d'Excelsior Life. Dès les années 1950, il faisait partie de la « Million Dollar Round Table » qui regroupait la tranche de 3 % des meilleurs vendeurs parmi les agents d'assurance vie.

George Lengvari Sr. : le capitaliste qui a révolutionné l'assurance vie

de leurs recherches et de leur travail acharné. C'était une façon d'élever la technique de sollicitation à froid à un tout autre niveau.

Ce n'est pas que George et Bob n'avaient aucun contact. Au contraire, à ce stade ils avaient des connaissances bien placées dans le monde des affaires et dans des firmes de professionnels. Les comptables agréés et les avocats, par exemple, avaient des contacts. MM. Lengvari et Faust avaient donc recours à eux pour trouver des clients. George Lengvari participait à autant de conférences que possible sur la fiscalité et travaillait jusqu'à très tard la nuit pour trouver de nouvelles manières de se servir de l'assurance vie comme une composante clé de la planification successorale.

Pendant longtemps, les planificateurs financiers et les comptables recommandaient à leurs clients de ne pas souscrire d'assurance vie. Ils concevaient toutes sortes de stratégies fiscales pour la planification successorale et se vantaient ensuite d'avoir réussi à ne faire payer aucune prime au client.

Ce que George Lengvari a réussi à faire, c'est de surmonter cet obstacle. Non seulement a-t-il développé des polices d'assurance vie destinées à rendre la planification successorale plus avantageuse d'un point de vue fiscal, mais Faust et lui ont également trouvé une façon de rejoindre les clients ayant besoin de ces produits. Les planificateurs financiers et les comptables se sont progressivement rendu compte que certains produits d'assurance pouvaient être conçus sur mesure pour leurs clients.

UN HOMME DES PLUS AIMABLES

Stephen Jarislowky, célèbre gestionnaire de fonds montréalais, est un ami et compagnon de pêche de George Lengvari, même s'il n'a jamais contracté d'assurance auprès de lui. Il a sa petite idée sur les raisons qui expliquent le succès de M. Lengvari.

« George Lengvari est un homme des plus aimables. Je n'ai jamais rencontré personne ayant un avis contraire », dit M. Jarislowky. Il réfléchit pendant un instant et ajoute en souriant : « Peut-être que certains de ses concurrents ne l'aimaient

pas lorsqu'il leur faisait perdre des clients, mais c'est tout ».

« Vous ne décidez pas de vous établir dans un nouveau pays sans être le genre de personne qui se démène pour réussir. C'était le cas de George. Quand vous arrivez, vous n'avez pas beaucoup d'amis, donc vous n'avez rien d'autre à faire que travailler. Il y a aussi l'éthique du travail qui est souvent plus présente chez les immigrants. Lorsque vous prenez une personne comme George Lengvari, qui est éduqué et vient d'une bonne famille, il est encore moins surprenant de le voir obtenir du succès. »

Le Canada fut une bonne terre d'accueil pour George Lengvari et il adore son pays d'adoption, de même que la liberté et les occasions dont il n'aurait jamais pu profiter dans l'Europe qu'il a quittée au milieu du XX^e siècle.

UN EMPLOI DIFFICILE

L'assurance vie est l'une des choses les plus difficiles à vendre. Les raisons sont bien simples : personne n'a le goût de penser à la mort et la plupart des gens préfèrent dépenser leur argent sur des choses concrètes dont ils peuvent profiter immédiatement. L'assurance vie est un produit qui est vendu et non acheté. Cette réalité explique pourquoi les agents d'assurance vie gagnent des commissions si élevées, qui équivalent la plupart du temps à la première année de primes

pour une assurance vie entière.

En tant que président et chef de la direction de la Financière Manuvie, la plus grande compagnie d'assurance canadienne, Dominic D'Alessandro a essayé d'apprendre le nom du plus grand nombre de personnes possible autant au sein de la compagnie que parmi les courtiers indépendants travaillant à l'externe. Il existe près de 100 000 de ces agents et courtiers et il est par conséquent impossible de tous les connaître. Il connaissait certainement le nom de George Lengvari, puisqu'il fut le vendeur d'assurance no 1 de Manuvie à l'échelle mondiale à plusieurs reprises au cours des dernières décennies.

M. D'Alessandro affirme que même s'il a travaillé dans le secteur financier tout au long de sa vie d'adulte, il ne s'était jamais rendu compte des difficultés inhérentes à la vente d'assurance vie avant d'obtenir son poste à la tête de Manuvie.

« C'est dur, très dur. Vous vendez un produit extrêmement compliqué et je ne suis pas certain à quel point ses nuances sont

George Lengvari Sr. : le capitaliste qui a révolutionné l'assurance vie

pleinement comprises. Les gens comprennent les prestations, ce que vous obtenez en cas de décès et ainsi de suite, mais les stratégies d'investissement sont incroyablement variées et complexes. Il faut des compétences particulières pour communiquer cela. Je ne suis pas certain que j'y arriverais. »

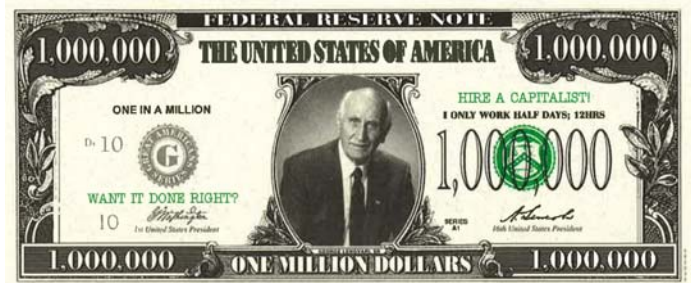
M. D'Alessandro a vite pris conscience du fait que dans le monde de l'assurance vie, il n'y a qu'une poignée d'individus au sommet. Compte tenu des sommes importantes versées aux vendeurs les plus efficaces, on pourrait penser que davantage de gens souhaiteraient se joindre à ce marché. Toutefois, il existe peu de gens comme M. Lengvari.

« La proportion de personnes qui peuvent faire carrière dans le domaine de l'assurance est faible parce que le taux d'échec est très, très élevé. Tout le monde peut survivre à la première année en vendant à ses proches, mais pour gagner sa vie de façon durable il faut une personnalité très particulière, une personne qui est formidablement confiante et positive. On vous dit constamment "non", ce qui est très difficile pour l'ego. C'est pourquoi l'industrie possède tous ces prix de reconnaissance et des organisations comme les Million Dollar Round Tables. »

Certains traits de caractère de George Lengvari ont marqué M. D'Alessandro : sa personnalité charismatique et sa capacité à inventer de nouveaux produits. Il souligne qu'il s'agit d'une combinaison rare. Lorsqu'on lui demande lequel de ces traits fut plus important pour Manuvie, Lengvari l'innovateur ou Lengvari le vendeur, Dominic D'Alessandro doit réfléchir à sa réponse, ce qui est inhabituel puisque son esprit vif semble la plupart du temps avoir formulé des réponses avant que les questions soient posées.

« Je dirais un mélange des deux... Il a effectivement innové par rapport à certains concepts. Il a travaillé avec des avocats fiscalistes pour développer des idées au sujet d'une manière d'accumuler du capital et de le donner en garantie pour obtenir des prêts plus tard dans votre vie, de sorte que vous pouvez récupérer votre argent avec un bon rendement. George fut certainement un pionnier dans la présentation de ces nouveaux produits aux

clients plus aisés. Ses clients se situaient généralement parmi les plus prospères, les polices qu'il a vendues se classant parmi les plus importantes jamais établies par notre compagnie », d'après M. D'Alessandro.



UN MODÈLE DE TRAVAIL ACHARNÉ

Le Canada fut une bonne terre d'accueil pour George Lengvari et il adore son pays d'adoption, de même que la liberté et les occasions dont il n'aurait jamais pu profiter dans l'Europe qu'il a quittée au milieu du XX^e siècle. Lorsque les Russes ont envahi la Hongrie en 1956, M. Lengvari a été généreux envers les immigrants hongrois et a travaillé sans relâche pour aider plusieurs d'entre eux à venir au Canada. Il existe une photo de lui au square Dominion (aujourd'hui Dorchester) à Montréal où on le voit parler devant une foule pour protester contre l'invasion russe. Au Canada, la famille Lengvari a versé des dons importants à l'Université Concordia et à l'Université McGill, de même qu'à l'hôpital St-Paul de Vancouver, parmi bien d'autres.

Sa principale réalisation dans le monde des affaires au Canada fut de réinventer l'assurance vie pour la transformer en outil évolué de planification successorale. La vie de M. Lengvari est un modèle de travail acharné qui témoigne de ce qui peut être accompli en respectant la règle au dos de sa carte d'affaires : « si vous voulez qu'un travail soit fait correctement, embauchez un capitaliste » et en suivant sa devise : « vous pouvez obtenir tout ce que vous voulez dans la vie si vous aidez les autres à obtenir ce dont ils ont besoin ».

L'Institut économique de Montréal est un organisme de recherche et d'éducation indépendant, non partisan et sans but lucratif. Par ses publications, ses interventions et ses conférences, l'IEDM alimente les débats sur les politiques publiques au Québec et partout au Canada en proposant des réformes créatrices de richesse et fondées sur des mécanismes de marché. Il n'accepte aucun financement gouvernemental. | www.iedm.org