

LES ASSURANCES SUR LA VIE

L'AGENT d'assurance s'engage envers la Compagnie qui l'emploie, à ne faire aucun rabais dans aucune circonstance ni directement, ni indirectement sur les primes établies que doit payer l'assuré.

Il y a à cela plusieurs raisons que nous allons examiner aussi brièvement que possible, dans l'intérêt de ceux qui nous lisent.

Si un grand nombre de nos lecteurs ont des notions suffisantes de l'assurance beaucoup aussi, en plus grand nombre peut-être sont peu ou pas versés en cette matière; nous allons donc parler aussi clairement que possible.

Les compagnies d'assurance sont dans l'obligation d'étendre leur clientèle, la concurrence entre elles est vive et, comme le public en général ne va pas au devant des compagnies d'assurance, ce sont elles qui doivent aller au-devant du client et rappeler au commerçant, au père de famille qu'il a le devoir d'être prévoyant.

Pour ce faire, les compagnies d'assurance emploient des agents et ces agents reçoivent une commission sur les affaires d'assurance qu'ils apportent à leur compagnie.

La commission est prévue dans le taux des primes à payer par l'assuré et elle doit être calculée de manière à encourager l'agent par une rétribution honnête de ses peines et de son travail sans cependant peser trop lourdement sur l'assuré.

Si donc un agent offre à l'assuré en perspective, de lui faire une remise sur le paiement de la première prime, il manque d'abord à l'engagement qu'il a contracté envers sa compagnie. Un tel agent mérite-t-il une grande confiance et peut-on, dans ces conditions, traiter avec lui en toute sûreté? C'est la première question qui se pose et, la poser c'est la résoudre.

Si, dit M. J. A. Jackson, un agent est à même de faire une remise, c'est parce qu'il reçoit une commission exagérée. L'agent d'une compagnie qui ne paie qu'une commission modérée sur les affaires nouvelles n'est pas en mesure de consentir un rabais. La compagnie qui paie des commissions plus élevées, encourt, par le fait même, de plus fortes dépenses et nécessairement paie des dividendes moins élevés.

Mais cette pratique du rabais produit de plus grands maux encore. Souvent, ajoute le même écrivain, des gens sont souvent amenés par ce rabais à prendre des polices plus fortes qu'elles ne peuvent les supporter et qu'autrement elles n'auraient même pas considérées. De telles polices, si l'assuré se maintient en

On demande des agents responsables pour la campagne.

L'ASSURANCE MONT-ROYAL

La seule Compagnie locale ayant un
CAPITAL ACTIONS

Bureaux :
1720 rue NOTRE-DAME,
Coin St-Frs-Xavier, MONTREAL

Compagnie Indépendante (Incendie)

RODOLPHE FORGET, Président.
E. CLÉMENT, Jr., Gérant-Général.

LA
Provident Savings Life
ASSURANCE SOCIETY of N. Y.
LA MEILLEURE COMPAGNIE
POUR les ASSURÉS et les AGENTS

Les agents habiles et les personnes recherchant une position rémunératrice, peuvent s'adresser au bureau principal ou à aucun des agents généraux de la compagnie.

Bureau Principal pour la Province de Québec:
185, rue St-Jacques, - MONTREAL.

Le Total et les Affaires
Canadiennes nouvelles
payées en 1903 de la
CANADA LIFE

ont dépassé ceux de n'importe quelle année antérieure.

La Western
Assurance Co.

Compagnie d'Assurance contre le Feu et sur la Marine
INCORPORÉE EN 1851

CAPITAL - - - - - \$2,000,000

ACTIF, au-delà de - - - - - 3,363,718

REVENU ANNUEL, au-delà de 3,536,035

Bureau Principal: TORONTO, Ont.
Hon. GEO. A. COX, Président.

J. J. KENNY Vice-Prés. et Directeur-Gérant.

C. C. FOSTER, Secrétaire.

Succursale de Montréal:
189 rue Saint-Jacques.

ROBT. BICKERDIKE, Gérant.
ROUTH & CHARLTON, Agents de la Ville.

bonne santé, sont généralement abandonnées à la fin de l'année. L'assuré n'est pas en mesure ou consentant de payer la prime plus élevée nécessaire au renouvellement de la police qui est abandonnée à la fin de la première année cause une perte réelle à toute compagnie et réduit d'autant les dividendes à payer aux assurés.

Si l'assuré, détenteur d'une police obtenue avec rabais se trouve à la fin de l'année en mauvais état de santé, il renouvellera sûrement son assurance et la compagnie aura entre les mains un risque hasardeux qu'elle n'aurait pas si ce n'eût été la tentation offerte à l'assuré par le rabais. Le rabais est un filet qu'on lance pour récolter les mauvais risques, il a pour résultat clair d'élever le taux des décès et de provoquer une diminution.

Cet exposé indique d'une façon précise les raisons pour lesquelles les compagnies exigent de leurs agents l'engagement de ne consentir aucun rabais sur les primes des nouvelles affaires qu'ils apportent.

Ces raisons sont autant dans l'intérêt des assurés que des compagnies elles mêmes.

L'assuré qui espère vivre longtemps encore se rend bien compte qu'avec le système des rabais, s'il se pratique dans la compagnie où il s'est assuré, la diminution des dividendes qui en résultera pendant les années qu'il vivra, lui coûtera plus cher que ne lui a rapporté le rabais sur la première prime.

C'est pourquoi, comme conclusion, nous devons tout d'abord dire à nos lecteurs: ne vous assurez pas dans une compagnie dont l'agent vous offrira un rabais.

LES NOCES D'ÉTAÏN

Un débouché très original pour l'étain vient de prendre de grandes proportions aux Etats-Unis. Les lois variant d'un état à l'autre, les cas de divorce, très nombreux, se règlent dans les Etats où la législation est la plus favorable. Les longs mariages deviendraient rares, paraît-il, car la mode de fêter les dix premières années de ménage a pris une grande extension, et, à cette occasion, les intéressés, leurs parents et amis échangent des souvenirs en étain. Une maison de New-York ne vend pas mensuellement pour moins d'un million de francs de ces souvenirs. Le commerce de ces objets d'étain a atteint 40 millions de francs l'année dernière.

(ÉTABLIE 1853)

The Phenix Insurance Company
OF BROOKLYN.

TOTAL DE L'ACTIF - - \$7,112,413.30

Robert Hampson & Son, Agents,
39 rue St-Sacrement, Montréal.