

L'assurance à contrat régulier a non-seulement de nombreux avantages, mais est réellement meilleur marché que l'assurance mutuelle; elle accorde une protection pour moins de \$5.00 par \$1,000.00; tandis que les compagnies d'assurance mutuelle sont forcées de charger \$12.00. Toute police d'assurance, à contrat régulier, offrira des résultats favorables similaires en comparaison avec les polices d'assurance fraternelle, et de tels chiffres sont les meilleurs arguments qu'on puisse donner contre les polices d'assurance mutuelle quelles qu'elles soient. Bien entendu, quelques personnes sont assez pauvres pour ne pas pouvoir disposer de plus de un ou de deux dollars à la fois. Les agents d'assurance, à contrat régulier, font tout ce qu'ils peuvent pour ces personnes là; mais, lorsqu'ils trouvent une personne qui pourrait prendre une assurance régulière mais qui s'imagine que l'assurance mutuelle est meilleur marché, ils produisent une histoire de police d'assurance telle que celle qui a été citée plus haut, pour montrer que la meilleure police est toujours celle qui est la moins chère.

#### DEVOIRS D'UN AGENT ENVERS SON CLIENT

[Par R. A. Clark, Pittsburg, Pa.]

Il n'y a peut être pas de transaction financière au monde, dans laquelle l'acheteur ressent autant d'incertitude et de défiance que dans l'achat d'une police d'assurance sur la vie. La nature même du contrat porte en elle un élément d'incertitude et de mauvais présage, quand on considère que ce contrat peut être rendu caduc en raison de quelque terrible calamité, ou même d'un homicide, et, en tout cas, peut être rompu complètement.

La nature du contrat, comme docu-

ment légal, a une tendance à créer un sentiment de suspicion et de défiance chez le client, qui s'appuie sur cette raison générale qu'il ne connaît pas les principes sur lesquels l'assurance est basée. Quelle que soit l'instruction qu'il a reçue, ou l'expérience qu'il a acquise dans les affaires, cela ne lui a pas donné une connaissance pratique des principes sur lesquels s'appuie ce grand système financier. Une connaissance générale de la science des lois ne lui donne pas non plus une connaissance suffisante des lois techniques qui régissent les contrats d'assurance sur la vie, ou des principes fondamentaux pris dans leur ensemble, pour lui permettre d'arriver à une conclusion intelligente au sujet d'un contrat même sur sa propre vie. C'est pourquoi le futur client soupçonne tout ce qu'il ne comprend pas.

Les observations que j'ai faites au cours de ma carrière me portent à croire que les avocats ont moins de connaissances que toute autre classe d'individus au sujet des contrats d'assurance sur la vie, pour cette raison qu'ils se fient à leur savoir général dans le cas où ils ont à l'appliquer à un usage technique; ce savoir général les induit en erreur, ce qui prouve qu'une science superficielle est une chose dangereuse. On pourrait se demander ce que le pauvre homme non au courant de la question va faire, n'ayant aucune notion sur le contrat ou sur le système en général, et son avocat-conseil en ayant encore moins. Voici ma réponse: Il devrait suivre la même ligne de conduite qu'il observe dans certai-

nes occasions: quand un homme veut se renseigner sur l'état de sa santé, il s'adresse à un homme adonné à l'étude du corps humain et des maladies qui l'affectent, c'est-à-dire le médecin de sa famille; si sa montre ne marche pas bien, il la porte chez un homme ayant acquis des connaissances techniques sur les montres par des années d'études et d'observations. Ainsi donc toute personne qui désire se renseigner sur les contrats d'assurance sur la vie, devrait s'adresser à un homme qui consacre sa vie à l'étude de la science de l'assurance sur la vie, science théorique et science pratique, en un mot à l'agent d'assurance sur la vie.

Supposons que cela soit fait, quel est maintenant le devoir de l'agent? C'est là la question. Si nous le demandions à d'anciens détenteurs de polices, je suis sûr qu'ils seraient peu enclins à admettre que l'agent ait manifesté quelque sens de ses devoirs envers eux, envers la compagnie ou même envers lui-même.

Cet état de choses a plusieurs causes: Premièrement, la classe de gens employés comme agents; secondement, le fait que le public a combattu l'assurance si furieusement, que l'agent était forcé de lui opposer l'intrigue; bien que de telles méthodes ne soient pas justifiables, il y a bien des veuves qui vivent aujourd'hui dans le confort, grâce à des contrats d'assurance placés par des méthodes incorrectes. Mais nous vivons maintenant sous un autre régime. Les vieux systèmes sont choses du passé, tout a fait place à un nouveau système.

(A suivre).

#### QUAND ANNONCER?

Le temps d'annoncer, c'est lorsque vous désirez accroître le volume de vos affaires. Il n'y a rien de neuf dans ce dicton; mais il vaut la peine d'être répété souvent.

(ETABLIE 1853)  
**The Phenix Insurance Company**  
 OF BROOKLYN  
 TOTAL DE L'ACTIF - - \$7,112,413.30  
 Robert Hampson & Son, Agents,  
 39 rue St-Sacrement, Montréal

## THE CANADIAN LLOYDS OF MONTREAL.

(OCEAN MARINE INSURANCE)

Sécurité totale excédant \$2,000,000.00.

(Deux millions de dollars).

La plus parfaite organisation du genre au Canada.

### MASTAI PAGNUELO, Procureur,

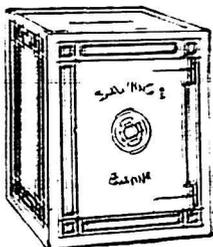
BATISSE BANQUE DU PEUPLE.

MAIN 279.

N. B.—Correspondance Sollicitée.

97 RUE ST-JACQUES

MAIN 279.



## La Grande Police Industrielle de la Banque d'Epargne

ASSURE VOTRE VIE ET REMBOURSE VOTRE ARGENT — 3c. PAR SEMAINE EN MONTANT

Déposée et émise uniquement par

### THE UNION LIFE ASSURANCE COMPANY.

CAPITAL ENTIEREMENT SOUSCRIT

UN MILLION DE DOLLARS.

H. SULLIVAN EVANS,  
Président.

BUREAU PRINCIPAL: 54, rue Adélaïde Est  
TORONTO.

AGENTS  
DEMANDES.

