

tuelles, est de maintenir les taux initiaux des tables autrefois en usage et de faire participer les assurés au bénéfice de la réduction actuelle du coût, participation que l'on peut essayer en augmentant les distributions de dividendes.

#### La réduction de la prime est imprudente

Une étude attentive de la question m'a conduit à la conclusion que les compagnies qui ont réduit la prime initiale ont été bien mal avisées. L'idéal de chaque compagnie devrait être d'accorder une bonne assurance à ses porteurs de polices, au prix le plus bas compatible avec leur sécurité et leurs véritables intérêts. Je suis toutefois obligé de croire que, dans certains cas où les primes ont été réduites, cela s'est fait dans un esprit de rivalité ou pour encourager et faciliter momentanément le travail des agents et permettre aux gérants de montrer des résultats rapides. Tout en les rencontrant sur ce terrain, mon opinion est que ces compagnies ont été peu clairvoyantes et que, pour un semblant d'avantage actuel (dont elles ont trop estimé la valeur), elles ont adopté un système qui donnera à leurs agents un désavantage marqué dans la suite. Je pense que la plupart des gérants d'agences savent par expérience que le coût net de l'assurance ne fait pas autant d'impression sur l'esprit des assurés que le montant du dividende payé. Il y a un certain nombre de raisons à cela, parmi lesquelles on peut mentionner le fait que le public n'a pas cette connaissance des taux d'autres compagnies (relativement à ceux de celle dans laquelle il est assuré), qui est possédée par les agents d'assurance. Quand il essaie de faire une comparaison des prix de revient avec l'assurance actuellement en vigueur, il n'a pas d'ordinaire pour sujet d'étude, des polices émises à différentes dates ou différents âges, ou d'après des plans divers, de sorte qu'il ne peut pas tirer de conclusions exactes ou satisfaisantes. Après que la police est émise, la basse prime initiale et la question du coût net sont ordinairement perdues de vue, et même si ces deux choses sont des plus satisfaisantes, elles ne font pas autant d'impression sur l'esprit de l'assuré qu'un fort dividende déclaré chaque année. Pour le premier placement d'un

contrat d'assurance, une prime basse aide quelquefois, mais la vérité est que la plupart des affaires d'assurance ne sont pas faites en compétition, et ce n'est que dans des cas relativement peu nombreux que la prime la plus basse aide à assurer le risque.

Dans la grande majorité des cas il n'y aurait aucune différence dans le résultat de la sollicitation, si le taux initial était de \$30 ou de \$31.50 pour mille. Même en envisageant la situation au simple point de vue de l'expédient qui semble clairement avoir dicté la réduction de la prime dans certains cas, je suis d'avis que l'avantage est loin d'être aussi grand qu'on le pensait probablement, et que l'aide momentanée dans quelques cas où il y a compétition, est plus que contrebalancée par le fait que la compagnie qui a maintenu ses taux de prime sera à même, dans une expérience similaire concernant le coût actuel, de faire davantage ressortir chaque année aux yeux du porteur de polices la forte réduction qu'elle fait aux taux indiqués dans ses tables, en distribuant un dividende annuel libéral, ce qu'une prime plus élevée lui permettra

de faire. Dans la grande question de l'assurance, je ne peux pas approuver cette tendance à réduire la prime initiale pour des raisons beaucoup plus sérieuses et plus importantes que les autres, celles basées sur le simple expédient dont j'ai parlé en premier lieu, ne pouvant pas éviter l'impression que ce qui était regardé comme désirable en cas de compétition, était responsable de quelques réductions auxquelles, en tant qu'agents, nous devons nécessairement accorder notre attention.

(A suivre).

JOURNAL DE LA JEUNESSE. Sommaire de la 1919e livraison (11 septembre 1909).—Poucette, par Pierre Mac... Le plaisir obligatoire, par A. Verly... Animaux bizarres, Condylures, Scalopes et Chrysochlores, par P. Vincent—L'Œuvre de Million, par Julie Borius.—Les Étapes de l'Art monumental en France, par Anthyme Saint-Paul.

Abonnements.—France: Un an, 20 fr. Six mois, 10 fr.—Union Postale: Un an, 22 fr. Six mois, 11 fr.—Le numéro: 40 centimes.—Hachette et Cie, boulevard Saint-Germain, 79, Paris.

#### Rapport de brevets

MM. MARION & MARION, sollicitateurs de brevets, Montréal, Canada, et Washington, E.-U., fournissent la liste suivante de brevets Canadiens récemment obtenus par leur entremise.

Tout renseignement à ce sujet sera fourni gratis en s'adressant au bureau d'affaires plus haut mentionné.

Nos

- 120436—Linard Alph. Hubert, Troyes (Aube), France. Charrue automobile.  
120454—Julius Godin, Oak Lake, Man. Machine à laver les grains et les légumes.  
120504—Arnoldo Schindler, Porto-Valleglia, Italie. Construction de maisons élastiques et légères pour régions sujettes aux tremblements de terre.  
120505—Alf. Sinding-Larsen, Christiania, Norvège. Procédé de fabrication d'acide nitrique.  
120534—Napoléon Babeu, Mooers Forest, N. Y., E.-U. Arrache-pierres.  
120541—William J. Delmage, Cambridge, Est.-Ont. Machine à laver.  
120542—Cyrille Demers, St-Flavien, Québec, binère, Qué. Epingle à ling.

Les bonnes moeurs et la morale sont des amies jurées et de fermes alliées.—(Watts.)

#### POURQUOI

DOIT-ON ASSURER SA VIE DANS

## La Sauvegarde

- 1o **PARCE QUE** Ses taux sont aussi avantagés que ceux de n'importe quelle compagnie.
- 2o **PARCE QUE** Ses polices sont plus libérales que celles de n'importe quelle compagnie.
- 3o **PARCE QUE** Ses garanties sont supérieures à la généralité de celles des autres compagnies.
- 4o **PARCE QUE** La sagesse et l'expérience de sa direction sont une garantie de succès pour les années futures.
- 5o **PARCE QUE** Par dessus tout, elle est une compagnie canadienne française et que ses capitaux restent dans la province de Québec pour le bénéfice des notres.

Siège social: 7 PLACE D'ARMES,

MONTRÉAL.

LA PRINCIPALE DIFFICULTÉ qui se présente à l'homme inexpérimenté qui entre dans l'Assurance-Vie, c'est de trouver des hommes Bons à Assurer. Cette difficulté disparaît quand vous travaillez pour une *Compagnie Industrielle*, dont les débits sont une mine inépuisable à la fois pour les affaires ordinaires et les affaires industrielles.

### THE UNION LIFE ASSURANCE COMPANY

BUREAU-CHEF A TORONTO, CAN.

Plus de porteurs de polices au Canada que toute autre Compagnie Canadienne.

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"