

une perte excessive de taux d'assurance, et d'autres primes peu élevées, basées sur des conditions normales ne peuvent rien faire là contre. La plupart de nos compagnies ont passé par des expériences de cette nature. Le seul remède semble être de restreindre autant que possible l'assurance contre la maladie aux districts plus anciens.

Il devient de jour en jour plus apparent qu'il existe un besoin de l'assurance contre les maladies. La perte de temps comme résultat de maladie constitue probablement une perte financière plus grande qu'aucun accident auquel l'homme est sujet.

J'ai déjà entendu des personnes dire que les accidents qui peuvent arriver à un homme au cours de l'année et leur proportion sont les suivants: incendie, 1/250; mort, 1/110; accidents causant une incapacité de travail, 1/8; maladies causant incapacité de travail, 1/5. Si ces faits sont réels, et en ce qui concerne la maladie, je crois que les chiffres donnés sont au-dessous de la vérité, alors il y a un vaste champ ouvert aux bienfaits offerts par l'assurance contre la maladie. Il semblerait que ce genre d'assurance est absolument distinct de l'assurance contre les accidents. Il ressemble peut-être à l'assurance-vie, sous certains rapports, et cependant le point principal dans l'assurance contre les accidents est l'indemnité donnée en cas de perte de temps, de sorte que, sous ce rapport, on peut dire que l'assurance contre la maladie peut être une affaire exploitée par les compagnies d'assurance contre les accidents.

On remarquera qu'il y a beaucoup à apprendre dans cette branche d'assurance, et c'est pour attirer l'attention sur cette nécessité d'instruction que j'ai adopté la manière de voir exposée dans cette étude avec l'espoir que le sujet qui y est traité peut pousser à des études et à des recherches importantes.

Une des choses essentielles, à mon idée, c'est que les compagnies fassent un tableau de tous les cas qu'elles ont étudiés, avec toutes les formes d'assurance contre la maladie. Ceci pourrait se faire par l'intermédiaire de l'Accident Underwriters Association qui fournirait une méthode uniforme pour l'établissement des tables. Plusieurs des compagnies du Canada ont été en affaires pendant une période de sept ans, et si l'expérience de ces compagnies combinées pouvait être publiée, ce serait une donnée excellente pour résoudre un problème qui consiste à placer l'assurance sur une base meilleure.

Je suggérerais qu'une telle expérience soit mise à jour et qu'à l'avenir chaque compagnie donne chaque année les chiffres qui la concernent. Cette suggestion, si elle est mise en pratique, demandera un travail et des dépenses additionnels

de la part des compagnies les plus anciennes, mais les renseignements obtenus leur seraient d'une grande valeur et je suis certain qu'ils auraient pour résultat de diminuer la concurrence, pour continuer à faire des compagnies plus expérimentées.

LE TRAVAIL DES AGENTS D'ASSURANCE SUR LA VIE

Conférence faite devant l'"Insurance Institute" de Montréal, le 17 avril 1903, par M. G. H. Allen, gérant pour la province de Québec de la Mutual Life Assurance Company.

Le célèbre artiste, Sir Joshua Reynolds, à qui on demandait combien il lui fallait de temps pour faire un tableau, répondit: "Toute ma vie". A un jeune homme qui lui demandait combien il lui faudrait de temps pour apprendre le violon, Girardini répondit: "Douze heures par jour pendant vingt ans sans discontinuer". "Le temps et la patience, dit le proverbe, changent la feuille de mûrier en satin". On ne peut pas apprendre en un mois, ni en un an à faire des affaires dans l'assurance sur la vie.

L'art demande du temps, la vie est courte.

La combinaison de l'art des affaires et des affaires d'art trouve un bel exemple dans l'assurance-vie.

Le temps bien employé, et le travail fait allègrement sont l'essence même du succès.

Il n'existe pas un genre d'affaires qui exige plus de tact, plus de patience et plus d'effort intelligent. Dans l'assurance, la connaissance de la nature humaine est de la plus haute importance. Vous devez pouvoir lire dans l'âme humaine, comme dans un livre, et vous verrez alors que vous lisez le livre le plus fascinant, celui qui procure les émotions les plus fortes.

Vous découvrirez bientôt que le cœur et l'esprit doivent être à l'unisson des exigences du travail.

Quand des hommes réussissent dans l'assurance-vie, les prétendus sages en concluent que ces hommes étaient nés pour ce genre d'affaires, il y en a quelques-uns sur un million, et ils arrivent à cette conclusion sans analyser avec soin les raisons pour lesquelles une réussite obtenue par un travail opiniâtre a couronné les efforts de ces hommes.

Un examen approfondi révélera le fait que le succès a été obtenu par une application serrée et systématique aux affaires, ainsi que par l'emploi constant de tous les moyens possibles, plutôt que par les qualifications spéciales que ces hommes peuvent posséder ou que par toute autre aptitude à ce genre de travail. Voilà où est le secret.

On demandait un jour à Edison le génie n'était pas une inspiration. Il répondit: "Non, le génie n'est pas une inspiration, c'est une extériorisation".

Ce qui gêne la moyenne des agents d'assurance sur la vie, c'est qu'ils passent trop de temps à s'occuper de tout, excepté des affaires en mains. L'agent qui parle constamment de ce qu'il a fait, ou de ce qu'il va faire, n'a pas trop de temps à lui pour s'occuper d'autre chose. Dès le début, prenez la résolution d'employer huit heures sur vingt-quatre à un labeur plein de tact et bien ordonné. Pendant ce temps, mettez toute votre énergie à votre tâche. Quelque chose d'essayé, quelque chose d'accompli, constitue un bon résultat.

Au début de votre travail, vous éprouverez du découragement, surtout si vous êtes étranger à la localité où vous vous trouvez. Toutefois vous verrez qu'un effort constant, bien dirigé, et une manière d'agir loyale produiront des résultats dans un temps donné. L'horizon s'élargira peu à peu, et le ciel s'éclaircira.

Ayez toujours grand soin de dire la vérité exacte, en ce qui regarde et votre propre compagnie et les compagnies rivales.

(A Suivre)

Brevets Canadiens obtenus par des étrangers.

Les inventeurs dont les noms suivent ont récemment obtenu des brevets Canadiens par l'entremise de MM. MARION & MARION, Solliciteurs de brevets, Montréal, Canada, et Washington, E. U.

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

Nos

98864—Oscar H. U. Brunler, Leipzig, Allemagne. Brûleurs lorsque la combustion se fait dans l'eau.

98883—Wladyslaw Wlodarczyk, Bratislaw, Autriche. Appareil de sondage à grande profondeur.

98918—George Tickner, Old Ford Road, Ang. Appareil à fabriquer les cigarettes.

98920—MM. Aptekman & Van Lennep, Londres, Ang. Machine pour donner aux cigarettes la forme voulue.

99046—MM. H. A. & W. A. Morgan, Handsworth, Ang. Mécanisme à trancher les extrémités du papier peint et autres substances.

99056—William G. Hanna, Glasgow, Ecosse. Appareil servant à couler les bagues pour cassinets.

99061—George Frs. Jaubert, Paris, France. Moteur à explosion.

99086—François Meyvaert, Anvers, Belgique. Aiguillage automatique pour chemins de fer.

Quelques personnes jettent des cris dans leur annonce. Le public note la chose et évite la calamité en se tenant hors de portée de la zone dangereuse -- le magasin de l'homme déplaisant.