

tenant les optimistes, les compagnies qui maintiennent les pleins taux initiaux paleront des dividendes qui attireront certainement l'attention de leurs assurés et se trouveront en aussi bonne situation que leurs rivales en s'efforçant d'arriver au coût net le plus bas possible, car on peut obtenir le coût actuel par des distributions de dividendes aussi facilement que par l'abaissement des taux. Si l'effet permanent des conditions changées n'est pas entièrement celui auquel s'attendaient ceux qui ont réduit les taux, ou si des circonstances imprévues se produisent affectant défavorablement le coût de l'assurance, les compagnies qui ont maintenu leurs taux se trouveront dans une position beaucoup plus enviable, seront mieux outillées pour protéger les intérêts de leurs assurés et conserver leur confiance et leur clientèle. Quelques compagnies ont pu avoir recours à la réduction de leurs taux pour donner une impulsion immédiate à leurs affaires; mais cela doit nécessairement être aux dépens de leur force future, et on peut penser avec raison que des agences réorganisées suivant des principes plus sains seraient d'une valeur finale plus grande pour la compagnie. Dans tous les genres d'affaires, la prévoyance est regardée avec raison comme une qualité précieuse, et dans une affaire comme l'assurance-vie, dans laquelle les transactions faites aujourd'hui ne seront exécutées pour quelques-unes que dans de nombreuses années, la prévoyance peut, par ses résultats, devenir un actif réel, ayant de la valeur, pour les compagnies dont les gérants ont pris la sage résolution de maintenir les taux initiaux des primes.

L'assurance à terme

Je ne parlerai que brièvement de la tendance qu'ont les agents à vendre de l'assurance à terme. Il y a de nombreux cas où les polices à terme rendent un service utile, par exemple pour couvrir un dépôt en affaires, pour fournir une protection temporaire d'un montant égal à une hypothèque prise sur une propriété, pour donner une protection nécessaire quand les moyens du postulant à l'assurance indiquent qu'il ne pourra pas prendre une assurance permanente avant une date reculée. Toutefois, mes observations me portent à croire qu'à part ces cas, où un besoin légitime d'une assurance à terme peut exister réellement, la vente des contrats à terme est due à la faiblesse de l'agent. Je ne peux pas trouver de traces d'une demande marquée pour l'assurance temporaire et je suis conduit à en conclure que, dans de nombreux cas, ce genre d'assurance a été vendu parce que l'agent, pendant une période pendant laquelle le public a montré de l'hostilité envers les compagnies

d'assurance, a perdu courage et, dans un effort pour faire des affaires, a pris ces taux bas et les a offerts à ses clients, pensant ainsi les induire à s'assurer promptement par l'offre de ce qui semble être une assurance à très bon marché. D'après moi, beaucoup de polices à terme ont été vendues pendant les trois dernières années, polices qui auraient pu aussi bien être vendues d'après le plan de l'assurance à vie ou à paiements limités, si l'agent s'y était pris différemment; le fait d'avoir échoué à vendre une police d'assurance permanente prouvera, je pense, un désavantage non seulement temporaire, mais permanent pour lui et sa compagnie. L'assurance à terme est simplement ce que son titre indique; ce n'est pas une assurance sur la vie et dans certains cas où il y avait un besoin légitime de ce genre d'assurance et où la nature du contrat était clairement expliquée d'avance, il n'y avait pas de possibilité d'effets postérieurs désavantageux pour l'agent. Cependant quand ce genre d'assurance est vendu comme succédané de l'assurance sur la vie et sans que le postulant comprenne clairement la nature de son contrat, il y aura presque inévitablement du mécontentement plus tard et l'affaire ne sera ni durable, ni profitable à la compagnie ou à l'agent. Les compagnies elles-mêmes apprécient cette situation; cela est indiqué par le fait que beaucoup d'entre elles ont mis récemment des restrictions à l'émission de polices à terme et, bien que je croie qu'une compagnie doit avoir, pour un emploi légitime, un contrat à terme favorable et attrayant, je pense que les agents qui préconisent la

vente de ces polices font une erreur dont les mauvais effets se feront sentir pendant de nombreuses années.

L'assurance sans participation

Quant à la tendance à vendre de l'assurance sans participation, là où cette tendance existe, mon opinion est qu'elle est due en grande partie non à une demande du public pour ce genre d'assurance, mais à l'activité des agents qui pensent travailler suivant la ligne de moindre résistance, en offrant au public des polices exigeant les primes immédiates les plus basses possible. Il y a eu probablement plus de demande réelle de la part du public pour l'assurance sans participation que pour l'assurance à terme, à cause du mécontentement causé à beaucoup de porteurs de polices par les contrats à dividendes différés et du préjudice et du malentendu occasionnés par les maux dévoilés il y a quelques années, ce qui probablement n'aurait pas eu lieu s'il y avait eu une bonne comptabilité des fonds en surplus. Cependant cette demande a été légère comparée au montant des ventes d'assurance sans participation et c'est, je crois, l'activité des agents à rechercher et à suivre les lignes de moindre résistance immédiate à laquelle est imputable le montant d'assurance sans participation vendu récemment par quelques compagnies. Il me semble clair que les agents offrent les taux les plus faciles à faire accepter, les mieux calculés pour les aider à toucher rapidement des commissions, plutôt que de travailler suivant les lignes qui ont pour objet les meilleurs intérêts du porteur de police. A propos de cette question de l'assurance sans participation comparée à l'assurance avec participation, je ne peux mieux faire que de répéter quelques idées déjà exprimées publiquement.

En considérant ce sujet, il ne faut pas oublier que l'assurance-vie a un caractère essentiellement mutuel. La conduite des affaires de l'assurance n'est possible que parce que des hommes se réunissent, coopèrent pour former une alliance contre le malheur. Sujets aux mêmes hasards, avec des intérêts similaires à protéger, les hommes dans l'assurance-vie partagent mutuellement le coût de la fourniture de la protection à tous, et l'indemnité suivant le besoin. À ceux qui dépendent de chacun. Dans son essence, l'affaire est basée sur la coopération pour un but donné et la mutualité dans le partage du coût et des bénéfices, peu importe qu'elle soit conduite par les membres sous forme de compagnie mutuelle ou par les actionnaires qui y ont un intérêt en tant que propriétaires.

(A suivre).

POURQUOI

DOIT-ON ASSURER SA VIE DANS

La Sauvegarde

- 1o **PARCE QUE** Ses taux sont aussi avant tageux 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 utures.
- 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 nôtres.

Siège social: 7 PLACE D'ARMES,

MONTREAL.