

pé maintenant par nos voisins, les Américains, par exemple.

### LES ASSOCIATIONS

#### Manière de les rendre attrayantes.

Allocution prononcée par M. R. H. Haycock à la 11<sup>ème</sup> convention annuelle de la Life Underwriters' Association

En ce qui concerne les associations d'assureurs et certaines suggestions faites pour les rendre intéressantes, instructives et avantageuses pour les membres pris individuellement, permettez-moi de dire que, pour maintenir l'intérêt dans ces organisations et en faire de bonnes institutions, il est nécessaire d'avoir des assemblées mensuelles régulières. Pour les rendre attrayantes, un membre devrait lire une étude sur un sujet intéressant qui peut alors être discuté, sur des questions d'intérêt mutuel qu'on examine entre soi et, dans ces réunions, les membres se font part les uns aux autres de leur expérience individuelle. Quand on envoie des avis de convocation, il est à désirer que quelques-uns des sujets qui doivent y être traités soient mentionnés; si le membre du parlement du gouvernement fédéral pour le comté est invité de temps à autre à assister aux assemblées et à y prendre la parole, on peut saisir cette occasion et en faire profiter les membres et fournir au membre du parlement tous les renseignements qu'il désire, de sorte que, lorsque le Bill sur l'assurance sera présenté devant le comité des banques et du commerce de

la Chambre des Communes, il pourra parler avec une connaissance plus approfondie du sujet. Les journalistes devraient aussi être invités.

Il s'en suivra sûrement une instruction plus grande des membres de l'association, car un homme ne peut pas tout savoir; chacun peut apprendre quelque chose du plus jeune qui a des idées plus modernes; le plus jeune peut aussi profiter de l'expérience de ceux qui sont dans l'assurance depuis de nombreuses années.

Des avantages pour les membres pris individuellement sont obtenus de ces organisations, en adoptant des règlements à observer dans la pratique journalière.

Par exemple, des règlements ont réussi à abolir les pratiques les plus répréhensibles et ont aussi été le moyen de procurer un avantage monétaire réel en refusant d'accorder des rabais de taux; ils ont aussi amélioré le type des assureurs, qui, en conséquence, commandent le respect de ceux avec qui ils font affaires comme assureurs.

Voici les règlements de l'association d'Ottawa (l'orateur donne lecture de ces règlements). L'homme qui est lié par de tels règlements et qui les observe gagne plus d'argent dans un an, même s'il manque quelques affaires, que l'homme qui accorde des rabais et, s'il inscrit ces règlements dans son manuel, il n'en est que plus fort refuser les rabais qu'on lui demande.

Je vous citerai, par exemple, un fait qui m'est personnel. J'écrivais la demande d'assurance d'un homme pour une assez forte somme. Il ne parla pas alors de rabais; mais il en de-

manda quand je lui livrai sa police. Quand je lui eus expliqué que les agents d'Ottawa étaient liés par ces règlements que je lui montrais dans mon manuel, il paye sa prime entière et je sauvai ainsi \$75.75.

Un autre avantage que donnent à leurs membres les associations ayant des règlements ne consiste pas seulement dans l'effet moral de restriction sur eux, mais c'est le suivant, nous montrons par là aux membres du parlement que nous nous efforçons de notre plein gré d'abolir les rabais et autres pratiques répréhensibles et le parlement sera plus incliné à nous aider en faisant des lois de contrainte pour les hommes qui ne veulent pas se soumettre à ces lois. Enfin, un avantage qui n'est pas à dédaigner est la bonne camaraderie qui se forme dans les associations; autrefois, il arrivait rarement que des agents eussent entre eux une conversation amicale.

Finalement, comme l'union fait la force, ces associations seront plus à même de s'occuper des intérêts des assureurs et l'action combinée est spécialement nécessaire en ce moment, en raison de la législation en vue.

Plus grand sera le nombre de gens qui sauront qu'un homme est en affaires et qui auront connaissance du genre d'articles qu'il vend, mieux marcheront ses affaires. La publicité est le moyen le plus court et le meilleur de fournir cette information au public. La publicité dans les journaux constitue la meilleure publicité, parce qu'elle communique ces informations à plus de gens, à un coût moindre que n'importe quel autre genre de publicité. C'est là un fait qu'un peu d'observation établira incontestablement.



### ASSURANCE INDUSTRIELLE

Notre Nouveau Contrat à Salaire et à Commission pour agents, offre une occasion splendide pour un petit nombre supplémentaire d'hommes stables, énergiques et habitués à gagner un salaire substantiel.

### THE UNION LIFE ASSURANCE COMPANY.

Bureau Principal—TORONTO—H. POLLMAN EVANS, Président. Bureaux dans 34 Districts entre Halifax et Vancouver. La seule Compagnie dont on puisse obtenir la Police de Banque d'Epargne, la Police Industrielle la plus libérale.



## La Compagnie d'Assurance "CROWN LIFE"

Emet toutes sortes de polices incontestables à partir de la date de leur émission. Des prêts peuvent être obtenus après la deuxième année. Aucune restriction quant aux voyages, à l'occupation ou à la résidence. C'est maintenant le moment de vous assurer. Un délai peut signifier une perte irrémédiable du capital investi.

Directeurs pour la Province de Quebec: { Lt. Col. F. C. HENSHAW, RODOLPHE FORGET, M.P.  
Hon. H. B. RAINVILLE. H. MARKLAND MOLSON.

STANLEY HENDERSON, Gérant Général pour la Province de Quebec.

Celui qui remet toujours au lendemain laisse toujours passer l'occasion.

Bureaux:  
Chambres de la Banque Sovereign, rue St-Jacques.  
MONTREAL.