

ASSURANCES

LES POLICES D'ASSURANCES-VIE D'UN TAUX ELEVE

Les avantages que procurent les assurances sont mises en évidence par le nombre sans cesse croissant des demandes d'assurance et par l'ampleur des primes souscrites. Il y a quelques jours, M. Julius Rosenwald, chef de la maison Sears, Loebuck & Co. et membre du Conseil de la Défense Nationale, s'est assuré pour l'énorme montant de \$2,500,000. Il n'est que naturel que pendant la plus grosse année de prospérité que le pays ait jamais eu, les affaires d'assurances soient brillantes et que les agents en aient leur large part. De fait, il y a un agent qui a fait le chiffre d'affaires surprenant de \$12,000,000 dans l'année. Les principaux porteurs d'assurances monstres sont: MM. W. P. Bonbright, un million de dollars; Henry P. Davison, un million de dollars; Harry T. Dunn, de Willis-Overland, qui s'est assuré personnellement pour \$1,800,000 ou bénéfice de sa famille et de sa corporation; Frank A. Vanderlip, qui porte \$700,000 d'assurance-vie; Percy Rockefeller qui est assuré pour \$2,000,000; J. Pierpont Morgan pour \$2,500,000 et Julius Rosenwald, pour \$2,500,000. Ce sont là quelques-uns des chiffres pour l'année 1917. Les hommes qui précédemment portaient \$50,000, \$100,000 ou \$200,000 d'assurances, et qui jugèrent à propos d'être plus lourdement assurés sont nombreux. Qu'est-ce que c'est que \$50,000 ou \$100,000 d'assurances pour un homme dont les biens nécessitent une protection de cinq, dix ou vingt fois ces montants?

La corporation d'un homme doit être assurée aussi bien que sa famille, car comme le soulignait M. George W. Johnston, un habile analyste d'économie: "La fonction de l'assurance-vie n'est pas limitée à la protection directe de la femme et des enfants."

La plupart de ces faits sont reconnus, mais il n'est pas toujours facile de placer le doigt sur l'argument exact qui décide l'homme qui fait de grosses affaires, à acheter de l'assurance. Voici cependant un argument qui a per-

mis à M. H. B. Rosen, un des agents d'assurances-vie les plus habiles de faire contracter récemment, à sir Mortimer Davis, le roi canadien du tabac, une assurance sur la vie de \$1,500,000.

"Je le convainquis que plus l'homme est grand, plus ses intérêts sont considérables; que quel que soit le montant important d'argent qu'il ait à sa disposition, la seule chose sûre et liquide est la protection de ses intérêts par l'achat d'un montant suffisant d'assurance-vie pour rendre ses biens absolument indépendants des vicissitudes des conditions commerciales."

Laurence Priddy, le président des National Association of Life Underwriters qui fit prendre de grosses polices d'assurance à Frank A. Vanderlip et plusieurs membres de la famille Havemeyer, ainsi qu'à plusieurs directeurs de la Standard Oil Company disait que le meilleur moyen de faire comprendre aux hommes la nécessité de l'assurance-vie était de leur montrer comment elle fournit les moyens d'obtenir de l'argent tout prêt en cas d'urgence. Les taxes doivent être payées dans les douze mois après la mort d'un homme. Si un homme meurt en un temps où les conditions du marché sont défavorables, le besoin d'un gros montant d'argent qui est fourni par son assurance-vie est souverain.

Dans le cas de Julius Rosenwald, l'argument qui arriva à le convaincre fut que son assurance fournirait à sa succession l'argent nécessaire pour rencontrer les taxes de l'héritage, après sa mort. Il ne fait pas de doute que cet argument est d'une force véridique.

Dans leurs campagnes d'affaires, les compagnies d'assurances-vie américaines ne se font pas une spécialité de solliciter de grosses polices. Il n'y a pas de compagnie au monde qui assumerait en ce moment, une obligation d'un million de dollars pour un risque. La couverture maximum sur une vie, est celle connue d'une compagnie pour \$300,000, encore que la règle de cette compagnie fut qu'on ne pouvait souscrire plus de \$100,000 dans une année. En

d'autres termes les \$300,000 furent placés par lots de \$100,000 de douze mois en douze mois. Deux compagnies ont une ligne maximum de \$200,000 chaque.

Pour un jeune homme d'environ 35 ans, d'une constitution physique excellente, comme par exemple Tom Shevlin, l'ancien joueur de football, il n'était pas difficile d'obtenir des compagnies qu'elles prennent un million; mais Tom Shevlin mourut. Ce ne fut pas seulement une grande perte pour ses amis, mais pour les bureaux exécutifs de l'assurance-vie, qui envoyèrent cependant les chèques des compagnies quelques jours après pour régler cette perte. La police de Shevlin fit beaucoup pour populariser l'assurance-vie parmi les jeunes gens, qui pensèrent naturellement: "Si une étoile de football meurt si rapidement, nul de nous n'est garanti d'une longue vie"; mais elle jeta un froid dans les bureaux d'assurance-vie. En conséquence, lorsque Harold Pierce de Philadelphie demanda une assurance de \$2,500,000 sur la vie de J. Pierpont Morgan, le cas ne fut pas réglé en une seconde et de longues discussions furent échangées dans les bureaux des compagnies, dont quelques-unes pour des raisons qui ne furent jamais rendues publiques, refusèrent de prendre le risque. Finalement, l'assurance complète fut placée, \$1,700,000 aux Etats-Unis, un certain montant au Canada, et le reste en Angleterre.

Pour l'instant, l'assurance Rosenwald est soumise à l'approbation des compagnies et il sera intéressant de voir si le montant de \$2,500,000 sera entièrement couvert. M. Rosenwald est âgé de 55 ans, et porte déjà depuis quelque temps, \$150,000 d'assurance, et au demeurant, il est en mesure de payer n'importe quelle prime, puisque — dit-on — son revenu annuel dépasse \$1,000,000.

Il est relativement plus malaisé à présent de placer une grosse assurance, que ce ne l'était autrefois. Comme le disait un underwriter: "Il y a plus de cas de \$200,000 rejetés que de cas de \$10,000."