

ASSURANCES

LA VALEUR DE L'EDUCATION POUR LES ASSUREURS

J. B. McKechnie insiste sur son importance à l'assemblée du Toronto Insurance Institute. — Les employés n'ont pas répondu aux efforts.

Dans son discours d'inauguration comme président du Toronto Insurance Institute, à l'assemblée d'ouverture tenue le 21 octobre, M. J. B. McKenzie, gérant général de Manufacturers' Life parla de l'oeuvre éducative de l'institut, et il exprima son regret de voir que ses plans dans cette direction avaient échoué dans le passé. M. McKechnie est de retour depuis quelques semaines d'un voyage sur le Pacifique, à Hawaii, Honolulu, au Japon, en Chine, aux Straits Settlements et autres pays où sa compagnie fait des affaires et où elle projette d'étendre ses travaux. Il y a un vaste champ d'exploitation en Orient, dit-il, car les compagnies anglaises et américaines n'y sont pas très actives, et la position des compagnies locales, n'est pas, généralement parlant, très forte. L'Assurance Institute a arrêté son programme régulier pour l'année, les discours couvrant l'assurance vie, feu et accidents. En outre du discours de M. McKechnie, M. C. H. Mitchell, doyen de la faculté des Sciences Appliquées de l'Université de Toronto, adressa la parole à l'assemblée.

M. McKechnie souligna que l'Institut avait accompli présent vingt-et-un ans de travail pendant lesquels des assemblées régulières avaient été tenues, et qu'un des premiers objets, la diffusion de la science de l'assurance, avait ainsi été atteint. Traitant de l'entraînement et de l'éducation des employés, il dit:

"Le commerce d'assurance est très particulier. Le marchand reçoit de son client une somme d'argent pour laquelle il donne un article d'une valeur approximative du montant payé.

Le marchand d'obligations délivre à ses clients des obligations qui sont supposées être des valeurs représentant approximativement l'argent payé, et dont la valeur en moyenne ne varie pas beaucoup de son prix original. Vous déposez de l'argent en banque, et en retour, vous recevez sa garantie de vous rembourser ce montant augmenté d'un intérêt. Une compagnie d'assurance, elle reçoit, disons \$100, pour lesquels elle peut s'engager à payer \$10,000 s'il arrive un certain événement.

La connaissance technique nécessaire.

"C'est cette différence entre ce que la compagnie reçoit et ce qu'elle s'engage à payer à l'assuré qui non seulement rend le commerce d'assurance aussi intéressant, mais

qui aussi, exige un jugement sage et des connaissances techniques pour que les compagnies soient administrées sur une base de sécurité.

Nous entendons parler de plus en plus de certaines entreprises que l'on cite comme étant "des corporations de service public."

"Que les différentes branches d'assurance viennent sous cet entête ou non la plupart d'entre nous aiment à sentir que leurs compagnies sont bien administrées, de telle manière que nos détenteurs de police reçoivent leur protection d'assurance de la manière la plus efficace possible et au prix le plus bas compatible avec la diffusion large et sûre des bénéfices d'assurance. Pour faire ceci, nos compagnies doivent avoir des organisations efficaces, tant sur la route que dans le bureau principal, et cela est impossible à moins que les individus qui composent ces organisations n'aient une connaissance théorique aussi bien que pratique de leur commerce.

"Je ne voudrais pas qu'on me fasse dire que je pense que l'éducation technique est tout dans le commerce d'assurance. Il y a des exemples courants, non seulement dans l'assurance, mais aussi dans les autres branches de l'activité humaine, où des hommes bien éduqués théoriquement ont manqué de jugement et de capacité commerciale pratique pour le succès. Par contre, il y a des hommes dans les organisations extérieures de nos compagnies, qui, sans beaucoup de connaissance théorique des affaires, ont bien réussi parce qu'ils possédaient la qualité de vendeur. Ces exceptions, à mon jugement, sont cependant très peu nombreuses. Les premiers n'ont pas réussi en dépit de leurs connaissances, et les seconds ont atteint au succès malgré leur manque de connaissance. Je crois que, de plus en plus, les compagnies reconnaissent qu'une connaissance théorique des affaires est un actif pour tout homme, qu'il soit employé dans le bureau principal, la succursale ou sur la route.

UNE BALANCE COMMERCIALE ADVERSE

(suite de la page 71)

Ce qui est encore moins encourageant, c'est que sur le total de nos importations 919 millions viennent des Etats-Unis, soit une augmentation de 200 millions sur l'an dernier. Il est vrai que nous avons exporté chez nos voisins pour 80 millions de plus cette année, soit 513 millions contre 433 en 1919, mais nous ne restons pas moins avec une balance adverse de 406 millions, et cela empêche notre change de s'améliorer.

Notre balance favorable avec la Grande-Bretagne est aussi diminuée du fait que nous avons importé cette année pour 17 millions, contre 79 millions en 1919, et que nous n'avons exporté que 375 millions en 1920, contre 459 l'an dernier.

Les chiffres qui précèdent sont relatifs aux douze mois écoulés le 1er octobre dernier.