

de se procurer non seulement les nécessités de la vie, mais aussi quelques-unes de ses superfluités.

Cela ne veut pas dire qu'un homme doive faire de soi-même un sordide amas de argent. Nous sommes presque tous satisfaits, j'imagine, d'un revenu raisonnable. Nous n'aspirons pas à devenir des magnats ni des maîtres de l'industrie. Tous, nous tenons compte de la place que nous occupons dans le monde, nous voyons que les forces spirituelles devraient être plus puissantes que les forces matérielles. En outre, nous désirons tous sentir qu'avec des efforts industriels, raisonnables et honnêtes, notre travail produira quelque chose.

La question que l'agent d'assurance sur la vie a à résoudre en ce moment est la suivante: son travail produira-t-il les mêmes fruits dans une autre carrière ou les conditions existantes continueront-elles à maintenir la situation qui consiste à vouloir remonter sans espoir un courant? Toutes les compagnies ou presque toutes celles qui déposent leurs rapports au département de New-York, réduiront les commissions accordées aux agents et il n'est pas d'homme à l'esprit sain qui puisse envisager avec calme la réduction de son revenu.

Il s'est habitué à un certain genre de vie proportionné à son revenu. Je ne parle pas en ce moment à ces hommes dont l'assurance est infestée, qui ne paient pas leurs dettes et qui vivent au-dessus de leurs moyens, je parle à l'agent honnête.

A mon point de vue, les agents du service actif ont calculé leur revenu en gros. Ils n'ont pas tenu compte de la somme dépensée pour obtenir de nouvelles affaires, des sommes remboursées aux assurés; ils n'ont pas non plus tenu compte du fait qu'il y a eu compétition avec des hordes d'hommes qui n'obtiennent des contrats qu'en faisant des rabais et en ayant recours à des mesures désespérées. Le système de bonus, les exhortations des bureaux principaux qui promettent des récompenses pour le volume des affaires faites ont été des facteurs de démoralisation pour les solliciteurs loyaux, honorables.

Les grandes compagnies sont réformées. Leur armée de solliciteurs n'aura plus son outillage de guerre. Je crois que des efforts sérieux seront faits pour purger les grandes institutions des méthodes extravagantes. Les agents habitués à faire des rabais s'adressent à des compagnies qui leur offrent des commissions élevées, ou se lancent dans un autre genre d'affaires. L'air est purifié et, dans quelques mois, l'agent consciencieux sera de nouveau apprécié. Il faudra quelque temps pour débarrasser l'assurance de ses parasites et de ses démoralisateurs. Dans mon opinion, il y aura

P. A. GAGNON

EXPERT COMPTABLE ET AUDITEUR

Membre de l'Association des Comptables

Chambres 10 et 11, Edifice Alliance
107 rue St-Jacques, - - - MONTREAL
Bell Main 4912

La Banque d'Épargne de la Cité et du District de Montréal

L'assemblée générale annuelle des actionnaires de cette banque aura lieu à son bureau principal, rue St-Jacques, mardi le sept mai prochain, à midi, pour la réception des rapports et états annuels et l'élection des directeurs.

Par ordre du bureau de direction,

A. P. LESPERANCE,

Gérant.

Montréal, le 4 avril 1907.

PATENTES OBTENUES PROMPTEMENT

Avez-vous une idée?—si oui, demandez le Guide de l'inventeur qui vous sera envoyé gratis par **Marion & Marion, Ingénieurs-Consailleurs**.
Bureau: Edifice New York Life, Montréal,
et 407 G Street, Washington, D. C.

Téléphone Est 2358

J. E. CHAMPAGNE

Expert Comptable et Auditeur

Organisation de Comptabilité
d'après les meilleurs systèmes

290 rue St. André, - MONTREAL

Arthur W. WILKS

J. Wilfrid MICHAUD

WILKS & MICHAUD

Comptables, Auditeurs, Commissaires pour
toutes les Provinces

Règlement d'affaires de Faillites

601 BATAVIE BANQUE DES MARCHANDS

Téléphones: BELL MAIN 5°00

MARCHANDS 849

MONTREAL

POLICES
CLAIRES

CONTRATS
RAISONNABLES.

Les Polices sont simples et claires; les
Contrats sincères et équitables.

UNION MUTUAL LIFE INSURANCE CO.

Portland, Maine.

Pour agences, s'adresser à **Henri E. Morin**,
surintendant, ou à **W. I. Joseph**, gérant, 151
rue St. Jacques, Montréal; **Geo. P. Chateauvert**,
465 rue St. Jean, Québec; **J. P. Michaud**
Fraserville, Québec.

L. R. MONTBRIAND,

Architecte et Mesureur,

No 230 rue St-André,

Montréal.

Tel. Bell Est 1746

Tel. March. 1703

Therrien & Gareau

Marchands de

BOIS DE CONSTRUCTION

En gros et en Détail.

1203, RUE ST-CATHERINE

Colin Ave. Papineau - MONTREAL.

Plinthes, Cadres, Moulures de toutes sortes.

toujours place pour l'agent qui cherche à faire de son mieux dans l'intérêt de sa compagnie et des détenteurs de polices, qui fait de l'assurance sur la vie l'occupation de toute sa vie.

Vous avez été forcés, vous avez dû subir le choc des choses qui ont été dévoilées. Vous n'étiez pas responsables des conditions révélées dans l'Etat de New-York. Beaucoup parmi vous ont fait partie de compagnies honnêtes, mais vos affaires ont souffert. Ma sympathie est pour l'innocent qui a eu à souffrir des méfaits d'autres hommes et non lui, en m'adressant à vous, est d'écarter le rideau et de vous faire entrevoir, si je le peux, un rayon d'espoir.

Ces compagnies qui continuent à payer des commissions élevées, dont les agents accordent des rabais, qui donnent des bonus pour de gros profits, dont l'ambition est de faire un fort volume d'affaires, seront discréditées quand le règlement sera fait dans un an par des compagnies administrées économiquement, qui pourront accuser un dividende magnifique.

Il n'y a jamais eu de raison si forte que maintenant pour que l'homme qui cherche à faire des rabais n'avance pas. Un tel homme est obligé de faire une diminution sur la moitié des polices émises par sa compagnie, tant qu'il écrit son chèque annuel. Il obtient un retour sur son premier paiement, mais ce retour lui est diminué sur chaque paiement subséquent. L'homme qui entre dans une compagnie dont les agents ne font pas de rabais recevra des bénéfices de bon coup supérieurs à la maigre somme qui lui aurait été remise au paiement de la première prime. L'agent qui fait des rabais est une preuve immédiate que la compagnie qu'il représente est extravagante et déshonnête. Si cet agent veut offrir un rabais, sa compagnie paie trop. Elle jette l'argent par les fenêtres. Dites à votre client qu'une offre de rabais sans défense subséquente doit le convaincre à jamais la compagnie de mauvaise administration. Si un homme paie 50 cents sur un dollar, il mérite que sa police soit marquée en conséquence.

Les commissions qui peuvent être payées, d'après les lois Armstrong, sont probablement pas aussi élevées que celles que vous avez eues; mais les conditions de la concurrence étant changées, un courant plus fort s'établissant, les compagnies administrées économiquement et un sentiment plus clair de votre métier se faisant jour, il me semble que les agents représentant nos compagnies animées d'un esprit conservateur trouveront plus facile la vente de l'assurance. Leur revenu net ne devrait être inférieur à ce qu'il a été. Ranité par l'espoir, vous devriez aller de l'avant déterminés à triompher.

(A suivre).