

sent à accorder de confiance ce qu'il lui dit, jusqu'à ce qu'il en comprenne la raison, c'est un homme qui donne des espérances.

L'agent d'avenir n'emprunte pas d'habitude de petites sommes d'argent. Il peut avoir des embarras d'argent pendant un certain temps, mais il a assez de jugement pour tenir le fait caché. Il emprunte des sommes suffisantes pour faire face aux réclamations urgentes et donne le change au sujet de ses dettes de façon à se donner une apparence de solvabilité. Il se rend compte qu'il est préférable de devoir cent dollars à un seul homme que cinq dollars à dix personnes différentes. L'homme qui emprunte vingt-cinq cents à l'un, cinquante cents à l'autre et les rend quand il en a le temps, ou ne les rend pas du tout, est un homme trop mesquin pour s'élever au-dessus des piocheurs. Nous avons eu quelques financiers de cette catégorie et ils ne sont jamais arrivés à rien.

#### LA CONCURRENCE ET L'UTILITE DES CONCURRENTS

[Par un Agent dans "The Spectator"].

L'agent d'assurance sur la vie est souvent ennuyé par la concurrence et, si quelque fée toute puissante lui apparaissait et lui demandait ce qui lui ferait le plus plaisir, il n'y a pas de doute qu'il demanderait l'éloignement de tous ses rivaux. En cela, il se tromperait parce que nous ne pouvons pas être sûrs que l'absence de ce qui toujours été ajouterait quelque chose à notre bonheur. Nous avons toujours eu des concurrents et il ne nous est pas possible de dire l'effet qu'aurait leur disparition jusqu'à ce qu'elle ait lieu. D'un autre côté, nous avons toute raison de croire

qu'ils sont d'une grande utilité pratique, qu'ils le veulent ou qu'ils ne le veulent pas, et c'est pourquoi je veux dire quelques mots sur la concurrence et l'utilité des concurrents. Considérons d'abord la concurrence spéciale.

La concurrence d'un agent d'une compagnie, à contrat spécial gêne plus que toute autre chose l'agent d'une compagnie à contrat régulier. Ce dernier peut rencontrer des marchands, il peut renverser les prétentions du concurrent à donner des dividendes supérieurs et il peut même fournir un contrat de fantaisie; mais il ne peut pas organiser un comité consultatif ou donner des dividendes spéciaux aux détenteurs de police. L'effort qu'il fait pour combattre de telles propositions de la part de son rival le met presque au bout de son rouleau. Il a presque autant d'espoir de vaincre dans une telle lutte qu'un pugiliste qui combattrait un homme revêtu d'une armure.

Bien que la concurrence faite par un agent d'une compagnie à contrat spécial soit illégale et démoralisante parce qu'elle force l'agent à combattre contre un ennemi qu'il ne connaît pas et contre des armes qui ne lui sont pas familières, cependant, elle ne met pas de nouvel obstacle à la prise d'assurances et elle n'empêche pas l'agent intelligent et énergique de prendre sa part habituelle des affaires. En réalité, les compagnies à contrat spécial ont donné naissance à une ligne spéciale de détenteurs de police et, au commencement de leur organisation, alors qu'elles jetaient tant de trouble parmi les agents des compagnies à contrat régulier, ces compagnies n'ont pas fait une grande partie des affaires qui auraient été faites par les compagnies régulières. La vente des contrats spéciaux ne constituait réellement pas un bonanza. C'était un essai nouveau, le public hésitait évidemment à en acheter. J'ai parlé avec un grand nombre d'hommes éminents qui ont pris de ces contrats et tous m'ont toujours dit: "Nous admettons très bien que nous courons un risque. Ces compagnies peuvent ne pas durer longtemps; mais quand même, l'assurance est si bon marché que, pratiquement, nous ne perdons rien". Je ne crois pas que le bon marché diminue la difficulté qu'il y avait à vendre ces contrats; mais, évidemment, c'était leur bas prix qui les faisait vendre. Ces contrats étaient si peu chers que ni la compagnie ni l'agent ne gagnait quelque chose sur les ventes et les agents à contrat régulier n'avaient rien à leur envier.

(A suivre).

#### THE METROPOLITAN LIFE INS. CO.

Incorporée par l'état de New-York.

La Compagnie du Peuple, par le Peuple, pour le Peuple.

ACTIF: \$128,094,315.24

A plus de polices payant primes en force (11 ans) aux Etats-Unis et au Canada que n'importe quelle autre compagnie et pendant chacune des dix années passées a accepté et émis plus de polices nouvelles en Amérique que n'importe quelle autre compagnie

#### MOYENNE D'UNE JOURNEE D'OUVRAGE.

Réclamations payées.....	391
Polices échues.....	6,561
Nouvelles Assurances inscrites	Par jour
Paiements aux porteurs de Polices et additions à la Réserve.....	
Actif accru.....	\$114,060.67
	\$73,326.81

A déposé avec le Gouvernement du Dominion pour la protection des détenteurs de polices au Canada en titres Canadiens, plus de \$2,600,000.00.  
\$1,470,424,281.00 d'assurances en vigueur sur 8,029,906 Polices.

## THE CANADIAN LLOYDS OF MONTREAL.

(OCEAN MARINE INSURANCE)

Sécurité totale excédant \$2,000,000.00.

(Deux millions de dollars).

La plus parfaite organisation du genre au Canada.

### MASTAI PAGNUELO, Procureur,

BATISSE BANQUE DU PEUPLE.

MAIN 279.

N. B. - Correspondance Sollicitée.

87 RUE ST-JACQUES

MAIN 279.

HENRY E. DUNN, PRESIDENT.

ETABLIE EN 1849

## L'AGENCE MERCANTILE BRADSTREET

THE BRADSTREET CO., Propriétaires.

Bureau Exécutif: 346 et 348, BROADWAY, NEW-YORK.

Succursales dans les principales villes des Etats-Unis et du Canada, du continent Européen, en Australie et à Londres, Ang.

La Compagnie Bradstreet est la plus ancienne et, financièrement la plus forte organisation en son genre—travaillant dans un seul intérêt et sous une direction unique—avec des ramifications plus étendues, avec plus de capital engagé dans son entreprise et une dépense d'argent plus considérable pour l'obtention et la dissémination d'informations qu'aucune institution similaire au monde.

#### DOMINION OF CANADA

HALIFAX, N.S. Metropole Bldg, 191 Hollis  
HAMILTON, Ont. 39 James St., South  
LONDON, Ont. 365 Richmond  
MONTREAL, Que. Batisse Banque Imperiale  
OTTAWA, Ont. Cor. Bank & Sparks

WINNIPEG Man. 65 Main & McDermott  
QUEBEC, Qué. Richelleu Bld. 46 Dalhousie  
ST. JOHN, N.B. 74 Prince William  
TORONTO, Ont. McKinnon Bldg. Jordan & Melinda  
VANCOUVER, B.C. Cor. Hasting West & Gamble

BUREAU DE MONTREAL: 286 RUE ST-JACQUES, - JOHN A. FULTON, SURINTENDANT.