

certain nombre d'années, au taux courant, sur des risques de cette catégorie, et les compagnies—non l'agent—étant à court d'argent, le taux d'assurance est élevé, disons à 1.50 pour cent, ce qui met la prime à \$150.

La compagnie et l'agent ayant reconnu qu'une somme de \$15 est une rémunération raisonnable quand la prime est de \$100 et que le travail de l'agent n'a pas été augmenté (plutôt diminué), car les compagnies consentent plus volontiers à assurer à un taux élevé, tous deux admettent d'un commun accord cette rémunération de \$15 pour une prime élevée à \$150. La commission se trouve donc réduite à 10 pour cent sur la classe non profitable; mais l'agent ne reçoit pas moins d'argent qu'auparavant, la compagnie perçoit une prime plus élevée et l'assuré a la satisfaction de voir que le supplément qui lui est demandé est aussi léger que possible.

On peut se demander si les commissions sur les assurances des risques soi-disant "préférés," sont augmentées d'une manière correspondante au-dessus de 15 pour cent; mais quand on considère que les maisons d'habitation non protégées (sauf ces risques no-

teirement non profitables—les grandes résidences de la campagne) sont assurées à 7½ cents par an pour les constructions et à 10 cents pour le mobilier, il nous est difficile de voir où se trouve le risque "préféré." La rivalité parmi les compagnies étrangères est très vive, mais personne ne semble penser qu'un risque "préféré" assuré à ces taux mérite une commission supérieure à 15 pour cent, et les compagnies ne paient pas davantage.

Je ne désire pas faire des longueurs; mais puisque nous attirons l'attention sur les principaux aspects du sentiment en assurance, nous ne pouvons pas passer sous silence ce sentiment qui converge, non sur le maintien du revenu donné par les primes, mais sur l'augmentation induite de la prime. Ne pas avancer, c'est reculer; mais il y a une grande différence entre un désir d'augmentation légitime des primes et la vanité qui se fait jour dans le désir de distancer un rival—que ce rival soit une compagnie, un agent spécial ou une agence—sans s'arrêter à considérer ce qu'il en coûtera en fin de compte.

Dans aucun pays du monde, les valeurs n'augmentent aussi rapidement qu'aux États-Unis, et dans aucun ter-

ritoire d'assurance, on ne peut s'assurer aussi facilement un revenu par les primes, si on donne plus d'attention à la quantité qu'à la qualité; mais nulle part au monde la question pour une compagnie de se faire un revenu de deux ou cinq millions a moins d'importance qu'ici, où le système des agences est si différent de ce qu'il est ailleurs. Dans nombre de pays étrangers, le montant des affaires sollicitées réellement par les agences n'est probablement pas beaucoup plus élevé que celui des affaires dans leur ensemble; et, comme le département d'assurance de l'agence peut être une seconde source de revenu pour l'agent, l'agent dans les pays étrangers est moins expert en assurance que son confrère américain. Par conséquent, la moyenne des agents et le public sont assez naturellement impressionnés par les compagnies qui ont un capital de quinze à trente millions de dollars, au détriment d'autres compagnies dont le capital ne s'élève peut-être qu'au cinquième de cette somme.

(A suivre).

Un homme qui n'occupe pas la position qu'il pourrait occuper, vole le monde.

## Patronnez la Compagnie de votre Pays.

Pourquoi envoyer votre argent à l'étranger? Edifiez des Institutions au pays et assurez-vous à

# THE CANADIAN RAILWAY ACCIDENT INSURANCE CO.

Ottawa, Canada.

CAPITAL AUTORISE . . . . . \$500.000

CAPITAL SOUSCRIT . . . . . 200.000

D. MURPHY  
Président.

JOHN EMO,  
Gérant Général.

J. P. DICKSON,  
Secrétaire-Trésorier.

Emet toutes les Catégories d'Assurance contre les **Accidents, la Maladie, la "Liability", et l'Assurance Collective des Ouvriers**, à des taux aussi bas que le permet la sécurité.

Toutes les Polices sont émises en Français ou en Anglais, comme on le désire. Les Polices de "The Canadian Accident Insurance Company" sont les plus libérales qui soient émises aujourd'hui et contiennent tous les avantages les plus nouveaux et les plus modernes, tels que clauses d'Accumulation, Double Responsabilité, Police cédulée ou à Indemnité Fixe, Honoraires de Chirurgien, etc., et peuvent être émises à des termes de trois ou six mois sans frais supplémentaires. Pour informations, voyez les agents.

Bureau de Montréal:

Bâtisse Banque d'Ottawa, 222, rue St-Jacques.

E. Pinard,           Caissier.  
T. Hickey           } Agents spéciaux.  
R. C. Scott        }  
G. H. Bissett     }  
J. E. Roy,           Agent Local.

Bureaux de Québec:

Frank Glass,

Bâtisse Banque d'Hochelaga.

J. B. Morissette,  
82, rue St-Pierre.

AGENTS DEMANDES DANS TOUS LES DISTRICTS NON REPRESENTES.

DRESSEZ-VOUS AU GERANT-GENERAL, 58, RUE QUEEN, OTTAWA, P. T.