

Assurances

LE COLLEGE ET SES RAPPORTS AVEC L'ASSURANCE-VIE

Le collège est un des facteurs importants de la civilisation. Comme agence pour l'amélioration de l'humanité, il n'a pas d'égal. C'est le collège qui est chargé de former ceux qui plus tard dirigeront le monde. Cette instruction, pour être large, devrait comprendre au moins les principes essentiels de l'assurance-vie.

L'assurance-vie est aussi un facteur important de la civilisation. Comme système d'épargne pour les survivants du défunt et pour constituer des ressources aux vieillards, elle concerne directement plus de personnes que tout autre genre de placement. On peut cependant dire qu'il n'y a pas d'autre question aussi ignorée d'une grande proportion des capitalistes; à cause de son ignorance, le public a été souvent victime de faiseurs qui font des escroqueries au nom de l'assurance-vie et de promoteurs de systèmes mauvais, bien intentionnés, mais induits en erreur — systèmes plausibles mais illusoire qui sont encore florissants.

Une institution aussi influente que le collège devrait travailler en faveur d'une institution économique aussi essentielle au bonheur et aux progrès de l'humanité que l'assurance-vie.

On peut commencer à éclairer le public à ce sujet dès l'école primaire. Bien que l'assurance-vie dans son ensemble soit une question compliquée, ses principes essentiels sont extrêmement simples. Leur enseignement est aussi utile que le calcul des intérêts et les rudiments de la physique. On peut enseigner au tableau les principes essentiels de l'assurance, et cela en quelques leçons, principalement orales, mais accompagnées de quelques pages imprimées en langage simple pour ceux qui désirent pousser leurs études un peu plus loin. Tous les élèves des écoles préparatoires et supérieures devraient recevoir cette instruction élémentaire, qui ne devrait pas être limitée à des classes avancées ou spéciales.

Cette instruction devrait être donnée à l'étudiant considéré comme devant s'assurer plus tard. Quelque jour, il achètera une police d'assurance. Qu'il apprenne à faire cet achat sagement. Qu'il apprenne la valeur de l'assurance, comme il apprend les poids et mesures et le système de monnaies étrangères. Il prendra plus tard une meilleure décision, quand achetant de l'assurance, il ne dépensera pas simplement de l'argent, mais accomplira un devoir civique.

ASSUREZ-VOUS

DANS

LA SAUVEGARDE

- 1^o PARCE QUE Ses Taux sont aussi avantageux que ceux de n'importe quelle compagnie.
- 2^o PARCE QUE Ses polices sont plus libérales que celles de n'importe quelle compagnie.
- 3^o PARCE QUE Ses garanties sont supérieures à la généralité de celles des autres compagnies.
- 4^o PARCE QUE La sagesse et l'expérience de sa direction sont une garantie de succès pour les années futures.
- 5^o PARCE QUE Par-dessus tout, elle est une compagnie Canadienne-Française et ses capitaux restent dans la Province de Québec pour le bénéfice des nôtres.

Siège Social : 7 Place d'Armes
MONTREAL

London Guarantee & Accident Co. Limited

BUREAU PRINCIPAL A

TORONTO

D. W. ALEXANDER,

Gérant.

EMET des Polices protégeant les Employeurs contre les responsabilités publiques et générales, des Polices couvrant les responsabilités visées par l'Acte de compensation aux Ouvriers, et des Polices Couvrant l'Assurance des Automobiles et des Attelages.

JARDINE UNIVERSAL RATCHET CLAMP DRILL

(Perceuse à Rochet Universelle de Jardine)

Employée dans toutes sortes de manufactures pour les réparations urgentes aux machines.

Tous les ateliers de machines et de chemins de fer devraient l'employer.

Les constructeurs de ponts, les poseurs de voies ferrées et les ouvriers en constructions métalliques en ont besoin constamment.

A. B. JARDINE & CO.
HESPELER, ONT.

Enfermez vos soucis de bureau dans votre place d'affaires pendant la nuit. Il pourrait arriver que le lendemain matin ils aient disparu.

Si, pour sa gouverne et sa protection, il est important que l'homme qui achète de l'assurance ait quelque connaissance des principes de l'assurance-vie, il est encore plus nécessaire que l'agent d'assurance connaisse à fond la question. L'instruction reçue au collège peut lui donner les qualifications nécessaires pour conseiller le client probable quant à la forme de police qui convient le mieux à ses besoins, elle peut le mettre à même de dévoiler les faussetés de systèmes trompeurs, et les erreurs ou les fausses représentations faites par des rivaux de mauvaise foi; elle peut le mettre à même de comprendre immédiatement les particularités des nouveaux contrats et des nouvelles propositions qui peuvent se présenter presque tous les jours au cours de sa carrière. Tout cela devrait le rendre plus fort comme sollicitateur, parce qu'ainsi il peut parler avec plus de confiance à l'homme qui sait que cet agent est correct.

Le collège, l'université peuvent aller encore plus loin. Ils peuvent donner un enseignement sur la science de l'actuaire. Les écoles de médecine peuvent donner des indications sur la sélection des risques. Ces écoles peuvent élargir les vues des étudiants par des cours sur les grandes questions de la finance, telles que garanties et taux d'intérêt, qui forment la base et la garantie de la continuation du système de l'assurance.

Voilà pour la théorie. Quand nous nous demandons si un système éducatif peut former des agents au travail pratique de la sollicitation, nous nous trouvons en face d'une certaine condition. L'efficacité dans cette ligne ne s'obtient qu'à l'école de la pratique réelle. L'acquisition d'une simple connaissance technique, comme celle que peut obtenir un jeune homme au collège ou dans une école spéciale, n'est même pas un indice de succès futur dans la vente de l'assurance-vie. Pour arriver au succès, il faut des talents particuliers innés, une grande connaissance des hommes et des affaires, ce qui ne s'acquiert qu'avec l'âge et l'expérience.

Le jeune avocat, le jeune médecin n'ont d'abord à traiter que les problèmes les plus simples de leur profession; peu à peu ils sont mis en face de questions de plus grande importance. Le jeune agent d'assurance-vie n'a pas l'avantage de cette gradation. Il débute immédiatement comme un agent rompu au métier. Il se trouve tout d'un coup en face des mêmes problèmes qui embarrassent les sollicitateurs les plus âgés et les plus habiles. Son agent général ne peut pas lui confier des cas simples au début, car ceux-ci ne peuvent pas être choisis d'avance.

(A suivre)