

petit nombre, l'assurance-vie non seulement ne serait pas nécessaire, mais elle serait impossible. L'assurance sur la vie est une sorte d'arrangement artificiel, pour donner au plus grand nombre ce qui, autrement ne pourrait être donné qu'au petit nombre. Des milliers d'hommes n'ont pas sur eux-mêmes le contrôle nécessaire pour épargner \$1,000 en 100 ans, mais ils peuvent s'arranger pour mettre de côté de \$20 à \$35 par an et garantir ainsi à leur famille une succession de \$1,000. Il est assez vrai qu'une police à dotation n'est pas un bonanza et le possesseur d'une dotation court le risque de payer un prix élevé pour sa protection; mais en moyenne, l'homme court des chances plus sérieuses en n'ayant pas de police d'assurance et il n'est pas probable qu'il fasse jamais quelque combinaison pour obtenir des profits plus élevés. J'ai un ami qui gagne \$1,200 par an. Il a une assurance ordinaire sur la vie de \$1,000. Mais il n'a jamais pu mettre de côté un seul dollar pendant ses trente années d'existence. Dernièrement, je lui suggérai la police à dotation, comme une méthode de mettre de l'argent de côté. Il y réfléchit et décida que rien qu'une obligation ne pourrait le forcer à mettre de l'argent de côté. Voilà quelle est la force de la police à dotation. Elle oblige à épargner. Dans l'intervalle, un homme a toujours un petit fonds sur lequel il peut compter dans un temps de besoin, et s'il meurt, il laisse une somme d'argent plus importante que celle qu'il aurait laissée en employant toute autre méthode.

Si cet homme vit jusqu'à la fin de sa période de dotation, ce qu'il laisse au bout lui peut être considéré comme très bon, étant donné le capital investi. La police à dotation est aussi bonne que jamais, malgré la sagesse des actuaires de nos magazines.

VALEURS DE RACHAT

Par un Actuaire de la Grande-Bretagne

[Traduit de "The Bulletin"]

Dans la grande lutte commerciale, on a fait trop miroiter aux yeux des personnes désirant s'assurer, la question des valeurs de rachat, et quelques remarques générales ne seront peut-être pas déplacées ici. Les principes de l'assurance-vie ne sont pas très bien connus de la moyenne des détenteurs de polices et dans la question des valeurs de rachat le détenteur de police se figure toujours que la Compagnie d'assurance a fait une bonne affaire avec lui.

Les fortes sommes payées par les bureaux d'assurance, chaque année, pour le paiement des valeurs rachetées, montrent l'importance de cette question aussi bien pour les Compagnies d'assurance que pour le grand nombre de per-

sonnes assurées et donnent aussi une idée de la manière dont les Compagnies d'assurance doivent être préparées à répondre à ces appels faits à leurs fonds, appels qui sont à peu près payables sur demande. Il est un fait que l'assurance-vie pour une seule personne est impossible et qu'elle ne peut être obtenue que s'il y a un certain nombre de personnes assurées, suffisamment nombreuses pour que l'on puisse estimer par là le taux de la mortalité dans l'avenir au sein de cette assemblée de personnes. L'assuré et les compagnies font donc un contrat d'après lequel l'assuré fait certains paiements. Sans aucun doute, l'assuré a droit à recevoir une partie de ces paiements en quittant la Compagnie, pourvu qu'il ait payé plus qu'il n'est suffisant pour compenser la Compagnie de ses dépenses et des risques qu'elle a encourus. L'équité le demande, de là la valeur de rachat. Quelles sont les considérations pour lesquelles la compagnie doit être compensée? D'abord, il y a une juste demande de compensation, qu'une des parties contractantes peut faire, lorsque l'autre partie veut résilier son contrat dans son propre intérêt. Les personnes qui ne sont pas très au courant des principes de l'assurance-vie oublient qu'un détenteur de police est la seule partie ayant pris part au contrat qui puisse éviter son exécution. La compagnie doit, en toutes circonstances, remplir ses obligations. En outre, il doit y avoir une compensation pour les dépenses faites afin d'obtenir le contrat désiré, dépenses que nous appelons "dépenses initiales"; il devrait y avoir compensation, pour les frais qu'entraîne la conservation des contrats et que nous appelons "dépenses de renouvellement"; il devrait y avoir aussi compensation pour les pertes de contributions futures, ou dépenses de la compagnie pour le temps du contrat. La compagnie ayant à faire ses paiements presque à demande, il se produit une perte d'intérêts pour les assurés qui demeurent dans la compagnie. Voilà quelques-unes des considérations qui ont donné naissance aux valeurs de rachat. On peut dire que quelques-unes de ces considérations sont un peu subtiles, mais il faut s'en occuper, quand on donne des valeurs de rachat, que ces offres de valeurs soient dictées par la concurrence, ou qu'elles soient obtenues par des méthodes arbitraires, très employées aujourd'hui. Enfin, une autre considération qu'il ne faut pas négliger, c'est le choix d'un risque contraire aux intérêts de la compagnie, et cette considération n'est pas la moins importante. Les membres qui se retirent forment une classe d'assurés sujets à moins de mortalité que ceux qui restent dans la compagnie, et ainsi une sélection adverse est exercée contre la Compagnie, en ce qu'une vie ruinée de-

mandera à rejeter sa police d'assurance seulement quand tous les moyens auront échoué pour lui faire conserver son contrat.

Les personnes qui abandonnent leur contrat d'assurance peuvent être toujours considérées comme des risques de choix, car c'est dans les premières années que le plus grand nombre de ces abandons a lieu. Il n'est pas douteux que beaucoup de personnes sont induites à s'assurer presque contre leur volonté, et les personnes qui ont pris une assurance dans cette condition ne sont pas portées à conserver leur police. Il est également certain que, parmi ces personnes qui se sont assurées contre leur gré, il y en aurait quelques-unes dont la santé, au bout d'un temps assez court, péricliterait. Dans ces circonstances, elles verraient très clairement, suivant toute probabilité, les grands bienfaits de l'assurance sur la vie et conserveraient leur police. Les mauvais effets produits par de nombreuses personnes en bonne santé qui abandonnent l'assurance, sont naturellement bien modifiés et dissimulés par l'introduction dans l'assurance de nouveaux risques de choix, mais, à leur tour, ces personnes nouvellement assurées sont sujettes à abandonner aussi leur police, de sorte que le résultat net semblerait être que le nombre de personnes conservant leur contrat d'assurance sera sujet à un taux de mortalité plus élevé.

(A suivre).

Le "Travel Magazine" pour octobre

Cette revue n'est en réalité qu'une continuation du "Four Track News". Elle touche à tout ce qui a trait à un voyage de fête passé à la ville ou à la campagne, aux vacances en Floride, en Californie ou aux Antilles ou à un voyage à l'étranger vers l'Europe, l'Égypte et l'Extrême-Orient. L'article principal du numéro d'octobre intitulé "Our Villa at Kato the Ideal City", par Mary Fenelon, critique comment, dans un voyage au large, une famille américaine loua la maison et les jardins merveilleux d'un petit île pour cinquante dollars par mois. Alexander Hume Fords, dans un article intitulé: "Putting in at Algiers", raconte les événements d'une journée pendant une croisière faite dans la Méditerranée sur un des grands yachts qui transportent chaque hiver des milliers d'Américains au "pays du soleil". D'autres articles de plein intérêt pour les voyageurs, parmi ces articles, citons: "A closet of the Filipino", "To the Yosemite Shower-Bath", par M. G. Cummitt, "A Calendar of Travel".

Ce numéro contient de nombreuses suggestions concernant les voyages. Le but du magazine est de donner une meilleure idée des réalités de la vie et des choses qui valent la peine d'être vues. Il s'adresse aux personnes qui s'intéressent aux distractions, aux voyages offerts par les voyageurs, pour la culture de l'esprit. Ses pages d'un format contiennent de magnifiques illustrations. Le prix du numéro est de dix cents et les éditeurs sont Walter Johnson & Company, New York City.