

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

La Compagnie de Publications des Marchands Détailliers du Canada, Limitée,

Téléphone Bell Est 1185.

MONTREAL.

ABONNEMENT: Montréal et Banlieue, \$2.50 }
Canada et Etats-Unis, 2.00 } PAR AN.
Union Postale, - Frs. 20.00 }

Bureau de Montréal : 80 rue St-Denis.

Bureau de Toronto : Edifice Crown Life, J. S. Robertson & Co., représentants.

Bureau de Chicago : 215 rue South Market, Emmet C. Boyles, représentant.

Bureau de New-York : 903-904 Tribune Bldg., E. F. Olmsted, représentant.

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, 15 jours au moins avant la date d'expiration, l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable "au pair à Montréal."

Chèques, mandats, bons de poste doivent être faits payables à l'ordre de "Le Prix Courant".

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit :

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887.

LE PRIX COURANT, Vendredi, 16 Mai 1913.

Vol. XLVI—No 20.

LA UNION LIFE ASSURANCE COMPANY OF CANADA

Ses nouvelles affaires. — Le déblâment du capital. — Les placements de la compagnie

Dans l'intérêt du public, comme pour le bon renom de l'assurance-vie au Canada, nous croyons devoir fournir quelques informations relatives à la position de la Union Life Assurance Company of Canada et de la Home Life Insurance Company of Canada surtout à cause des intérêts considérables maintenant liés à l'avenir de ces compagnies depuis que M. Pollman Evans, président de la Union Life, a acquis le contrôle de la Home Life et qu'il en a été élu le président. Nous croyons que les compagnies elles-mêmes trouveront intérêt à ce qu'une étude impartiale de la situation soit faite maintenant, étant donné les rumeurs qui se colportent parmi les professionnels de l'assurance-vie quant à la politique que ces deux compagnies semblent devoir adopter dans un avenir rapproché.

Comme on le sait généralement, la Union Life Assurance Company est une compagnie d'assurance-vie dite "industrielle" établie en 1902, par l'initiative de M. H. Pollman Evans, qui était alors agent pour la North American Life Insurance Company, et qui en a conduit les destinées depuis sa fondation.

Afin de surmonter les difficultés qui s'élèvent au-devant du succès financier d'une compagnie industrielle à ses débuts, M. Evans organisa la National Agency Corporation, destinée à servir comme tampon financier de l'organisation et à procurer des affaires pour la nouvelle entreprise industrielle. L'histoire de cette corporation d'agence a été révélée, mise à nu devant la Commission Royale sur les Assurances et constitue une littérature intéressante à lire; mais nous ne voulons pas insister sur ce point maintenant, si ce n'est pour remarquer qu'il serait curieux de connaître l'opinion des actionnaires canadiens sur la valeur actuelle de leurs actions et sur les perspectives de dividendes à venir.

Toutefois, le président Evans a fait preuve de courage et d'une grande initiative en réunissant un fort volume de nouvelles affaires, de même qu'en se procurant du capital

additionnel pour répondre à l'appétit vorace que l'on concède à l'assurance industrielle.

Le tableau suivant indique les affaires nouvelles inscrites durant chacune des cinq années de 1907 à 1911, ainsi que les affaires abandonnées et celles en vigueur:

Année	Nouvelles affaires payées	Affaires abandonnées	Affaires en vigueur au 31 décembre
1907	\$ 7,980,841	\$ 6,136,463	\$11,234,956
1908	9,166,567	6,967,419	13,295,478
1909	9,645,985	7,343,549	15,367,426
1910	10,777,565	8,210,179	18,015,302
1911	19,333,496	12,875,475	25,116,959

Le chiffre des nouvelles affaires est assurément considérable et représente presque entièrement de l'"industrielle"; mais celui des abandons n'en est pas moins étonnamment élevé, probablement dû à ce que, pour montrer une grosse somme de nouvelles affaires et pour amoindrir le passif de réserve, la direction aurait eu recours aux méthodes faciles et bon marché de vendre de l'assurance à terme au lieu des polices ordinaires ou de dotation comme le font les autres compagnies industrielles, car, d'un chiffre de quelque \$17,000,000 de nouvelles affaires inscrites en 1911, plus de \$13,000,000 sont représentées par des polices à terme.

Les affaires industrielles, même selon le plan de prime normal, sont inconstantes, mais, lorsqu'on a recours à l'assurance à terme, il est évident que les éléments de stabilité et de profit font grandement défaut.

Il n'y a pas de doute que, sous l'effet de visions prophétiques, il tardait au président Evans d'entrer dans la terre promise de l'industrielle à la suite d'autres présidents de compagnies du même genre et établies au Canada.

Que le Canada ne soit pas mûr pour une telle entrepri-



TANGLEFOOT

Attrape 50,000,000,000 de mouches par année—de beaucoup plus que tous les autres moyens ensemble. Le Destructeur de Mouches Hygiénique.—Ne Contient pas de Poison.