

de l'état. Ensuite, il y a des réserves pour dividendes payables en 1904 et après, pour les périodes successives de maturation des polices. Ces réserves de dividende jointes au surplus de réserves se montent à au-delà de trente-neuf millions de dollars. Il y a de plus une autre réserve en sus, de huit millions de dollars pour faire face à toutes les autres contingences. Le volume de ces chiffres, l'immense quantité de détails qu'exige l'entreprise jointe au fait que l'état des affaires a été publié le second jour de janvier, indiquent la perfection avec laquelle la comptabilité de la Compagnie a été organisée. On ne néglige rien à la New York Life pour augmenter la rapidité et l'efficacité du service.

L'état des affaires dont nous avons seulement donné les grandes lignes a été publié en détail, de sorte que chacun peut le retracer dans tous les départements. Les garanties, les prêts collatéraux, les propriétés immobilières possédées par la Compagnie aussi bien que celles sur lesquelles elle a fait des prêts, ses loyers, ses valeurs, tout se trouve indiqué dans cet état. Il n'y a rien qu'un porteur de police ou un porteur en perspective puisse désirer demander relativement à l'administration de la New-York Life qu'il ne puisse pas trouver dans sa feuille annuelle de balance avec les pièces justificatives qui l'accompagnent. Toutes les nationalités, dont les membres ont des polices dans la New York Life et la plupart des nations sur la terre sont représentées dans ses registres de polices, peuvent apprendre par l'état des affaires annuel comment la Compagnie remplit le poste de confiance qui lui a été confié.

Une pensée s'impose à nous lorsque nous étudions ce sujet, et c'est le facteur puissant que représente une telle Compagnie dans l'amélioration sociale de l'homme.

Chacune de ces polices représente la tentative de l'homme à pourvoir pour les siens. Chacune représente une foi vivante témoignant du fait que le présent n'est pas suffisant, mais que nos vies ont sur l'avenir une influence telle qu'il est nécessaire de faire dans le présent des provisions pour l'avenir. Chaque compagnie d'assurance est un éducateur dans sa sphère, mais un état des affaires comme celui de la New York Life nous enseigne la leçon dans des lignes plus larges et sur un canevas plus étendu et d'une manière plus impressionnante. Avec trois cents millions de dollars et plus d'actif, tous détenus parce que quelques huit cents mille hommes et femmes désirent assurer l'avenir d'être chers — hommes et femmes qui, en faisant une telle tentative, aident également à sauvegarder l'état de l'avenir et à assurer la perpétuité d'une saine civilisation. L'industrie, l'habileté administrative, la va-

leur économique et la conservation de la civilisation se trouvent toutes représentées dans un état des affaires comme celui de la New York Life.

### L'ASSURANCE SUR LA VIE

#### Pourquoi les Compagnies ne veulent plus de la pratique des remises

Il y a quelques années, les bonnes Compagnies d'Assurances sur la Vie, interdisaient à leurs représentants de proposer l'assurance sur une base autre que celle reposant sur les tarifs officiels de ces Compagnies.

Cette mesure provenait de ce que, aux yeux de leur Direction, les assurés de ces Compagnies étaient appelés à encourir de très grosses pertes dans les dividendes à distribuer ultérieurement, si l'on persistait dans la pratique des remises, alors en vogue dans toutes les compagnies. C'était inévitable pour les raisons suivantes :

1. A la suite d'investigations très minutieuses, portant sur leurs opérations, les Compagnies se rendirent compte que les affaires, réalisées par les agents pratiquant la remise, disparaissaient plus vite de leurs livres que celles conclues par les agents qui ne consentaient aucune remise; et, bien entendu, les affaires qui restent acquises sont les affaires qui rapportent.

2o Les frais encourus par les Compagnies, pour réaliser de nouvelles assurances, proviennent, en grande partie, des rémunérations allouées à leurs agents. Quand une affaire reste acquise et est de bon aloi, on rentre rapidement dans les premiers débours et cette même opération devient alors une source de profits; mais si un contrat, à peine émis, tombe en déchéance, les anciens assurés subissent une perte. De plus, l'assuré qui a laissé déchoir sa police devient mécontent et il en résulte qu'il ne re te plus un ami de la Compagnie. On devrait donc engager pour tous les moyens possibles le proposant à contracter son assurance dans le but de la maintenir en vigueur, et non pas avec l'intention d'en tirer un bénéfice, ainsi qu'il envisage l'affaire sur le moment, sous la forme d'une grosse remise.

3o Les Compagnies se rendirent compte que les agents qui n'abandonnaient pas une partie de leur rémunération étaient à même de gagner convenablement leur vie. Ceux-ci restaient au service de la Compagnie et tiraient vanité des affaires qu'ils faisaient souscrire. Il résultait de tout ceci que la Compagnie conservait à la fois et l'agent et les affaires.

Pour trouver des agents et les former, il faut faire des frais. Si l'agent n'est pas capable de réaliser des affaires qui puissent permettre à la Compagnie de rentrer dans les débours occasionnés par lui, s'il lui est

impossible de gagner sa vie, il s'en suit qu'il est dans l'obligation d'abandonner la partie, et la Compagnie subit encore une perte.

Les Compagnies se rendirent compte que les agents qui faisaient abandon d'une partie de leur rémunération ne pouvaient gagner leur vie, et que les gens qui souscrivaient des contrats dans ces conditions, n'en appréciant pas la valeur, ne les maintenaient pas en vigueur. Les Compagnies perdaient donc en même temps et les agents et les polices. Bien plus, tandis qu'à la Direction de quelques compagnies on semble croire qu'un agent a le droit de disposer à son gré de la rémunération qui lui est allouée, et même d'en faire abandon si bon lui semble, puisque cela ne représente aucune dépense pour la compagnie, celle-ci devant, dans tous les cas, payer à l'agent sa rémunération, néanmoins il reste acquis en fait que, si un agent abandonne une partie de sa rémunération, il faut qu'il trouve quelque part des moyens d'existence. L'argent lui vient généralement de la compagnie au service de laquelle il se trouve, sous forme d'avances ou d'allocations quelconques, lesquelles, tôt ou tard, viendront inévitablement s'ajouter au compte des frais généraux et grossir, de la sorte, les dépenses encourues pour la réalisation d'affaires qui ne figurent pas longtemps sur les livres de la compagnie. L'agent, incapable de faire face à ses besoins, est démoralisé et finalement s'en va.

Telles sont, partiellement énoncées, les raisons pour lesquelles certaines compagnies ont pris la résolution ferme et énergique de s'opposer à la pratique des remises. Depuis lors, elles se sont toujours maintenues dans cette même attitude. Brièvement exprimés, voici quels seraient, aux yeux de la Direction, les résultats de l'attitude prise par les Compagnies :

1o. Cela permettrait de réaliser des affaires qui demeureraient acquises à la Compagnie et la feraient rapidement rentrer dans ses débours.

2o Cela permettrait d'avoir des agents qui, en gardant leur rémunération, pourraient convenablement gagner leur vie et, pour cette raison, resteraient au service de la Compagnie.

3o Cela permettrait de réduire les frais généraux de la Compagnie.

4o Cela permettrait, conséquence naturelle de tout ce qui précède, d'augmenter les dividendes à distribuer par la Compagnie à ses assurés.

5o Cela permettrait enfin de mettre la Compagnie en mesure de démontrer efficacement aux personnes susceptibles de s'assurer la vérité de la thèse émise par elle, et par la même de prouver à tout le monde, d'une manière concluante, qu'on trouve son compte à verser intégralement la prime exigée pour les contrats souscrits à cette Compagnie, plutôt que d'accepter une assurance émanant d'une