

financières de leurs compagnies et comment il leur a été possible d'employer les fonds de ces mêmes compagnies pour leur bénéfice personnel.

J'ai dit que je me risquerais à indiquer les causes qui ont amené l'état de choses révélé par l'enquête. C'est ce que je vais faire. D'après moi, les principales causes sont au nombre de deux. L'une est l'ambition, assez justifiable si elle n'avait pas été poussée à une limite déraisonnable et insensée, de devenir la plus grande compagnie du monde—fait caractéristique chez nos cousins les Américains. La seconde cause est l'application à l'assurance sur la vie du système de tontine. Animées par l'ambition insensée de surpasser toutes les autres compagnies et négligeant complètement les intérêts des porteurs de polices beaucoup plus importants qu'une simple extension d'affaires, les compagnies ont fait des efforts pour arriver à de nouvelles transactions et cela à un taux de dépenses qui a augmenté d'année en année. Les accumulations de tontine, dont personne n'était rendu responsable, étaient la source d'alimentation qui faisait fonctionner la machine. Avant que le système de tontine ne fût appliqué à l'assurance sur la vie, les compagnies américaines avaient continué de payer des dividendes annuels aux porteurs de polices,—système d'une prudence douteuse—dont les compagnies ont été heureuses de se débarrasser. Elles l'ont fait en appliquant le système de la tontine et, depuis son adoption en 1868, le surplus de tontine n'a fait qu'augmenter jusqu'à ce qu'il se soit élevé à de nombreux millions.

Je n'ai pas le temps de décrire les inconvénients des polices à tontine et je dois m'en tenir aux résultats désastreux qui ont suivi la propagande de ce système. La tontine a conduit à des dépenses exagérées et extravagantes; elle a aussi démoralisé le public par un système de rabais. Je me ferai mieux comprendre en indiquant le rapport des dépenses au revenu total pour les années 1875 et 1904:

Equitable . . .	1875	13.52	1904	19.70
Mutual Life . .	1875	7.19	1904	20.86
New York Life.	1875	9.18	1904	20.17

Cette augmentation énorme des dépenses, représentée par cette proportion sera

peut-être mieux mise en évidence en considérant l'augmentation du revenu:

	En 1875	En 1904
Equitable. . . .	\$ 9,571,886	\$79,076,696
Mutual Life . . .	20,400,968	81,002,984
New York Life..	7,945,362	96,891,272

La grande proportion de primes renouvelées qui entre dans les chiffres donnés pour 1904, devrait avoir réduit le rapport, n'était la grande augmentation des dépenses.

Malheureusement, la tontine a pénétré au Canada avec tous les inconvénients qu'elle entraîne. Les premières polices à tontine portaient cette condition que la police devait être en vigueur à l'époque de la maturité de la tontine, époque fixée à dix, quinze ou vingt ans, suivant les cas; autrement tout était forfait. le surplus tombant au fonds de tontine, excepté au cas de décès survenant quand la police était en vigueur, auquel cas le plein montant de la police était payé. Ainsi une personne pouvait avoir payé ses primes pendant dix ou dix-huit ans et si, par négligence ou par impossibilité matérielle, elle manquait de payer à la date d'échéance des primes accrues, elle perdait tout. Une pratique si étrangère aux principes de bienfaisance de l'assurance sur la vie ne pouvait durer et, après une expérience

de seize à dix-sept ans, le système connu sous le nom de "semi-tontine" fut adopté. La semi-tontine, en faveur de laquelle il y a beaucoup à dire, admet le rachat des valeurs, mais verse au fonds de tontine tout surplus. Ceci a encore permis aux grandes compagnies de New York d'accumuler de fortes sommes.

La possession de ces fonds énormes dont on ne rendait aucun compte et pour lesquels aucune responsabilité n'était reconnue, ne pouvait guère amener d'autres résultats que ceux mis au jour par l'enquête. Permettez-moi de citer certains passages d'articles écrits par moi dans la première partie de 1881, et dans lesquels je m'opposais à l'introduction au Canada du système de tontine que les compagnies américaines opérant au Canada et une de nos compagnies préconisaient à cette époque.

(A suivre).

#### QUAND ANNONCER ?

**Vous ne pouvez pas prendre de truite dans une grenouillère, quelle que soit l'amorce dont vous vous servez. Assurez-vous de la valeur de la publication à laquelle vous confiez votre annonce, assurez-vous surtout que votre annonce est correcte.**

"Mon salaire est de \$1,500 par an.

Que deviendrait ma famille si je mourais soudainement ?"

Vous êtes-vous jamais posé cette question ?

Réglez la chose avec la Manufacturers Life—une compagnie d'assurance placée sous le système d'inspection rigide du Gouvernement Canadien.

The Manufacturers Life Insurance Co.,  
Toronto, Ont.

Succursales : 260, rue St-Jacques, Montréal.

133, rue St-Pierre, Québec.

Richmond et Sherbrooke.



## La Grande Police Industrielle de la Banque d'Épargne

ASSURE VOTRE VIE ET RÈMBOURSE VOTRE ARGENT.—3c. PAR SEMAINE EN MONTANT

Déposée et émise uniquement par

**THE UNION LIFE ASSURANCE COMPANY.**

CAPITAL ENTIÈREMENT SOUSCRIT

UN MILLION DE DOLLARS.

H. POLLMAN EVANS,  
Président.

BUREAU PRINCIPAL : 54, rue Adélalde Est  
TORONTO.

AGENTS  
DEMANDES.

