

ture, etc. Les autres sont occasionnés par la nécessité, imposée aux assureurs, d'entretenir des agents dans toutes les localités où ils opèrent pour rechercher les assurances nouvelles, encaisser les primes et payer les capitaux échus.

Le public ne consent pas, en effet, à se déranger pour réaliser ces opérations, si utiles pour lui cependant. Il faut que les agents des assureurs aillent trouver à domicile leurs futurs clients, maintes et maintes fois, avant d'obtenir la signature qui doit garantir le sort de leur famille et, par suite, leur donner une tranquillité d'esprit dont ils apprécieront plus tard les mérites.

D'autre part, enfin, quand l'assureur est une société par action, il désire obtenir un bénéfice, très léger en général. Dans les sociétés mutuelles, ce bénéfice n'existe pas; mais il est habituellement remplacé par l'exagération des frais, dus à l'absence d'actionnaires intéressés à réaliser des économies sur la gestion des affaires.

Pour subvenir à tous ces frais et bénéfices, il faut augmenter les primes pures d'une certaine majoration dite *charge*. On obtient alors ce qu'on appelle les primes *commerciales*, dont le recueil constitue le *Tarif* présenté au public. Ce tarif n'est donc pas établi au hasard, comme bien des tarifs commerciaux. Il résulte de calculs précis, qui procurent aux opérations d'assurance sur la vie une certitude absolue dans leurs résultats.

A l'origine de l'Assurance, les éléments de ces calculs n'existaient pas sous la forme exacte qu'ils ont revêtue aujourd'hui. Notamment les tables de mortalité dont on devait faire usage pouvaient s'appliquer très mal à la clientèle future des premiers assureurs. L'avenir seul devait éclaircir ce point obscur. Les tarifs furent donc établis d'abord à l'aide de tables certainement exagérées dans un sens favorable aux assureurs, c'est à dire de tables offrant une mortalité trop élevée pour les assurances en cas de décès et une mortalité trop lente pour les assurances en cas de vie. On obtint de la sorte des primes trop élevées qui devaient mettre les assureurs à l'abri de toute éventualité fâcheuse, mais dont l'exagération même pouvait entraver le développement de l'idée d'assurance.

C'est alors que fut imaginé un système assez ingénieux, qui permit de décharger un peu les assurés sans nuire à la sécurité absolue de l'opération. Pour obtenir ce résultat désirable, les assureurs offrirent simplement aux assurés de partager avec eux les bénéfices produits par les polices. Dans le cas où les primes se seraient trouvées seulement suffisantes, le bénéfice étant nul, elles auraient été intégralement appliquées au service de la garantie promise; dans le cas contraire, les assurés devaient profiter d'une véri-

On demande des agents responsables pour la campagne.

L'ASSURANCE MONT-ROYAL

La seule Compagnie locale ayant un
CAPITAL ACTIONS

Bureaux :

**1720 Rue NOTRE-DAME,
Coin St-Fra-Xavier, MONTREAL**

Compagnie Indépendante (Incendie)

RODOLPHE FORGET, Président.

E. CLÉMENT, Jr., Gérant-Général.

LA
Provident Savings Life
ASSURANCE SOCIETY OF N. Y.
LA MEILLEURE COMPAGNIE
POUR les ASSURÉS et les AGENTS

Les agents habiles et les personnes recherchant une position rémunératrice, peuvent s'adresser au bureau principal ou à aucun des agents généraux de la compagnie.

Bureau Principal pour la Province de Québec:
185, rue St-Jacques, - MONTREAL.

**Le Total et les Affaires
Canadiennes nouvelles
payées en 1903 de la**

CANADA LIFE

**ont dépassé ceux de n'im-
porte quelle année anté-
rieure.**

**La Western
Assurance Co.**

Compagnie d'Assurance contre le Feu et sur la Marine
INCORPORÉE EN 1851

CAPITAL - - - - - \$2,000,000

ACTIF, au-delà de - - - - - 3,363,718

REVENU ANNUEL, au-delà de 3,536,035

Bureau Principal: TORONTO, Ont.
Hon. GEO. A. COX, Président.

J. J. KENNY Vice-Prés. et Directeur-Gérant.

C. C. FOSTER, Secrétaire.

Succursale de Montréal:
189 rue Saint-Jacques.

ROBT. BICKERDIKE, Gérant.

ROUTH & CHARLTON, Agents de la Ville.

table réduction de leurs charges, d'autant plus importante que la prime se trouvait trop élevée.

Ce système fonctionne encore aujourd'hui dans tous les pays sous le nom de *Participation des assurés dans les bénéfices*. Mais il a perdu son caractère primitif, car les assureurs ne sont plus embarrassés aujourd'hui pour évaluer avec précision les charges qu'ils acceptent. La participation ne constitue donc plus qu'un moyen de concurrence commerciale. D'ailleurs, sauf dans les sociétés mutuelles, où elle ne peut disparaître, on la remplace souvent par une réduction fixe, à forfait, de tant pour cent sur les primes.

(A suivre.)

On annonce que M. J. W. Marling, gérant de la succursale de la Province de Québec de l'Assurance "Canada Life", se retirera à sa propre demande le 1er août prochain après une quarantaine d'années de service actif avec cette Compagnie.

M. E. A. Schmidt, autrefois de la Equitable Life sera adjoint à M. Marling en qualité d'assistant-gérant d'ici à la retraite de M. Marling.

M. Marling conservera toujours certains intérêts dans la Compagnie, et on peut ajouter qu'une généreuse provision a été faite depuis plusieurs années en vue du changement annoncé aujourd'hui.

Moulins à laver remplaçant les planches à laver

Certains marchands ne se rendent pas compte du progrès qui s'est opéré dans l'industrie des moulins à laver et de la popularité que cet article a obtenu parmi les ménagères du Canada.

Il y a quelques années, c'était l'exception quand on rencontrait quelques femmes qui pensaient que les moulins à laver étaient d'une utilité quelconque. A cette époque il n'y avait rien comme l'ancienne planche à laver et la bouilloire. Elles avaient raison, si elles entendaient dire par là qu'il n'y avait rien de tel pour rendre l'ouvrage plus dur et abîmer leur santé.

Aujourd'hui les choses ont changé. C'est l'exception de rencontrer une femme qui ne pense pas qu'une machine à laver soit une nécessité dans son ménage. Une bonne ménagère ne tiendrait pas maison sans en avoir une.

Les moulins à laver Connor manufacturés par J. H. Connor & Son, Ltd., Ottawa, sont fabriqués par une maison qui a plus de 25 années d'expérience dans cette ligne. Leurs moulins en général, sont plus gros que la plupart des autres marques et ont, par conséquent, une capacité plus grande. La qualité des matériaux et le fini sont des meilleurs. Ceux des marchands qui ont vendu les planches à laver à leurs clients au profit d'une couple de centins la pièce, devraient réfléchir et remplacer cette ligne par un bon assortiment de moulins à laver Connor et de tordeurs sur lesquels ils pourraient réaliser quelque profit. Cette maison fournit de la matière d'annonce à ses marchands ainsi que des électros de ses machines à ceux des marchands qui désirent les publier dans leurs journaux locaux.

M. M. Delorme Frères, 15 rue DeBroselles, Montréal, tiennent un stock de ces moulins et alimentent le commerce de gros de moulins à laver et de tordeurs Connor.