

l'agent sur la prime de première année de l'assurance prise par lui.

20. L'abus pernicieux et d'un usage répandu qui consiste à abandonner à l'assuré une partie matérielle de la commission ainsi allouée—pratique communément appelée "rebating".

30. La concentration de la responsabilité entre les mains de l'état ou de gérants de départements, et la destruction résultante du sentiment de responsabilité individuelle quant à la qualité du travail, dont tout sous-agent ayant une valeur réelle devrait être animé afin de faire du "bon" travail.

La deuxième cause se confond avec la première parce que c'est seulement à cause du taux élevé de commission pour la première année qu'il est possible de faire des rabais.

Il est rationnel que, la cause disparaissant, son effet logique doive disparaître aussi. Les remèdes que je propose sont les suivants:

10. Réduire sensiblement la commission de la première année et élever la commission de renouvellement à un chiffre qui serait pour l'agent le motif le plus puissant pour ne prendre que de bonnes et légitimes assurances, et en outre conserver ces assurances et faire tout en son pouvoir pour encourager l'assuré à ne pas abandonner son contrat.

20. Diviser peu à peu les vastes territoires confiés aux agents généraux et s'entendre avec des hommes qui réussissent dans l'assurance et qui travaillent maintenant comme sous-agents, pour qu'ils agissent comme gérants ou agents généraux dans des champs d'actions relativement petits et faciles à diriger.

30. La fixation faite avec beaucoup de soin de toute indemnité allouée aux agents généraux, de manière à restreindre ces indemnités dans les limites des besoins personnels de ces agents et à faire qu'ils ne puissent pas employer une seule partie de ces indemnités à obtenir des contrats plus importants que leur valeur réelle.

40. L'abolition totale du système vicieux et déraisonnable par lequel des bonus sont offerts pour des efforts extraordinaires faits dans le but d'obtenir de grandes lignes d'affaires—système dont le résultat général est que les agents prennent des contrats d'assurance qui n'en valent aucunement la peine.

Si ces remèdes que je suggère étaient mis en pratique, je suis tout-à-fait certain que, dans l'espace de deux ans, le nombre des déchéances serait réduit d'une manière étonnante, et que le caractère de l'assurance entière serait grandement amélioré.

Il est très difficile de dire quel remède il faudrait faire subir aux premières commissions et à celles de renouvellement. C'est une question qui demande à être examinée très attentivement, avec l'idée de donner à l'agent une indemnité suffisante pour le compenser de son temps et de sa peine, mais surtout pour qu'il voie que la chose importante consiste uniquement à renouveler les assurances.

Les commissions sur les primes de la première année sont très fortes et varient dans les diverses compagnies au-delà de toute idée raisonnable. Elles sont si fortes que même un rabais de cinquante pour cent n'excite aucune sur-

prise et qu'on ne peut pas prétendre que notre époque de rabais à outrance, dans le cas se présente peu souvent. Quel que soit le rabais fait, c'est un indice sûr de la quantité dont la commission excède la proportion juste et convenable; cette commission devrait être réduite jusqu'à ce qu'elle ne soit plus un encouragement à des affaires forcées et non profitables. La réduction totale de la commission de la première année devrait être reportée sur l'ensemble des commissions de renouvellement, de sorte qu'en fin de compte l'indemnité de l'agent soit égale, ou même supérieure à celle qui lui est allouée maintenant. Pour cela les commissions de renouvellement devraient peut-être être doublées; mais les compagnies pourraient très bien le faire, parce qu'elles rejetteraient sur une affaire productive donnant un revenu de prime suffisant à la supporter, une charge qu'on essaie de faire supporter maintenant à la prime seule de première année et qui obère dans une grande mesure le surplus accumulé.

Supposons que la commission pour la première année soit de cinquante pour cent et que la commission sur les renouvellements, pendant dix ans, soit de cinq ou sept et demi pour cent. Il serait infiniment préférable de payer une commission uniforme de quinze pour cent pendant toute cette période, ou même pendant toute la durée de la police.

(A suivre).

Les bonnes mœurs et la morale sont des amies jurées et de fermes alliées.—(Watts.)



La Grande Police Industrielle de la Banque d'Épargne

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

Déposée et émise uniquement par

THE UNION LIFE ASSURANCE COMPANY.

CAPITAL ENTIEREMENT SOUSCRIT UN MILLION DE DOLLARS.

H. POLLMAN EVANS, BUREAU PRINCIPAL: 54, rue Adélaïde Est AGENTS
Président. TORONTO. DEMANDES.



La Prévoyance

COMPAGNIE d'assurance de Garantie et contre les Accidents, constituée en corporation par une loi spéciale de la Législature de Québec, V Edouard VII, Chapitre 68, est une Compagnie essentiellement Canadienne-Française, organisée sur des bases scientifiques; avec un capital de \$100,000.00 Elle offre une sécurité absolue à tous égards. Elle fait des contrats d'assurance contre la Maladie, les Accidents, le Vol diurne ou nocturne, les bris de glaces, pour couvrir la responsabilité des Patrons, ainsi que pour garantir la fidélité des employés.

Bureau Principal: 7 Place d'Armes, MONTREAL.

P. BONHOMME: Gérant Général.