

LE PRIX COURANT

(THE PRICE CURRENT)
REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Propriété Immobilière, Etc.

EDITEURS :

LA COMPAGNIE DE PUBLICATIONS COMMERCIALES
(The Trades Publishing Co.)
25, Rue Saint-Gabriel, - MONTREAL
TELEPHONE BELL MAIN 2547

ABONNEMENT	MONTREAL ET BANLIEUE - \$2.50	PAR AN.
	CANADA ET ETATS-UNIS - 2.00	
	UNION POSTALE - - Frs 20.00	

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins qu'une année complète.

L'abonnement est considéré comme renouvelé si le souscripteur ne nous donne pas avis contraire au moins quinze jours avant l'expiration et cet avis ne peut être donné que par écrit directement à nos bureaux, nos agents n'étant pas autorisés à recevoir de tels avis.

Une année commencée est due en entier, et il ne sera pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arriérés ne sont pas payés.

Nous n'accepterons de chèques en paiement d'abonnement, qu'en autant que le montant est fait payable au port à Montréal.

Tous chèques, mandats, bons de poste, doivent être faits payables à l'ordre de : "LE PRIX COURANT"

Nous nous ferons un plaisir de répondre à toutes demandes de renseignements. Adressez toutes communications simplement comme suit.

LE PRIX COURANT, Montréal.

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE "NEW-YORK LIFE" DEVANT LE COMITE LEGISLATIF DE L'E- TAT DE NEW-YORK.

Depuis que, dans l'Etat de New-York, a commencé une enquête sur la situation des compagnies d'assurance sur la vie opérant dans le dit Etat, le public s'est ému des comptes-rendus publiés dans les journaux, comptes-rendus généralement incomplets et qui, certes, n'ont pas pour but d'inspirer confiance aux assurés.

Que des fautes graves aient été commises, que des fraudes mêmes aient été perpétrées en haut lieu dans certaines compagnies d'assurances, cela ne fait aucun doute d'après les témoignages déjà entendus à l'enquête.

Toutefois, les assurés ayant des polices dans la "New-York Life" peuvent se flatter que cette compagnie ne sortira pas amoindrie de l'enquête qui, au contraire, fera éclater aux yeux de tous la puissance et le prestige dont elle jouit, grâce à l'habileté, à la sagesse et à la droiture de son administration.

Dans ces sortes de questions, c'est à la tête qu'on s'en prend, sur le président que l'on fait retomber les responsabilités.

Le Président de la New-York Life est John A. McCall. Comme commissaire des assurances de l'Etat de New-York, il s'était acquis une réputation méritée d'intégrité, d'habileté et de grande science actuarielle. C'est pour cette raison que les Directeurs de cette compagnie lui offrirent en 1892 la Présidence de la New-York Life qu'il accepta.

Quand M. John A. McCall prit possession de ses nouvelles fonctions l'actif de la New-York Life était de \$125,000,000. Résultat de son administration, cet actif est aujourd'hui de \$400,000,000.

L'actif se compose exclusivement des meilleures garanties qui soient au monde. Tout homme d'affaires ayant quelque expérience des placements peut fa-

cilement s'en convaincre en jetant un coup d'oeil sur les différents chapitres de cet actif publié dans les rapports fournis par la New-York Life.

Dans une période de dix ans, sur les placements opérés par l'entremise de syndicats, deux ont donné une perte de \$406,000; mais, dans le même espace de temps, la compagnie réalisait sur la totalité de ses placements un bénéfice net de \$2,399,695.22.

Quand il fait son inventaire, un commerçant ne s'attarde pas à considérer les pertes que lui ont causées deux de ses clients, il ne voit que le résultat final et se félicite des profits qu'il a réalisés sur l'ensemble de ses affaires. Ainsi doivent faire les porteurs de police d'une compagnie d'assurance.

La New-York Life n'a complété son premier milliard d'affaires que dans la 54e année de son existence. En six ans de temps, sous la présidence de John A. McCall, ce chiffre a été doublé et les dépenses pour obtenir le deuxième milliard ont été de \$20,000,000 moindres que pour parfaire le premier milliard.

Les salaires payés aux officiers et aux employés du bureau principal de la New-York Life ne s'élèvent qu'à 9-10 de 1 p. c. du revenu tandis que dans les autres compagnies la proportion de ces salaires varie de 1.3 à 6.4 p. c.

Que nos lecteurs tirent d'eux-mêmes la conclusion.

Il y a enquête, avons-nous dit. Qu'est-il ressorti des témoignages entendus dans l'enquête sur les affaires de la New-York Life?

Les témoignages ont-ils établi que ses officiers avaient spéculé avec les fonds de la Compagnie? — Nullement.

Des fonds ont-ils été détournés de la caisse de la Compagnie par des officiers pour des fins personnelles? — Pas un sou.

A-t-il été fait des placements qui n'ont pas été profitables à la Compagnie? — Oui, nous l'avons dit. — Quel est l'homme, quelle est l'institution financière

qui n'a pas commis d'erreur dans son existence, malgré toutes les précautions prises pour n'en pas commettre?

Dans l'enquête devant le Comité de Législation de l'Etat de New-York on a fortement critiqué la souscription de la New-York Life au fonds de campagne du parti républicain. Le Président John A. McCall affirme que cette souscription a été faite dans l'intérêt même des assurés.

Voici ses propres déclarations:

"J'ai été démocrate jusqu'à la nomination de Bryan, alors qu'il a adopté le plan de la frappe libre de l'argent de 1896. J'ai pris le parti de faire tout en mon pouvoir pour la défaite de ce candidat et de ce plan et j'y ai mis tout mon coeur et toute mon âme. Je n'avais à l'esprit aucune idée politique mais j'avais à remplir un devoir et un mandat envers les porteurs de police de la New-York Life et j'ai senti que si la frappe libre de l'argent devait l'emporter et Bryan être élu Président des Etats-Unis que nous pouvions mettre les volets sur les portes de la New-York Life. Sachant cela et croyant cela en 1896, j'ai consenti à un paiement pour battre la frappe libre de l'argent; non pas le Parti Démocratique, mais la frappe libre de l'argent et je remercie Dieu de l'avoir fait."

Ce sont là des raisons non-seulement plausibles, mais absolument valables pour quiconque sait la valeur relative de l'or et de l'argent.

"De deux maux," dit la sagesse des nations, "il faut choisir le moindre." Il vaut mieux pour les assurés une souscription qui leur coûte cinq sous par tête — pas davantage — que d'avoir eu à supporter la dépression d'actif que le triomphe de la frappe libre de l'argent aurait nécessairement produite.

Les comptes-rendus des séances du Comité d'enquête que nous envoie le télégraphe sont forcément incomplets, tronqués et il est difficile de se faire une