

las! entraîner la multiplicité des accidents et accroître le taux de la mortalité, où la fixité permanente du chiffre des salaires est une utopie, où les vicissitudes du commerce et de l'industrie sont si fréquentes, où la santé publique est exposée à tant de périls et par l'accumulation des foules qui emplissent les villes et aussi par l'extraordinaire facilité des relations internationales, où à peu près personne ne peut plus, par suite du concours de tant de diverses circonstances, dormir tranquille sur ce qu'il possède aujourd'hui ni se dire sûr de le léguer demain à ses héritiers; il n'y a pas, après la question des intérêts de l'âme, de question plus capitale que la question d'assurance, soit qu'il s'agisse pour un homme de s'assurer une indemnité des pertes qu'il peut subir sur sa propriété, ou de se garantir un secours pour le temps du chômage qui peut résulter d'une maladie ou d'un accident, ou encore de laisser aux siens, sa mort survenant, un capital qui continue à représenter pour eux les bénéfices de son travail.

La question d'assurance n'est pas seulement d'un intérêt individuel; elle intéresse au plus haut degré le gouvernement et la société; elle devrait composer l'un des chapitres les plus importants des livres d'économie politique et sociale. Car ce qui touche essentiellement à la condition présente et à l'avenir des familles, touche par là même à la condition présente et à l'avenir d'une société, d'un peuple, d'une nation. Là où l'on s'assure il y a le respect de la justice individuelle et aussi de la justice sociale, il y a attachement à la propriété et le sentiment de la conservation, il y a lutte contre l'égoïsme, il y a combat contre cette paresse qui se nomme l'imprévoyance, il y a amour de la famille, il y a espérance dans le présent, il y a foi dans le futur.

S'assurer, c'est capitaliser. Or un économiste disait: ..... "Capitaliser, c'est préparer le vivre, le cou-vert, l'abri, le loisir, l'instruction, l'indépendance, la dignité aux générations futures. Rien de tout cela ne se peut faire sans mettre en exercice les vertus les plus sociales, qui plus est, sans les convertir en habitudes." Or les vertus les plus sociales sont les trois vertus théologiques qui sont appelées la foi, l'espérance, la charité, et les quatre vertus cardinales si bien connues au moins de nom; la tempérance, la force, la justice et la prudence. L'esprit d'assurance met en exercice ces grandes vertus sociales qui sont le plus bel et l'indispensable ornement d'un peuple vraiment civilisé.

Mais les plans d'assurance, surtout en ce qui concerne la vie, sont divers. Les compagnies et les associations d'assurance ne cessent de se multiplier, et chacune embellit ses systèmes d'attraits particuliers. Au fond c'est toujours la même chose, présentée sous des couleurs différentes. Nous ne trouvons pas à redire là contre; au contraire! Nous nous réjouissons de cette variété qui s'accommode à tous les goûts et à tous les besoins, et qui ôte même toute ombre de légitimité aux prétextes de l'homme qui ne veut pas payer une prime, ou qui se prétend incapable de le faire. Seulement, en présence de cette multiplicité de compagnies et d'associations qui se disputent le terrain, le peuple a droit d'avoir un organe libre et franc qui se donne la mission de l'éclairer. C'est ce que nous venons faire.

Nous n'appartenons à aucune école, car nous voulons porter toujours des jugements indépendants, fondés suivant la mesure de nos forces sur la vérité et la justice. Ainsi, tout en faisant connaître à nos lecteurs les avantages sérieux et

les mérites réels de l'assurance coopérative, connue surtout sous son nom anglais d'*assessment system*, nous ne prétendons pas avec l'école exclusive qui l'avocasse, que le vieux système d'assurance à primes élevées et fixes est un vol organisé, un crime antisocial et antihumanitaire. De telles affirmations sont plus qu'exagérées; elles sont fausses, elles sont calomniatrices, elles sont injustes. Dans un très grand nombre de cas, le vieux système sera toujours celui qui convient le mieux. D'un autre côté, nous n'endosserons pas les colères des partisans du vieux système à taux réguliers contre le système d'assurance coopérative, et contre les associations de bienfaisance et de secours mutuel. Nous sommes l'avocat enthousiaste des associations catholiques de secours mutuel, tout comme nous sommes très favorables à l'existence chez nos frères séparés d'associations de secours et d'assurance ne portant aucune empreinte d'esprit maçonnique, aucun cachet d'hostilité aux croyances et aux institutions catholiques.

Ce qui milite le plus fort en faveur de l'assurance coopérative, c'est que dans les rangs mêmes des partisans du vieux système, se sont organisées des compagnies d'assurance qui, tout en conservant les plans anciens, ont adopté le plan nouveau. Car, qu'est-ce autre chose que de l'assurance coopérative, ce *Natural Life Plan* qui met en regard un *minimum* et un *maximum* de primes, et qui est fondé sur une échelle de taux qui augmentent tous les cinq ans, augmentation toujours resserrée entre les limites d'un *minimum* et d'un *maximum*?

Nous ne voulons pas insister davantage, pour ne pas donner trop d'espace à cet exposé de notre programme. Nous traiterons plus au long ce sujet, lorsque, pour l'instruction de nos lecteurs, nous étudierons dans tous ses détails chacun des systèmes d'assurance: dotation, tontine, semi-tontine, vie ordinaire, assurance coopérative et assurance industrielle sous toutes leurs formes.

Nous aurons aussi à parler des compagnies d'assurance, et surtout à recommander les bonnes. Nous n'entretenons aucun sentiment d'hostilité contre les compagnies étrangères et nous voulons leur tenir un compte bien libéral des garanties qu'elles présentent, et des avantages qu'elles exposent. Mais nous sommes heureux d'avoir maintenant en mains un journal qui nous permette de faire connaître en temps et lieu les progrès sérieux que font les compagnies canadiennes, et de démontrer, par des chiffres officiels, par des documents publics et irréfutables, que plusieurs d'entre elles ne sont pas inférieures à leurs puissantes rivales, qu'elles présentent pour le moins d'égales garanties, et qu'elles se recommandent aussi bien par la libéralité de leurs polices.

Sur tous les sujets d'assurance, de même que sur les autres sujets mentionnés au commencement de cet article, les colonnes de ce journal seront ouvertes à tout correspondant impartial qui nous fournira un nom responsable.

**Assurance Royale Canadienne**

FEU ET MARINE

**THOMAS ROY, GERANT**

BRANCHE DE QUEBEC

BUREAU:

NO. 119 Rue St-PIERRE,

BASSE-VILLE

## La "Canada Life"

Nous avons sous les yeux le plus récent rapport de cette compagnie, rapport que nous nous proposons de publier *in extenso* dans un prochain numéro de l'Association. Mais nous ne pouvons nous empêcher de signaler immédiatement les succès extraordinaires que la *Canada Life* vient de remporter.

Durant la courte période de huit mois, du 1er mai au 31 décembre 1889, elle a émis 1790 polices nouvelles, représentant \$4,070,598 de risques et un revenu de \$135,035.14. Rien qu'en primes, tant sur les anciennes polices que sur les nouvelles, elle a reçu \$975,443.44, et, en outre, les intérêts qu'elle a perçus sur les placements avec les bénéfices qu'elle a retirés des ventes de débentures forment la jolie somme de \$368,732.74. De \$9,328,027.93, l'état total des recettes s'est accru jusqu'à \$10,705,646.67. Comme par les années passées, le revenu des intérêts découlant de l'actif de la compagnie a été plus que suffisant pour couvrir les réclamations mortuaires, bien qu'elle ait payé pour celles-ci, seulement dans le cours des huit mois mentionnés, \$321,106.

"Un autre fait,"—dit le *Moniteur du Commerce*, qui ajoute un intérêt exceptionnel au rapport est celui de la répartition quinquennale des profits. Ils se chiffrent à \$1,859,043, dont \$250,000 ont été divertis pour l'établissement d'une réserve en vue de l'abaissement éventuel du taux de l'intérêt à 4 pour cent; laissant \$1,609,043 à diviser entre les porteurs de polices et les actionnaires. Sur ce dernier chiffre, les assurés bénéficient à eux seuls dans la proportion de 93.33 pour cent et les actionnaires dans celle de 6.66 pour cent. La compagnie a pu payer un bonus additionnel de 2½ pour cent par année sur chaque \$1,000 d'assurance, système de vie."

Un pareil succès fait grand honneur aux administrateurs de la compagnie et en particulier à Mr Marling, gérant de la succursale de Montréal. Nous ne devons pas omettre d'ajouter que la cité et le district de Québec contribuent aussi pour une large part aux progrès de la *Canada Life*, et cela est dû spécialement au travail et à l'attention du très sympathique et estimé Mr F. Pennée, l'agent général québécois, *the right man in the right place*.

## L'assurance de vie

SES DIVERS SYSTEMES

DOTATION.

La police de dotation est un contrat par lequel une compagnie d'assurance de vie s'engage à payer une certaine somme au porteur après une période déterminée d'années, ou aux représentants, héritiers ou ayants—cause du porteur de la police, s'il meurt avant la fin de la période déterminée. La mort de l'assuré, en mettant fin à la police, la rend exécutoire immédiatement, ou quelquefois après un court délai de grâce que se réservent certaines compagnies.

La période au bout de laquelle la somme mentionnée dans la police de dotation est payable au porteur lui-même, peut être de 10, 15 ou 20 ans, selon l'âge de l'assuré à la date de la police.

Ainsi un homme de 60 ans, et même de 65 dans certaines compagnies, peut prendre une dotation payable à lui-même, s'il vit après un terme de 10 ans ou de 15 ans, tandis qu'on

ne peut prendre une dotation payable après 20 ans, si l'on est âgé de plus de 55, à moins qu'on ne s'engage à acquitter le paiement complet des primes dans la période des 10 ou 15 premières années; dans ce dernier cas, où la police de dotation touche fin au bout de 20 ans et où toutes les primes sont payées après 10 ou 15 ans, le porteur de la police ne peut ordinairement en bénéficier lui-même qu'après la période écoulée de dotation, c'est-à-dire que 5 ou 10 ans après qu'il a complété le paiement des primes.

La période durant laquelle s'effectue le paiement des primes est nommée *période tontine*. Plus elle est courte, plus naturellement le taux de la prime est élevé.

Ainsi, un jeune homme de 25 ans, bien sage, bien rangé, désire s'accumuler un capital dont il pourra jouir après une période de 20 ans. Il a songé d'abord à placer annuellement cinquante dollars, fruit de généreuses et intelligentes épargnes, dans une caisse d'économie, se disant:—" Dans vingt ans d'ici, lorsque je serai âgé de 45, j'aurai ainsi accumulé un capital de mille dollars, plus les intérêts composés. Je serai alors en maturité d'âge, j'aurai une expérience que je n'ai pas maintenant, expérience qui me permettra d'employer ces précieuses ressources économisées soit par moi durant vingt ans, à réparer les pertes que j'aurai pu subir ou les fautes que j'aurai pu commettre par mon inexpérience."

Ce jeune homme a raison, mais pas tout-à-fait, car il pourrait faire mieux que cela. Qui lui garantit qu'il vivra dans vingt ans d'ici? Parmi les hommes de son âge, il y en a plus d'un, pleins de santé, se berçant de légitimes espérances, que la mort a désignés déjà comme ses victimes prochaines. Pourquoi ne serait-ce pas lui aussi bien qu'un autre? Or, s'il meurt cette année, que laissera-t-il à ceux auxquels il s'intéresse?— Cinquante dollars, déposés à la caisse d'épargne. — Et s'il meurt dans deux ans? — Il laissera cent piastres, plus de légers intérêts.

Que ne prend-t-il pas plutôt une police de dotation de 20 ans. Pour s'assurer un capital de \$1000, avec en outre accumulation de bénéfices, au bout de 20 ans, cela lui coûtera dans une certaine compagnie \$48.70 à payer, chaque année, durant 20 ans. Il fera là un dépôt tout aussi avantageux pour lui-même s'il vit après 20 ans, et de beaucoup plus profitable pour ses héritiers s'il meurt prématurément. Car un homme qui a du cœur ne croit pas que le monde finit avec lui; il s'intéresse de son vivant au sort réservé après sa mort à ceux qu'il aime. Et ceux-ci, au lieu d'aller chercher un dépôt de 50, 100, 300 ou 400 dollars à la caisse d'épargne, recevront d'une compagnie d'assurance la belle somme ronde de MILLE dollars.

Mais le jeune homme que je suppose, est la perfection de la sagesse humaine! Il se dit:—"Vingt ans, c'est bien long! Qui sait si je pourrai payer, durant autant d'années, même cette modique prime de \$48.70. Je vais me marier bientôt, j'ai bien envie de devenir père de famille et les charges de la vie vont aller s'accroissant. D'ici à dix ans, je prévois que je pourrai payer cette modique prime et même le double. Mais après dix ans, les responsabilités grandissent toujours, qui sait si cette prime ne serait pas au-dessus de mes moyens. J'aime mieux raccourcir la période de paiement, et payer plus cher, durant les années les plus productives peut-être et assurément les moins dispendieuses de mon existence. J'aurai fini de payer lorsque les charges de la vie seront plus onéreuses, et le capital