

NOTRE COURRIER

Rév. A. P. Lepage

JOURNAL D'ASSURANCE

PUBLIÉ A QUÉBEC, 133, RUE SAINT-PIERRE

Vol. III

MAI-JUIN 1904

No 2

LA " MANUFACTURERS

ASSURANCE SUR LA VIE



Conseils du directeur-général.

Lors d'une assemblée des membres du "Head Office Agency Club," le 25 avril dernier, le directeur-général a fait un discours très intéressant sur "l'Assurance comme profession ou moyen de gagner sa vie," faisant particulièrement allusion aux avantages offerts aux agents qui travaillent pour la Manufacturer's Life Ins. Co.

Après avoir parlé du montant d'argent énorme qui a été mis entre les mains des compagnies d'assurances canadiennes et américaines à titre d'économies et de placement, montant d'argent colossal qui représente l'épargne d'un nombre de personnes presque tout aussi considérable, M. Junkin a insisté sur le fait que l'agent d'assurance sur la vie doit être pénétré de l'idée qu'il remplit l'une des missions les plus importantes, les plus utiles du monde entier. Pour être fier de l'œuvre que nous exécutons,

il faut que nous soyions intimement convaincus que nous sommes d'utiles producteurs. Il faut être persuadé que l'on rend service au public, que l'on fait quelque chose d'utile dans le milieu où l'on vit et que la bienfaisante mission que l'on accomplit aura un effet durable. Pensez au jeune homme jouissant de revenus, qui ne ferait aucune économie quelconque, si ce n'était de son assurance de vie. Si l'existence de ce même individu dépendait du succès des opérations d'une fabrique quelconque, il n'en dormirait pas de la nuit, s'il lui arrivait un bon jour d'oublier de renouveler ses assurances sur sa propriété. Cependant, ce même individu oublie malheureusement trop souvent que ses connaissances professionnelles ou commerciales sont pratiquement la même chose comme actif, qu'une industrie quelconque.

Les agents d'assurances sur la vie qui prêchent la doctrine de l'économie par tout le pays travaillent d'une manière puissante et efficace à l'abolition de la pauvreté. C'est une mission qui ne le cède en rien à aucune autre mission quelconque sous le rapport de la sublimité. Mais il faut que l'agent ait pleine et entière confiance dans sa compagnie. Il faut qu'il réalise tout d'abord, pour travailler avec tout le zèle dont il peut être capable, pour mettre en œuvre toute son énergie, pour travailler en un mot de tout cœur, il faut, dis-je, qu'il réalise qu'il travaille pour une excellente compagnie.

M. Junkin a dit ensuite comment il lui était arrivé d'entrer dans le personnel de la Manufacturer's Life. Il n'a pas hésité à dire que les raisons qui l'avaient conduit à joindre la compagnie qu'il dirige actuellement, avaient le même effet persuasif, la même force d'entraînement qu'en 1892, l'année de son entrée au service de la compagnie. La Manufacturer's Life Ins. Co. est une compagnie qui a marché à pas de géant dans la voie du progrès, depuis quelques années, et qui a eu dès son début, et qui a encore aujourd'hui l'appui d'un certain nombre des meilleurs hommes du Dominion. De plus, ses directeurs n'ont jamais été directeurs que pour la montre seulement, ou pour figurer ; ce sont au con-

traire des hommes qui se sont activement intéressés tout le temps au progrès et au développement de la compagnie. Il est vrai que dans ses commencements, elle a eu à faire face à quelques difficultés, mais ce sont des déboires ou des difficultés que rencontrent au début toutes les compagnies nouvelles. Elle a eu raison de ces difficultés avec succès ; ses opérations se sont développées ensuite d'une manière extraordinaire ; les événements ont fini par donner raison à ceux qui n'avaient cessé d'avoir confiance en elle et d'espérer qu'elle finirait par réussir. En dépit de la concurrence énorme contre laquelle elle a eu à lutter, le succès a fini par se ranger de son côté. Preuve évidente qu'elle occupe aujourd'hui une position enviable : ses concurrents, pour lutter contre elle, ont recours actuellement à l'ancienne histoire de ses premières années.

M. Junkin a ajouté que l'un des points les plus forts qui portent à travailler pour la *Manufacturer's Life*, c'est que c'est une jeune et florissante compagnie qui n'a pas à supporter le poids d'une vieille organisation et de pratiques surannées. Elle est déjà très prospère. Mais ce n'est certainement rien comparé à ce que lui réserve assurément l'avenir. La compagnie prospère qui se développe rapidement offre nécessairement plus de chances de progrès et d'avancement à ses représentants qu'une de ces vieilles compagnies qui marchent à pas de tortue ou font relativement peu de progrès.

La compagnie est en lieu aujourd'hui d'avoir relativement à peu de frais toutes les applications, toutes les affaires qu'elle peut raisonnablement prendre ou assumer ; c'est une garantie que la compagnie ne choisit que les meilleures affaires possibles, et que les applications d'un caractère légèrement douteux ne reçoivent pas seulement la moindre considération.

M. Junkin a dit aussi que la police de la *Manufacturer's Life* est un contrat que n'importe qui peut vendre avec une légitime fierté. C'est un contrat clair, droit, sans la moindre ambiguïté. Il n'est pas conçu dans des termes de nature à prêter à des malen-

tendus quelconques ou à diverses interprétations, et il ne contient aucune restriction quelconque. La police de la Manufacturer's Life Ins. est un contrat avec lequel l'agent peut faire une concurrence facile aux représentants de maintes autres compagnies dont les contrats n'ont pas cette clarté, ce cachet de droiture auquel a droit de s'attendre tout porteur de police.

M. Junkin a profité de ses observations sur la clarté, le caractère de droiture du contrat d'assurance de la Manufacturer's Life, pour dire aux agents qu'ils doivent agir avec tout autant de franchise et d'honnêteté dans leurs procédés pour obtenir des applications. Vous ne ferez, dit-il, un ami de votre assuré qu'à la condition que ce que vous lui vendez, soit absolument ce que vous avez prétendu que c'était. Si vous faites un ami de votre assuré, vous en faites par le fait un agent. Il vous annoncera continuellement; il en serait autrement, tout autrement si vous alliez lui vendre une police d'assurance, payable à la mort, mais dont il n'aurait à payer les primes que pendant 20 ans, en lui représentant que c'est une police à dotation de 20 ans que vous lui vendez.

M. Junkin a fini par dire que la Manufacturer's Life Co. n'avait jamais offert autant de chances de succès et d'avancement à ses agents depuis sa fondation, qu'aujourd'hui. Mais, pour avancer, dit-il, il faut travailler. Il n'y a rien pour l'efficacité du travail comme un bon système ou de la méthode.

Ayez tout le temps à votre disposition un lot de cahiers de notes, un pour usage continu, et un autre plus soigneusement tenu où vous entrez toutes vos opérations et les chances de succès que vous pouvez avoir. Surveillez les annonces dans les journaux, et prenez note des hommes d'affaires de progrès. Ayez les yeux ouverts tout le temps sur ce qui se passe. Il peut se faire qu'il vous arrive tout à coup une suggestion à laquelle vous n'ayiez jamais songé. N'attendez pas que vous soyez chez vous pour en prendre note, entrez cela tout de suite dans votre carnet. Ayez le soin de tenir vos cahiers de notes au jour le jour.

rie
sie
C'
d'
sur
de
I
dir
vot
I
d'a
l'in
d'in
lui
Si v
com
d'ap
avez
N'a
pour
ensu
N
vend
cons
No
1904
ration

N'ayez pas peur des sommités ! Il n'y a pas d'homme supérieur qui soit au-dessus de votre portée et que vous ne puissiez aborder parce qu'il occupe un rang trop élevé dans la société. C'est précisément celui-là qui mérite toute votre attention ou d'être soigné de plus près.

N'ayez pas peur de parler, de proposer de fortes sommes d'assurance. Il est beaucoup plus facile de descendre que de monter, de diminuer le montant de votre proposition que de l'élever.

Ne donnez jamais à un individu quelconque une chance de vous dire " non ", parce qu'alors vous augmentez la difficulté de votre tâche.

Il faut savoir quant arrêter, il faut savoir aussi tenir le blanc d'application tout prêt et le produire dans le bon temps. Si l'individu auquel vous vous êtes adressé consent à quelque chose d'importance capitale dans la proposition d'assurance que vous lui avez faite, c'est le moment alors de remplir le premier blanc. Si vous en êtes arrivé à la conclusion qu'il devrait s'assurer, agissez comme si c'était déjà admis de son côté et remplissez sa formule d'application. Sur quatre-vingt-dix-neuf cas sur cent, si vous avez décidé juste, il signera son application lorsqu'elle sera prête. N'allez pas lui demander s'il est prêt à s'assurer. Tenez-vous-le pour dit ! N'allez pas le pousser au pied du mur, pour le perdre ensuite ; il faut le prendre de suite.

Ne perdez jamais de vue que la marchandise que vous avez à vendre vaut 100 cents dans la piastre et que celui qui travaille consciencieusement est toujours digne de ses gages.

L'ouvrage du mois.

Nos agents ont trouvé moyen jusqu'à présent de maintenir 1904 en avant de 1903, au point de vue du volume de leurs opérations.

Les nouvelles polices prises pendant les quatre premiers mois de 1904 représentent en tout une valeur de \$2,963,061, soit une augmentation de \$59,031 sur le résultat de la même période pour 1903, et pourtant 1903 avait rompu le record.

Pendant le mois d'avril, 18 agents ont pris de nouvelles polices d'assurances pour pas moins de \$5,000 chacun.

Examens de l'Institut des Assurances.

Nous sommes heureux de pouvoir dire que dans la liste des candidats qui ont subi avec succès l'épreuve des derniers examens de l'Institut des Assurances de Toronto, figurent les noms de Z. D. Macorquerdale, G. T. Ohlman, A.-J. Prest, et F.-E. Winfield, qui font tous partie du personnel de la Manufacturer's Life Insurance Co.

Il y a lieu de croire que plusieurs autres commis du Bureau-chef vont essayer de subir ces examens, le printemps prochain, parce que ceux qui passent avec succès tous les examens requis, ont droit aux certificats ou diplômes des Instituts fédérés de la Grande Bretagne et d'Irlande, par suite de l'affiliation de l'Institut du Canada avec ces deux Instituts Britanniques.

Remarques utiles pour les agents.

On peut apprendre des modes d'actions, des méthodes, d'après l'expérience des autres, mais vous ne réussirez que par votre propre énergie à faire que ces méthodes et modes d'action produisent ou donnent lieu à des applications.

Celui qui peut réussir à vendre une police d'assurance qu'il ne comprend pas lui-même est un véritable prodige.

Soyez honnêtes dans les procédés que vous employez pour obtenir des polices d'assurance, et vos assurés deviendront autant de sous-agents pour vous.

Millions perdus.

Les compagnies d'assurance canadiennes vs les compagnies d'assurance américaines.

Pourquoi encourager les compagnies d'assurances américaines de préférence aux nôtres ?

N'est-ce pas là de l'aberration. On est peut-être moins coupable à ce sujet qu'on l'était autrefois ; mais cependant on se montre encore beaucoup trop indifférent pour nos propres institutions au profit d'institutions étrangères et en particulier d'institutions qui ont leurs quartiers généraux chez nos voisins.

Tout Canadien qui s'assure dans une compagnie américaine contribue à la prospérité des Etats-Unis dans une large mesure et appauvrit son propre pays.

On s'imagine que la concurrence des compagnies américaines a eu pour effet de réduire le coût de l'assurance. On se trompe étrangement. La concurrence exercée dans les assurances sur la vie a tout simplement eu pour effet d'augmenter les frais de propagande ou de sollicitation des risques, diminuant ainsi d'autant les bénéfices des porteurs de polices ; c'est admis que si les dépenses de nos compagnies d'assurance sur la vie ont augmenté c'est dû à la concurrence des institutions américaines.

Si nous comprenions bien nos intérêts, les compagnies étrangères feraient beaucoup moins d'affaires au Canada qu'elles n'en font. Le dommage que l'on cause aux intérêts commerciaux du pays en favorisant comme on le fait des institutions américaines est tellement considérable que la situation est devenue alarmante. Notre argent s'en va s'engouffrer dans les coffres-forts de ces compagnies et il en revient très peu dans le pays. L'argent parti revient d'ailleurs rarement. Les sommes d'argent que ces compagnies américaines ont soutiré ici depuis vingt-cinq ans sont énormes, ce n'est certainement pas de nature à enrichir le pays.

Dans l'espace de trente-huit années, c'est-à-dire depuis 1875 jusqu'au 31 décembre 1903, les Canadiens ont versé entre les mains de compagnies américaines, \$79,040,092, c'est-à-dire près de quatre-vingt millions de piastres, et si l'on ajoute à cette énorme somme l'intérêt composé à 5%, on constate que les compagnies américaines ont eu le bénéfice de \$141,991,232.00 de notre argent.

Si on considère maintenant que la circulation totale de nos banques n'atteint pas même \$60,000,000, on en arrive vite à la conclusion que si cet état de choses continue, notre existence comme nation est certainement menacée.

Les compagnies américaines sont actuellement responsables envers leurs assurés au Canada de \$32,368,286.39, et le dépôt en garantie entre les mains du gouvernement de la Puissance n'est que de \$13,518,061.00 ; il reste donc \$18,850,225.39 d'assurances sans garantie.

Le public s'imagine que parce que le gouvernement exige un dépôt des compagnies étrangères, leurs intérêts se trouvent ainsi protégés.

On se trompe étrangement. A part le découvert que nous venons de constater, supposons pour un instant que ces compagnies américaines cessent un bon jour de faire des affaires au Canada, comme c'est déjà arrivé, elles n'ont plus alors à augmenter leur dépôt ici. Viendrait alors un temps où leur passif dépasserait de beaucoup les revenus qu'elles ont ici. Exemple frappant :

pa
\$1
me
an
por
I
et c
C'e
gle
pai
S
la d
d'un
Q
Let
qu'i
qui
blik
M
ont
tiqu
ving
enco
1903
Aug
8 a

la "Connecticut Mutual" qui à la fin de l'année 1902 avait un passif au Canada de \$773,653.00, n'avait ici qu'un actif total de \$111,500.00 ou 14 cts dans la piastre.

Le montant déposé en garantie entre les mains du gouvernement du Canada est composé presque entièrement de valeurs américaines.

L'argent qu'on a soutiré ici a donc été enlevé de la circulation pour être placé aux Etats-Unis.

Pourquoi l'intérêt sur nos débetures municipales est-il de un et demi à deux pour cent plus élevé au Canada qu'aux Etats-Unis? C'est tout simplement parce que les Canadiens ont été assez aveugles pour envoyer leur argent par millions aux Etats-Unis en paiement de leurs primes d'assurance.

Si ces montants avaient été payés aux compagnies canadiennes, la différence des soixante et trois millions aurait servi à diminuer d'une façon stable le taux de l'intérêt.

Que font nos voisins lorsqu'il s'agit de compagnies étrangères? Leurs lois sont si restrictives et le préjugé national si prononcé qu'il n'y a que deux ou trois compagnies d'assurances canadiennes qui puissent faire des affaires dans deux ou trois Etats de la république voisine.

Mais cependant, il ne faut pas trop récriminer. Les choses ont changé pour le mieux depuis quelques années. Les statistiques suivantes indiquent une amélioration considérable depuis vingt-cinq ans. Voici un tableau comparatif très rassurant, très encourageant pour les huit dernières années, expirées le 30 juin 1903 :

ASSURANCES SUR LA VIE EN FORCE AU CANADA.

Cies Américaines.

En 1875—\$ 43,596,361

En 1903— 170,676,800

Cies Canadiennes.

\$ 21,957,296

365,625,096

Augmentation en

8 ans.....\$127,080,439

\$343,667,800

PENDANT LA MÊME PÉRIODE.

Nouvelles Assurances sur la vie au Canada.

Cies Américaines.	Cies Canadiennes.
En 1875—\$ 8,306,824	\$ 5,077,601
En 1903— 33,274,297	55,170,604
<hr/>	
Augmentation en 8 ans..... \$24,967,473	\$50,093,033

REVENU DES PRIMES AU CANADA, PENDANT LE MÊME TEMPS.

Cies Américaines.	Cies Canadiennes.
En 1875—\$1,551,835	\$ 707,256
En 1903— 5,924,608	10,883,174
<hr/>	
Augmentation en 8 ans..... \$4,372,773	\$10,175,918

Ces données sont certainement de nature à nous réjouir. Mais il y a encore place à amélioration.

Donnons donc la préférence à nos propres compagnies d'assurance canadiennes, lorsqu'elles y ont droit ; gardons ainsi notre argent, ne commettons pas la sottise d'aller l'engouffrer dans les coffres-forts de nos voisins et d'appauvrir d'autant notre propre pays.

Cap Santé, 10 juillet 1904.

J.-T. LACHANCE, Ecr,

Manufacturers Life Insurance Company,

Québec.

Monsieur,

Je reçois ce jour, les chèques de votre Compagnie au montant de \$1,000.00 et de \$194.00, étant le paiement de toutes réclamations, en vertu de la police No 13722, qui avait été donnée par la Compagnie en faveur de mon frère Joseph, décédé accidentellement.

La promptitude et l'habileté que vous avez déployée dans le règlement de cette réclamation, fait honneur non seulement à la Compagnie que vous représentez, mais démontre de plus que vous prenez avant tout l'intérêt des personnes qui ont des réclamations légitimes contre votre Compagnie.

Je dois vous dire aussi que cette assurance n'a pas coûté un seul sou à mon frère, car vous nous avez versé le plein montant des primes payées en outre du montant de la réclamation de l'assurance \$1000.00.

Je ne pourrai faire autrement que de recommander la MANUFACTURERS LIFE INSURANCE COMPANY parmi toutes les personnes de mon entourage, comme une Compagnie forte, progressive et digne d'éloges à tout égard.

Agréé, Monsieur, mes remerciements les plus sincères, et mes salutations les plus empressées.

AZARIAS PAGÉ,

Administrateur.

L'Assurance sur le Feu est-elle plus nécessaire que l'Assurance sur la vie.

Vous ne voudriez pas laisser votre *maison* ou vos *meubles* sans assurance parce que vous réalisez le danger de l'incendie.

Votre *vie* a-t-elle moins de valeur que votre *maison*, votre *magasin* ou votre *grange* ?

Vos bâtisses ne brûleront peut-être jamais.

MAIS VOUS DEVEZ MOURIR.

Supposons que vos bâtisses brûlent, vous restez encore avec toute votre énergie, votre courage, pour gagner le pain de la famille et réparer les pertes causées par l'incendie. Votre puissance n'est pas diminuée.

A votre mort le produit de votre travail est anéanti, la famille que vous chérissez est privée de votre soutien.

Si vos bâtisses ne sont pas assurées, vous portez le *Risque* vous-même.

Si votre vie n'est pas assurée ce sont votre femme et vos enfants qui en portent le Risque.

La MANUFACTURERS LIFE INSURANCE COMPANY émet les polices les plus libérales garanties par un actif dépassant \$5,500,000.00, et un excédent de plus de \$1,800,000.00. Il est un point sur lequel la Manufacturers ne peut pas être comparée, c'est la supériorité des garanties dans ses contrats.

Ma

T

Tou

c

M



Agent

Z. PAQUET

Magasin à Départements

Arrivages quotidiens de hautes nouveautés pour Costumes Tailleurs



Une visite au département de meubles.

Manteaux, Collerettes, Jupes de robes, Tours de cou, Fichus pour dames.
Tweeds anglais et écossais, Serges de haute valeur pour messieurs.

Toute commande par la malle exécutée avec promptitude.

Z. PAQUET.

Téléphone 2394.

M. Timmons & Fils

FABRICANTS DE



Ginger Ale,
Soda Water,
Ciderine,
Limonade,
Bière Gingembre.

Agents et embouteilleurs de la célèbre eau minérale **MAGI CALEDONIA**

Médailles, premier prix et diplômes décernés pour excellence et qualité

90-92 COTE D'ABRAHAM, QUEBEC

AGENTS DEMANDÉS

La " **Manufacturers Life Insurance Company** " désire s'assurer les services de bons agents solliciteurs pour la ville et la campagne. Il n'est pas absolument nécessaire d'avoir de l'expérience, mais on doit posséder de bons certificats d'honnêteté, de sobriété et de capacité en affaires. S'adresser aux bureaux de la Compagnie.

J.-T. LACHANCE,

Gérant Partie Est, province de Québec.

133, rue Saint-Pierre

A. FAUCHER

— 119 —

Rue Saint-Pierre

Québec

Liquidateur et administrateur de successions. Commissaire de la Cour Supérieure.

Accountant and liquidator of Estates. Commissioner Superior Court.

Téléphone 1090.

F. X. DROUIN, C. R.

Hon. L. P. PELLETIER, C. R.

Ex-Procureur Général de la Province de Québec.

ELZ. BAILLARGEON, L.L.L.

Téléphone 758.

P. O. B. 200.

DROUIN, PELLETIER & BAILLARGEON

— AVOCATS, —

125, RUE ST-PIERRE, QUEBEC.

GEO. BROUSSEAU

FERBLANTIER, PLOMBIER ET COUVREUR

79-83, RUE ST-PAUL, QUEBEC.

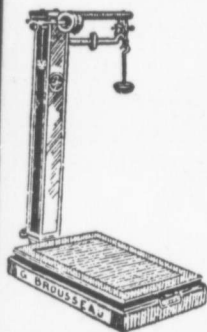
Specialite : 

ESTAMPES faites sur cuivre.

Manufacture et réparation de . . .

BALANCES.

GEO. BROUSSEAU, Seul Manufacturier
Téléphone 706.



—
 Votre visite à Québec n'est pas complète si vous
 ne visitez pas les Salons de Fourrures de . . .

J. - B. LALIBERTÉ

Manteaux en Seal, Manteaux en Mouton de Perse,
 Manteaux Electric Seal,

Boas de toutes fourrures, Manchons de toutes fourrures.

LE PLUS GRAND ASSORTIMENT DE CASQUES DE TOUTE LA VILLE

Casques en Vison, Casques en Seal, Casques Loutre Naturelle,
 Casques Loutre teinte et piquée, Robes de Musk Ox.

Capots de chat sauvage, notre spécialité, qualité supérieure, fini
 irréprochable.

Capots doublés en Rat Musqué, Ecureuil teint, Vison avec collet et
 revers en Moutons de Perse, Loutre naturelle du Labrador, etc., etc.

Traines Sauvages, Souliers nous de tout genre,
 Gants et Mitaines, Kid, Buck, etc., etc.

J. - B. LALIBERTE,
 **QUEBEC.**

Qui veut être bien
renseigné sur toutes
les questions du jour,
doit lire - - - - -



L'ÉVÈNEMENT

Le meilleur intermédiaire d'annonce
dans le district de Québec

Abonnement : - - \$3.00
PAR ANNÉE

Pour "L'ÉVÈNEMENT" hebdomadaire, \$1.00 par année

Adresse : L'ÉVÈNEMENT, Québec.

Imprimé par la Compagnie de L'ÉVÈNEMENT.