

ASSURANCES

LORSQUE LA PRIME DE RENOUVELLEMENT DE LA POLICE DEVIENT DUE.

Ce qu'un homme perd lorsqu'il la laisse expirer

L'homme qui vient de conclure avec succès un marché quelconque, et à qui revient un profit légitime et honnête, a le droit d'être fier et satisfait de lui-même.

Mais il doit arrêter de penser à ce seul marché, et de suite il doit se remettre à l'oeuvre pour en effectuer un autre, car un seul mois ne fait pas un été, et une entreprise commerciale ne se soutient ni ne peut mourir que d'une seule transaction. Cette seule transaction satisfaisante ne sera pas suffisante. Elle ne lui donnera qu'une satisfaction temporaire, mais non du contentement.

Lorsqu'un homme a payé sa prime annuelle sur sa police d'assurance, il s'assure une année entière de contentement. Son esprit sera débarrassé d'une inquiétude persistante — et la pensée du bien-être de sa famille, au cas où il viendrait à mourir durant les prochains douze mois. Pendant cinquante-deux semaines, il peut s'absorber complètement dans les affaires et terminer toutes sortes de contrats, sachant que le bien-être de sa femme et de ses enfants est assuré. Aucun sentiment de malaise sur leur compte ne pourra distraire ses pensées ni affaiblir son jugement et son courage.

Mais qu'advient-il de l'homme qui ne rencontre pas sa prime lorsqu'elle devient due? S'il savait ce qu'il va manquer — combien son efficacité comme homme d'affaires sera diminuée par un sentiment de malaise et d'incertitude il n'est pas exagéré de dire qu'il

fera tout en son pouvoir pour payer cette prime. Il sera peut-être obligé de faire quelque sacrifice pour avoir de l'argent. Outre la perte, pour sa femme et ses enfants, de leur protection, si sa prime n'est pas payée, cela vaut certainement le sacrifice de beaucoup de petites choses de luxe personnelles — des nécessités même, pour pouvoir s'assurer ce contentement de douze mois. Un petit peu plus d'économie, un petit peu moins de plaisir et d'indulgence, avec l'assurance d'une assurance acquise et acquittée, sera rendue cent fois à cet homme, par une plus grande efficacité commerciale.

LE COTE COMMERCIAL DE LA MUTUALITE

Pourquoi prendre la protection de l'assurance de famille dans la mutualité?

Elle fortifie la famille aux jours de grand besoin, elle donne une éducation aux enfants et laisse entrevoir un brillant avenir, en développant une sorte de responsabilité.

C'est la mesure la plus sûre d'être préparé, nous donnant les moyens nécessaires de pouvoir payer nos obligations, de rencontrer le paiement de l'hypothèque, elle donne du courage aux pauvres et augmente le contentement du riche. Elle permet à la veuve d'avoir du crédit — un certificat sans prix de l'amour d'un homme pour sa famille.

C'est une coopération intelligente, secondée par la prudence commerciale dans l'accomplissement d'une succession, qui est pratiquement impossible à l'homme ordinaire en aucune autre façon. Elle capitalise l'amour d'un

homme et multiplie ses capacités dans sa communauté. Elle offre le moyen le plus sûr de service coopératif entre un homme et ses concitoyens. Elle est essentielle pour maintenir la structure sociale, la stabilité commerciale et la sécurité financière de la famille lorsque le gagne-pain n'y est plus.

Par la protection de l'assurance mutuelle, les enfants ont une meilleure chance dans la vie, et c'est la garantie d'un bon citoyen. Elle offre ses services à tout homme qui en est digne, et porte le risque de la vie, risque qu'aucun homme peut porter seul.

Ce danger dans le cas d'une seule vie, pour un homme qui porte le risque lui-même, est très grand — pour la société, l'élément de danger est entièrement enlevé.

REGARDANT L'AVENIR

"Je vois venir le jour où le Revenu Mensuel constituera au moins de cinquante à soixante-quinze pour cent du volume des affaires faites par les grandes compagnies. Le Revenu Mensuel n'est non seulement une assurance-vie ordinaire, ni une assurance-vie à paiement limité, ni une assurance à dotation, mais c'est quelque chose de mille fois meilleur — c'est tout ceci, plus la protection. La seule véritable protection au monde. C'est pour ces raisons que je crois que c'est la meilleure chose au monde."—Robert-J. Mix.

LOI LACOMBE

Déposants	Employeurs
Jacques, Charles	Caron & Frères
Blanchard, Art.	C. P. R. Co.
Jos. Léveillé	United Shoe Mfg. Co.
Herménégilde Proulx	
	Dominion Bridge Ltd.
Arcade Vidal	Frank Lawlor
Napoléon Paquette	Jos.-F. O'Connor
Alphonse Lefebvre	
	Cie Métropolitaine Ass.
Jos. Pelletier	Can. Vickers
Harry Hyams	The Freedman Co.
Geo. Dupras	
	La Cie de Construction Salubre
J.-S.-H. Duperron	Dominion Transfer
Dansereau, Adélard	Dominion Bridge
Charles Boudrias	Standard Steel Co.
Patrick David	
	Brandram Henderson, Ltd
Emile Larose	Montreal Tram.
Asselin, A.-Laurent	
	J.-O. Langlois, Phn.

TEL. MAIN 1950

CHAMBRE 405

Collections et Achats de Comptes

HANDY COLLECTION ASSOCIATION: 71A Rue St-Jacques, Montréal

Edm. Chaput, Gérant, BUREAUX DU SOIR: Jos. Mayer, H. C. S.,
1517 Papineau 154 Marquette