

d'affaires est aussi sûr que la vente des épiceries, et infiniment plus profitable.

Le fait qu'une proportion considérable des détenteurs de polices sont parfois à court d'argent, a créé le courtier en polices d'assurance. Si un homme a une police sur laquelle il a payé en primes plusieurs centaines de dollars et qu'il ait sérieusement besoin d'argent, il considère naturellement sa police comme un actif précieux sur lequel il pourra réaliser une belle somme d'argent. Durant ces années récentes, beaucoup de compagnies ont eu pour habitude d'écrire une clause permettant à l'assuré d'emprunter sur sa police assez d'argent pour l'empêcher de tomber, ou même de l'argent pour tout autre but; autrefois, c'est-à-dire il y a quinze ou vingt ans, la majorité des contrats ne portaient aucune clause semblable. Aujourd'hui, plusieurs compagnies basées sur l'ancien système découragent tout essai fait par l'assuré pour emprunter de l'argent sur sa police, à moins qu'elle ne soit arrivée à maturité.

Deux compagnies au moins refusent absolument d'émettre des polices pouvant être négociées. Mais la plupart des polices en vigueur en ce moment sont écrites de telle sorte que le détenteur peut, après avoir payé les primes pendant un petit nombre d'années, les transférer à qui il lui plaît. Cela veut dire que lorsqu'il est assez gêné pour être incapable de continuer les paiements de primes sur sa police ou quand, pour une raison quelconque, il a besoin d'argent, il peut s'adresser à un courtier et changer sa police en argent comptant. Le courtier est enchanté de le voir. Chaque police qu'il achète représente de l'argent dans sa poche.

Le cas le plus commun où un homme vend sa police d'assurance, c'est, bien entendu, quand il est à court d'argent et qu'il possède une police représentant un placement de plusieurs centaines de dollars sans perspective de rentrée de fonds immédiate. Il y a beaucoup de cas de polices d'assurance pour lesquels, ces circonstances peuvent se présenter. Par exemple, l'homme ayant une police pouvant être rachetée, payable dans quinze, vingt ou vingt-cinq ans, peut avoir payé ses primes pendant 16 ans, peut avoir juste dépassé la quinzième période de la valeur de rachat et avoir encore quatre années de primes à payer avant qu'il

puisse réaliser la valeur de l'achat à vingt ans, valeur qui a été augmentée.

Si cet homme est à court d'argent à cette époque, il se trouve dans un dilemme. Devra-t-il continuer à payer en empruntant pour les quatre autres années et obtenir la valeur de rachat à vingt ans de sa police ou bien devra-t-il la vendre maintenant à un prix assez bon? Quelquefois, cette alternative ne se présente pas, cet assuré doit vendre. C'est alors que le courtier en polices d'assurance est une commodité pour le détenteur de police. La compagnie, à cette époque, ne paierait rien sur la police, mais le courtier peut acheter la police, payer les primes des quatre années restantes et gagner de l'argent par là même.

La police d'assurance-vie ancien système, celle qu'un homme avait entre les mains pendant 30 ou 40 ans, représente une autre phase de la spéculation sur la police d'assurance. Un homme qui a payé ses primes pendant cet espace de temps est généralement assez âgé; le meilleur de sa vie est passé et sa mort n'est qu'une question de quelques années. Sur cette classe de polices, le courtier devient spéculateur. Combien de temps vivra encore ce vieillard? C'est la question qu'il doit se poser avant de fixer le prix qu'il consent à payer pour sa police. Mourra-t-il dans l'espace d'un an? Alors le prix de la valeur totale de la police est payé au moment du décès. Vivra-t-il encore dix ans? Alors la possibilité de payer dix primes annuelles doit entrer en ligne de compte dans le prix à fixer.

Un courtier consent à acheter une police possédée par un jeune homme souffrant d'une maladie incurable et qui a besoin d'argent. Il n'y a pas à se fier à ce genre de transaction. Un homme dont un poumon est épuisé et l'autre très attaqué peut vivre et dépasser la période de vie qui lui a été fixée par le médecin examinateur. Un homme avec une maladie de coeur qui menace de l'emporter tous les jours, peut vivre assez longtemps pour que le paiement des primes sur sa police d'assurance ne soit pas profitable, à moins que l'achat n'ait été fait à un prix excessivement bas. Dans ce cas, il y a spéculation absolue, et c'est le courtier qui est du côté sûr.

Les possibilités de fraude dans ce genre de transactions sont également illimitées et il n'y a que la connaissance des

affaires et la perspicacité du courtier qui empêchent les plans de gredins ambitieux de réussir.

Un homme atteint de bronchite chronique peut se faire passer pour un tuberculeux sans espoir; un homme victime de maladie nerveuse peut se faire passer pour un épileptique et essayer de vendre sa police dans ces conditions. Toutefois, il est rare que la fraude réussisse; les courtiers sont tous sur le qui-vive. Ils connaissent leur affaire et leur public. D'une manière générale, la profession de courtier est une profession profitable.

Brevets Canadiens obtenus par des étrangers.

Les inventeurs dont les noms suivent ont récemment obtenu des brevets Canadiens par l'entremise de MM. MARION & MARION, Solliciteurs de brevets, Montréal, Canada, et Washington, E. U.

Tout renseignement à ce sujet sera fourni gratis en s'adressant au bureau d'affaires plus haut mentionné.

Nos

- 100127—Benjamin Locking, Napier, N.-Zélande. Appareil de production de vapeur employée pour la destruction des lapins et des herbes sauvages;
- 100128—Pierre M. Mazé, Paris, France. Appareil pour la pasteurisation du lait et autres substances.
- 100161—Lucien Juman, Paris, France. Procédé pour obtenir du cuivre pur.
- 100162—Miranda Malzac, Paris, France. Traitement des minéraux.
- 100200—Axel Sabroe, Aastrup, Allemagne. Moyen de séparer les pierres d'avec la terre glaise.
- 100269—Fredrik A. Kjellin, Stockholm, Suède. Dispositif pour réduire l'auto-induction dans les fours électriques lorsque la force électromotrice est produite par un champ magnétique.
- 100329—George Sturgess, Mablethorpe, Angleterre. Bas et autres tricotés à la machine.

Il n'y a pas de crime plus odieux que de déguiser la vérité; les hommes ne peuvent être des êtres sociables que s'ils ont confiance en leurs semblables. Quand la parole n'est employée que pour dénaturer la vérité, chaque homme n'a qu'à se séparer des autres, habiter son propre repère et guetter sa proie. — (Idler.)



La Grande Police Industrielle de la Banque d'Epargne

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,
Président.

BUREAU PRINCIPAL: 54, rue Adélaïde Est
TORONTO.

AGENTS
DEMANDES.

