

Nous avons besoin de BONS agents. S'adresser à M. Masson, au No 96, rue St-Joseph, St-Roch.

Un joli établissement

M. A. Morency, marchand tailleur, a transféré ses ateliers qui se trouvaient au No. 45 rue de l'Eglise, dans le nouveau et élégant bloc Samson, coin des rues St-Joseph et Grant, magasin du centre.

Ce poste est admirablement situé et l'établissement lui-même va être des mieux aménagés.

M. Morency fait une spécialité de la confection d'habits pour messieurs. Les vêtements sont faits sur mesure et la coupe est garantie.

Nous attirons tout particulièrement l'attention sur les habits de soirée, dont la confection demande autant de tact que d'habileté. On trouvera sous ce rapport complète satisfaction chez M. Morency.

On donne un soin particulier dans le même établissement aux vêtements des enfants qui se préparent pour la première communion.

Comme à l'ordinaire, M. A. Morency continue à détenir en magasin un choix des plus variés de tweeds et de serges, en se tenant toujours pour ces articles à l'affût de la mode et de la nouveauté. Dans son nouveau poste, il fera quelque chose de plus: il tiendra un assortiment complet de cravates, collets, chemises, camisoles, caleçons, etc.

La clientèle trouvera là tout ce qu'il lui faut, tout ce qu'il convient à des hommes de goût, et cela à des conditions raisonnables.

Le client est admis à fournir lui-même son étoffe, s'il le préfère. C'est une question libre, et M. Morency se mettra avec autant de plaisir à la disposition de celui-là qu'à la disposition de tout autre.

Liverpool & London & Globe

Contre le Feu et sur la Vie

Bureau principal pour le Canada, Montréal
Hon. Henry Starnes, G. F. C. SMITH
Président. Principal Agent.

Bureau de Québec: -75, rue Dalhousie

Fonds investis: \$40,500,000

Au Canada seulement: \$900,000

Cette compagnie prend des risques dans toutes les parties de la ville et des campagnes. Des Polices pour trois ans sont émises au taux de deux primes annuelles.

WM. M. MACPHERSON,
75, Rue Dalhousie, Québec.

Choses et autres

SUR LES ÉPINES:—Une revue sérieuse des États-Unis nous apprend que plusieurs associations coopératives d'assurance, (dites en langue anglaise *assessment and fraternal societies*), sont en souffrance dans l'état du Wisconsin. A la dernière session, le parlement de cet état a voté une loi obligeant toutes ces sociétés à faire rapport de leurs affaires, avant le premier mars de chaque année, au commissaire des assurances de l'état. Au cas de contravention à cette loi, ces sociétés tombent sous le coup d'interdiction, et alors toute personne cherchant à faire de la propagande en faveur de ces sociétés interdites, s'expose à l'amende ou à l'emprisonnement.

Il paraît que les sociétés atteintes par les dispositions de la loi, ne se sont pas mises en peine de s'y conformer, mais comme le département des assurances se montre déterminé à faire exécuter la loi à la lettre, l'on affirme que l'état du Wisconsin sera désormais fermé aux sociétés dont les noms suivent:—L'Ordre des Fo-

restiers Indépendants, l'Ordre de la Chambre de Fer, l'Ordre de Tontine, les Chevaliers Machabées, l'Ordre de la Chaîne d'Or, le Royal Conclave des Chevaliers et des Dames, l'Ordre des Forestiers Catholiques.

BONNES AFFAIRES.—La Mutuelle, l'Equitable et la New-York, trois grandes compagnies d'assurance de vie, ont leur siège principal à New-York mais font des affaires par tout le monde. L'an dernier, elles ont reçu des applications pour \$47,000,000!

CE QU'IL FAUT.—Le grand besoin des compagnies d'assurance de vie est d'avoir des agents de première classe, c'est-à-dire des agents qui réussissent. Il n'y a pas de carrière plus lucrative que la carrière d'agent d'assurance, pour l'homme de cœur et d'énergie qui sait ne pas faiblir devant les obstacles, pour l'homme intelligent et de caractère, capable d'efforts conduits avec méthode et persévérance! Mais il faut bien avouer aussi que certaines compagnies ne savent pas toujours estimer à leur juste valeur les services rendus par des hommes de cette trempe, et que souvent des gérants malhabiles et dépourvus de sens pratique des affaires, requièrent des résultats trop prompts et découragent, par leurs maladroitesses exigences, les meilleurs agents.

IL ETAIT TROP ASSURÉ.—L'on rapporte que W. H. Cresson, le caissier délégué d'une banque de Conshohocken, payait à diverses compagnies d'assurance de vie des primes au montant de \$3,500 par année, c'est-à-dire à peu près juste le double de son salaire qui n'était que de \$1800. Si le fait est vrai, il prête matière à de sérieuses réflexions.

Naturellement, dans le cas de Cresson qui était lié à divers genres d'affaires, les agents ne pouvaient s'imaginer que son revenu était limité au seul chiffre de son salaire. Tout de même, cela éveille des soupçons défavorables, de voir un homme consentir à payer en primes d'assurance de vie deux fois le montant qu'il reçoit comme salaire attaché à son principal emploi. Cela indique que certaines compagnies exercent souvent une trop sévère pression sur leurs agents et poussent trop loin le désir d'augmenter leurs affaires. Aucune compagnie n'a le droit d'induire un homme à la tentation de s'approprier les fonds dont il n'est que le dépositaire, et aucune compagnie respectable ne voudrait recevoir des primes qu'elle saurait venir de sources suspectes, ou qu'elle connaîtrait pour être hors de proportion avec les moyens de l'applicant.

Dans un pareil cas, la loi devrait assurer les bénéfices des polices aux créanciers, à ceux dont l'argent a servi, à leur insu, à payer les primes de l'assuré. Car la loi qui déclare insaisissables les bénéfices de l'assurance de vie, et les réserve pour l'usage exclusif de la famille, même d'un assuré failli, ne peut avoir d'application légitime que lorsque le montant de la prime payée était dans une raisonnable proportion avec les revenus de l'assuré; le législateur n'a pas dû avoir l'intention de permettre aux compagnies d'assurance de vie de se faire les complices des fraudeurs et des voleurs, et aux héritiers de ceux-ci de profiter des rapines de leurs auteurs.

Dans tous les cas, quelle que soit en définitive l'interprétation donnée à la loi, les compagnies ont le strict devoir, pour maintenir la bonne réputation de leur genre d'affaires, de se mettre en garde vigilante contre la répétition de ces scandales.

BONNE NOTE.—L'homme qui assure sa vie ne saurait donner une meilleure preuve qu'il est sage et prévoyant. Il acquiert ainsi de nouveaux titres à la reconnaissance de sa famille et à la considération de

es concitoyens. De plus, et c'est à bon droit, il voit accroître son crédit et son influence dans le monde des affaires.

UN ANNIVERSAIRE.—Le 4 mars dernier, la *United States Life Insurance Company*, a célébré avec éclat son quarantième anniversaire. Pour commémorer cette circonstance, la compagnie a publié une édition spéciale du bulletin qui lui sert de réclame. On y lit l'histoire des débuts de la compagnie et de ses progrès jusqu'à ce jour: les succès dont la compagnie s'enorgueillit n'ont pu être obtenus que grâce à une administration très éclairée.

UN TRAVAILLEUR.—Ce n'est pas un oisif que l'agent d'assurance; au contraire, c'est l'un des plus hardis et des plus tenaces figurants dans le monde du travail, et il est engagé dans l'une des plus nobles et des plus utiles entreprises. Les résultats de son travail peuvent être comparés avec les résultats de n'importe quel travail professionnel, et en définitive ils paraîtront toujours supérieurs.

En effet, mieux que l'avocat, l'agent d'assurance protège les intérêts de la veuve et assure un capital aux orphelins, ou encore fournit aux créanciers les garanties dont ils ont besoin. Sa mission est toute pacifique; pour l'exercer, il n'a pas besoin d'exploiter le champ de la chicane judiciaire, ni de fouiller dans ces grimoires grincheux, décorés du nom de *Recueils de jurisprudence* et qui contiennent un ramassis de décisions légales qui se contredisent. Non: il consulte le regard de celui qu'il sollicite; il fouille, il remue le cœur de ses clients, et les engage à prendre des résolutions et à faire des actions dictées par la droite conscience.

Sa présence seule prêche aux hommes qu'il fréquente la pratique des quatre vertus cardinales:

1° LA TEMPERANCE, car l'intempérant ne peut prétendre à l'honneur très haut d'avoir une vie assurée.

2° LA FORCE, car il faut être fort contre les passions dégradantes et contre les sollicitations mesquines mais si puissantes de l'égoïsme, pour assurer à d'autres des bénéfices dont l'on n'aura pas une jouissance personnelle.

3° De la JUSTICE, car l'assurance de vie protège l'avenir des familles contre les malheurs affreux qui résultent souvent des vicissitudes des affaires et de la fortune, elle met la veuve en situation de ne pas mourir de faim et d'élever ses enfants sans les mettre à charge à la charité publique, elle garantit quelquefois le paiement de dettes sacrées et certaines réparations qui n'auraient pu se faire autrement, en sorte que assurer sa vie est dans nombre de cas un acte de justice;

4° De la PRUDENCE, car pour assurer sa vie, il faut être prudent ou le devenir. Il n'a pas une vie ni des propriétés assurables, l'homme imprudent!

Là où monsieur le notaire serait impuissant à passer des donations et des testaments productifs de quelque chose, l'agent d'assurance rédige un contrat qui, moyennant une prime annuelle souvent légère, assure un héritage aux enfants d'un journalier qui n'avait pour toutes ressources qu'un maigre salaire!

Monsieur le médecin, s'il guérit, son patient, présente sa note, assurément l'une des plus légitimes que l'on puisse être appelé à payer, mais souvent, dans ce cas, l'on bénira l'agent d'assurance qui autrefois procura une police avantageuse qui permit aujourd'hui d'emprunter les fonds nécessaires pour réparer les ravages de la maladie. Mais si le malade, chef d'une nombreuse famille, meurt? Alors le médecin ne saura que présenter son compte, tandis que si le défunt laisse une police d'assurance,

celle-ci procurera un appui précieux à la pauvre veuve chargée de tant de soucis.

Par la nature de sa profession, et souvent par ses qualités personnelles l'agent d'assurance est au moins l'égal de l'avocat, du notaire et du médecin. Il devrait toujours être leur égal, ou à peu près, par l'instruction. Mais nous reviendrons sur ce point.

PROGRES.—Nous lisons dans une revue des États-Unis:—"L'Union Mutuelle, de Portland, Maine, a montré, à la fin de l'année 1889, des gains considérables dans les chiffres de son bulletin financier. Son actif s'est accru jusqu'au montant de \$6,158,616, c'est une augmentation de \$153,049 sur l'actif de l'année précédente; et son surplus net qui figure maintenant pour \$317,128, dépasse de \$46,395 le surplus de l'année 1888. La compagnie jouit maintenant d'un revenu annuel de plus d'un million de piastres. Depuis son organisation, elle a payé aux porteurs de polices \$24,318,451.39, tandis qu'actuellement elle a \$27,182,223.28 d'assurances en force. Les succès de l'Union Mutuelle du Maine, dans le passé, surtout ses gains très satisfaisants de l'an dernier, lui permettent de compter sur de riches résultats pour l'avenir."

RICHESSA NATIONALE.—Un journal américain constate que le peuple des États-Unis s'enrichit annuellement de mille millions de dollars, et que les compagnies d'assurance de vie lui paient chaque année plus du neuvième de cette somme.

COMMENT UN PEUPLE S'ENRICHIT.—En 1889, seulement aux États-Unis, les compagnies d'assurance de vie ont payé aux bénéficiaires de leurs polices plus de CENT MILLIONS! Comme de raison, tout cet argent avait été déposé d'abord dans la caisse des compagnies par leurs assurés, mais si les assurés n'avaient pas voulu faire ces épargnes, la plus grande partie de cet argent aurait été consumée en dépenses non nécessaires, et bien souvent complètement inutiles.

United States Life

ORGANISÉE EN 1850

Bureau principal: à NEW-YORK

BILAN DE 1889:—Augmentation d'actif, augmentation de surplus, augmentation de polices émises et d'affaires faites, augmentation d'assurances en force.

Cette compagnie, à part plusieurs systèmes très avantageux, présente aussi un plan d'assurance de vie à très bon marché, garanti par une police des plus libérales.

Bonnes offres à de BONS agents.

S'adresser à B.-V. BERNIER,

AGENT GÉNÉRAL

133 Rue St-Pierre, Basse-Ville,

Québec.

PHILIPPE MASSON

Avocat et Courtier d'Assurances

M. PHILIPPE MASSON place des risques dans toutes les bonnes compagnies d'assurance contre le FEU, contre les ACCIDENTS CORPORELS et sur la VIE. Ses études spéciales et son expérience des affaires lui permettent de présenter toujours, dans un cas donné, le système d'assurance le plus absolument favorable à l'applicant. Consultations données à quiconque désire choisir un bon système ou une BONNE compagnie. S'adresser par lettre, ou personnellement, au

No 96 rue St-Joseph St-Roch,
QUÉBEC.