

de plus de \$50,000,000 paya un bon d'ar-
noms \$5,000,000 en plus de l'intérêt pour
obtenir un prêt de \$20,000,000. Il y a
des époques à New York où on voit quel-
quefois qu'il est payé 1 p. c. par jour pour
un prêt d'argent. Il y a des époques dans
la vie d'un homme où le besoin d'argent
est si grand qu'il paierait n'importe quel
taux d'intérêt pour l'obtenir. S'il voulait
de l'argent pour sauver la vie de sa fem-
me ou de ses enfants, le taux d'intérêt
serait de peu de conséquence pour lui.
Cela est également vrai en affaires. Il y
a des moments où un homme paiera n'im-
porte quoi pour de l'argent comptant né-
cessaire à sa vie financière. Si cela est
vrai d'un homme vivant, combien néces-
saire est-il qu'il prenne les moyens né-
cessaires pour qu'à sa mort il laisse de
l'argent disponible. N'est-ce pas une la-
cheté pour des hommes ennuyés comme
le sont la plupart des hommes riches par
les choses d'argent durant leur vie, d'im-
poser un tel fardeau à leur veuve et à
leurs enfants qui ne connaissent pas les
affaires et qui sont incapables, quand le
chef de famille qui fournissait le crédit
est parti, de faire ce que ces hommes
faisaient difficilement quand ils vivaient.

Il est difficile aux hommes riches de
garder de l'argent inactif parce que les
occasions qu'ils ont de l'employer s'of-
frent si constamment à eux. Tout homme
de moyens est assailli de demandes con-
cernant ses fonds pour des placements
profitables ou pour d'autres choses; les
hommes n'étant pas aussi riches ne sont
pas ennuyés de cette manière. Le fait
qu'il a du crédit tente souvent un homme
de ne pas conserver d'argent en mains
et la mort d'un tel homme, au moment
où il ne possède pas d'argent liquide,
ruine une succession qui, autrement, au-
rait de la valeur. Les hommes riches
ont besoin d'argent pour couvrir les man-
ques qui peuvent se produire dans leur
succession. Des valeurs dans lesquelles
un homme consent parfaitement à pla-
cer de l'argent pendant qu'il vit sont pro-
hibées par la loi après sa mort. Les ac-
tions de magasins, de manufactures, de
mines, payant 7 pour cent et plus peuvent
constituer un placement pour leur pro-
priétaire pendant qu'il vit, à condition
qu'il les surveille particulièrement si ces
valeurs font partie de l'affaire dont lui-
même a connaissance. Mais à la mort de
l'homme, non seulement il faut payer les

dépenses d'administration et les taxes,
lesquelles, dans le cas d'une grosse suc-
cession, se montent à de fortes sommes
d'argent, mais les fonds doivent être pla-
cés en garanties rapportant un taux d'in-
térêt beaucoup plus bas. Par exemple,
beaucoup d'hommes ayant une fortune,
disons de \$1,000,000, grâce à l'adminis-
tration prudente de leurs fonds et à leur
jugement perspicace, peuvent gagner
\$100,000 par an ou 10 p. c. produits par
leur capital ou leur cerveau; à leur mort,
ce capital de cerveau n'existant plus, doit
être placé en hypothèques ou garantie qui
devraient rapporter 4 ou 5 p. c.

Les hommes riches meurent pauvres

Les hommes riches ont besoin d'assu-
rance parce que la plupart d'entre eux
meurent pauvres. Il est difficile de
croire que des hommes qui étaient ri-
ches autrefois et qui sont morts pauvres
ne sont pas l'exception, mais la règle.
Pensez au fait que 87 personnes seule-
ment sur celles qui meurent dans le riche
comté d'Alleghany au cours d'une année
laissent \$100,000 ou davantage, outre
leurs assurances sur la vie. Quand cette
agence fut créée en 1880, quatre des plus

forts assurés de ce comté vivaient dans
ce district et tous sont maintenant morts.
Deux d'entre eux ne laissèrent rien, mais
étaient assurés sur la vie; les deux autres
étaient morts à la même époque, mais n'avaient
laissé qu'une assurance sur la vie. Sur les
quinze détenteurs de polices qui étaient
chacun une assurance de \$100,000 en 1880,
neuf sont morts, six sont vivants.
Sur les neuf qui sont morts, cinq sont
solvables, les quatre autres étaient in-
solvables. Sur les cinq qui sont vivants,
deux d'entre eux ont passé les
années pendant lesquelles leurs affaires
auraient été compromises s'ils étaient
morts à cette époque. Trois des six vi-
vants sont dans une condition financière
difficile aujourd'hui. On a publié récem-
ment dans les journaux que la fille du
président Tyler mourut dans un hôpital
pour les femmes âgées. Parmi les familles
des derniers présidents des Etats-Unis,
celles de Lincoln, Grant, Garfield et Mc-
Kinley étaient mises à l'abri du besoin
par souscriptions ou par l'action du Con-
grès. La fille du président d'une de nos
plus grandes Compagnies de chemins de
fer fut incapable, un mois après la mort
de son père, de payer la facture d'un
couturier. Un président d'assurance
qui avait reçu \$100,000 par an de sa-
laire mourait récemment, laissant une suc-
cession qui produira moins de \$2,000 par an
pour sa famille. Le gouverneur Pattison
de Pennsylvanie et le gouverneur Nash
de l'Ohio n'ont laissé à peu près rien et
une souscription a été faite par le pays
pour venir en aide à la famille du pre-
mier. Des médecins et des avocats ayant
l'habitude d'affaires où il est question de
millions de dollars, sont morts en ne lais-
sant rien du tout. La peur de mourir
pauvres trouble, dit-on, beaucoup de
hommes des plus riches qui savent la dif-
ficulté qu'il y a à conserver de l'argent.
Les hommes riches de votre voisinage
sont-ils beaucoup plus malins que beau-
coup des présidents des Etats-Unis, les
présidents de compagnies de chemins de
fer et de Compagnies d'assurance qui
n'ont pas besoin d'assurer de l'argent
pour leur famille?

(A suivre).

Une bonne annonce vend des mar-
chandises aujourd'hui et vous fait une
bonne réputation pour demain.

POURQUOI

DOIT-ON S'ASSURER DANS

La Sauvegarde

- 1^o PARCE QUE Ses taux sont aussi avan-
tageux que ceux de n'importe
quelle compagnie.
- 2^o PARCE QUE Ses polices sont plus libérales
que celles de n'importe quel-
le compagnie.
- 3^o PARCE QUE Ses garanties sont supérieures
à la généralité de celles
des autres compagnies.
- 4^o PARCE QUE La sagesse et l'expérience de
sa direction sont une garantie
de succès pour les années
futures.
- 5^o PARCE QUE Par dessus tout, elle est une
compagnie canadienne fran-
çaise et que ses capitaux res-
tent dans la province de Qué-
bec pour le bénéfice des notres

Siège social: 7 PLACE D'ARMES,

MONTREAL.

ASSURANCE INDUSTRIELLE

Notre Nouveau Contrat à Salaire et à Commission pour agents, offre une occasion
splendide pour un petit nombre supplémentaire d'hommes stables,
énergiques et habitués à gagner un salaire substantiel.

THE UNION LIFE ASSURANCE COMPANY.

Bureau Principal—TORONTO—H. POLLMAN EVANS, Président. Bureaux dans 34 Districts
entre Halifax et Vancouver. La seule Compagnie dont on puisse obtenir la Police de
Banque d'Epargne, la Police Industrielle la plus libérale.



EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"