

nuer la prolongation du contrat sans en augmenter la prime du moment que l'assuré n'a pas contracté de maladie qui pourrait nécessiter le refus du médecin.

Les plans principaux qui ont été jusqu'à ce jour présentés au public sont : l'Assurance sur la vie entière, l'Assurance de dotation, l'Assurance avec tontine et l'Assurance en co-opération. Je désire passer brièvement en revue leurs défauts tout en admettant les bienfaits qu'ils peuvent produire dans certaines circonstances.

L'Assurance sur la vie entière étant la moins dispendieuse se trouve pour cette raison la plus aisée à contracter ; mais, c'est une erreur de croire qu'une personne peut ou est dans la nécessité de continuer l'Assurance toute sa vie, et d'en baser les conditions sur la supposition qu'elle devra payer la même prime toute sa vie, car il est certain que celle assez heureuse pour atteindre l'âge de 30, 50, ou même 100 ans, sera bien avant cet âge dans une position pécuniaire rendant l'Assurance inutile et impuissante à atteindre le but proposé.

Pour être plus explicite, quel est ce but, par qui est-il désiré et quand cesse-t-il ? Le père de famille, pour la protection de sa femme et de ses enfants en bas âge ; mais, lorsqu'ils sont élevés, que les fils ou les filles sont dans les affaires ou mariés, l'appréhension de mourir en les laissant sans appui n'a plus sa raison d'être et le but proposé par l'Assurance n'existe plus.

Par l'industriel pour se garantir d'une diminution de capital par la mort subite d'un associé ; par le créancier comme sécurité ; par le propriétaire, pour couvrir une hypothèque ; par le jeune homme, pour s'assurer une ressource dans l'avenir ; par des parents, pour constituer une dot à de jeunes enfants et aider à leur établissement, pour mille bonnes raisons, qui ne sont que temporaires, et si elles cessent d'exister, ce qui arrive toujours dans le cours de la vie, que faire alors d'une Police d'Assurance sur la vie entière ? Deux choses seulement, et plus défectueuses l'une que l'autre : vendre la Police à la Compagnie pour ce qu'elle lui offrira, soit de 25 à 50 pour cent de la valeur légale, si toutefois elle n'en refuse le rachat.

Comme il est démontré, l'un des plus grands désavantages de ce plan, jusqu'ici mal compris, est de n'offrir aucun moyen de discontinuer l'Assurance sans perte réelle.