

ASSURANCE REELLE ET ASSURANCE PAR SOI-MEME

Les tables suivantes auront sans doute de l'intérêt pour les agents d'assurance et les personnes qu'ils veulent assurer, dit le journal "Travelers Agents' Record". Il doit souvent arriver, au cours de votre sollicitation, qu'on vous dise combien un homme aurait plus d'avantage s'il déposait le montant de sa prime, chaque année et très régulièrement dans une banque d'épargne—bien qu'il n'y ait pas un homme sur cent qui fasse des économies systématiquement. Ce n'est pas dans la nature de l'homme d'en faire.

Les tables en question montrent qu'il faudrait à cet homme presque trente ans pour égaler son assurance. Supposons un homme qui s'assure à l'âge de trente ans; si, au lieu de cette assurance, il déposait son argent à 3½ pour cent, intérêts composés, dans une banque d'épargne, ce n'est qu'à l'âge de soixante ans qu'il aurait placé assez d'argent pour égaler le montant de son assurance. Passé cet âge, il aurait plus que l'assurance ne lui donnerait; mais il serait un vieillard, et une grande partie des hommes n'arrivent pas à soixante ans. Sur 85,441 hommes qui s'assurent à trente ans, 720 meurent avant la fin de la première année, et chaque année le nombre des décès augmente.

À l'âge de 51 ans, le nombre des décès est de 1,001 et, à l'âge de soixante ans, il est de 1,546.

La colonne "Balance en faveur de l'assurance" devrait constituer un argument conclusif pour l'homme qui se rend comp-

te que la vie est incertaine et qui considère année par année ses chances de vie pour une période de trente ans.

Assurance de \$1,000 pour la vie entière, prime annuelle à l'âge de 30 ans, \$19.60, police sans participation.

Résultats comparatifs entre une police annuelle sur la vie prise à 30 ans pour \$1,000 et les épargnes égales aux primes à 3½ p. c., intérêts composés. Périodes annuelles.

Années.	Coût de l'assurance accumulé à 3½%, intérêt composé.	Balance en faveur de l'assurance.
1 . . .	\$ 20.29	\$979.71
2 . . .	41.28	958.72
3 . . .	63.01	936.99
4 . . .	85.50	914.50
5 . . .	108.78	891.22
6 . . .	132.87	867.13
7 . . .	157.82	842.18
8 . . .	183.63	816.37
9 . . .	210.33	789.67
10 . . .	237.98	762.62
11 . . .	266.60	733.40
12 . . .	299.21	703.79
13 . . .	326.87	673.13
14 . . .	358.60	641.40
15 . . .	391.43	608.57
20 . . .	573.67	426.33
25 . . .	790.13	209.87
29 . . .	992.21	7.79

L'ASSURANCE ET LA DATE DE LA NAISSANCE

Combien de fois dans votre sollicitation n'avez-vous pas cité comme argument le fait que l'âge de votre client est sur le point de changer, et obtenu ainsi sa demande d'assurance sur-le-champ en lui épargnant un taux de prime plus élevé ?

En réalité, personne ne se rend compte que le taux de prime de l'assurance est basé sur l'âge le plus rapproché de la naissance; aussi plus d'un homme pense qu'il n'a rien à perdre en voyant dire "J'attendrai un peu", ou "Je réfléchirai à la chose un autre mois", ou encore "Venez me voir plus tard."

Supposez que vous alliez voir un homme aujourd'hui et que vous trouviez qu'il est né, par exemple, le 16 décembre 1873; son âge pour l'assurance est maintenant de 33 ans. S'il attend après le 16 décembre 1907, son âge pour l'assurance sera de 34 ans. En l'assurant immédiatement, vous lui économisez annuellement (avec un plan de paiement à 20 ans) 74 cents par mille dollars, ou près de \$15 par mille pour la durée de sa police. Voilà un argument très fort et pratique, n'est-ce pas ?

Ne le laissez pas attendre. Vous avez à votre disposition une quantité d'arguments et de faits pour lui faire comprendre qu'il ne devrait pas attendre. (New York Life Bulletin).

Les bonnes annonces sont comme les costumes faits sur mesure par le tailleur. Les annonces faites à-la-diable sont généralement écrites précipitamment, sans considération pour la valeur de l'espace ou les résultats à obtenir. Mesurez l'objet à annoncer sous toutes ses faces, notez tous les points de nature à faire impression sur telle ou telle personne. Avec ces mesures en votre possession, vous serez à même de bâtir l'annonce qui créera une impression.



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.



La Compagnie d'Assurance "CROWN LIFE"

Emet toutes sortes de polices incontestables à partir de la date de leur émission. Des prêts peuvent être obtenus après la deuxième année. Aucune restriction quant aux voyages, à l'occupation ou à la résidence. C'est maintenant le moment de vous assurer. Un délai peut signifier une perte irrémédiable du capital investi.

Directeurs pour la Province de Québec: { Lt. Col. F. C. HENSHAW, RODOLPHE FORGET, M.P.
Hon. H. B. RAINVILLE, H. MARKLAND MOLSON.

STANLEY HENDERSON, Gérant Général pour la Province de Québec.

Celui qui remet toujours au lendemain laisse toujours passer l'occasion.

Bureaux:
Chambres de la Banque Sovereign, rue St-Jacques,
MONTREAL.