

à gagner de l'argent ne fait que rendre plus pénible pour eux la privation du confort que vous leur donniez.

Si vous devez partir en voyage pour un an, vous ne les quitteriez pas sans les avoir pourvus de ce qu'il leur faut. Alors pourquoi ne pas faire les mêmes provisions en vue du voyage que nous devons tous faire tôt ou tard?

Assurer votre famille contre une perte financière, au cas de votre mort prématurée, est autant votre devoir que de lui fournir la nourriture, l'habillement et les autres comforts de l'intérieur maintenant.

Il ne devrait y avoir aucun retard à ce sujet, ni de demi-mesure. Vous devriez la prémunir aussi largement que possible contre la perte financière que lui causerait votre mort prématurée.

Jusqu'à ce moment, nous n'avons discuté que ce qui pourrait arriver au cas de votre mort. Supposons maintenant que vous soyez un vieillard et que vous ayez survécu à tous ceux qui dépendaient de vous pour vivre. Je me propose de vous prouver que l'argent que vous placé sur votre vie constitue un placement sage et profitable à plus d'un point de vue.

D'abord, tout en protégeant les vôtres, vous avez eu la satisfaction de savoir qu'ils étaient à l'abri du besoin si vous mouriez.

Deuxièmement, le fait qu'ils étaient protégés par l'assurance vous a permis de faire des placements plus larges et avec beaucoup moins de risque que vous ne l'auriez fait sans cette protection.

Troisièmement, une faible partie seulement des primes que vous avez payées a été réellement employée pour le bénéfice de votre famille; le reste, espèces, emprunt ou paiement complet de l'assurance, reste toujours entre vos mains pour vous protéger contre le besoin possible dans votre vieillesse.

Dans un sens, vous recevez une valeur double pour les primes que vous avez payées. Par conséquent l'assurance-vie

n'est-elle pas une chose sage? Ne donne-t-elle pas satisfaction? Ne représente-t-elle pas la justice? N'est-ce pas une chose d'affaires?

Les délais sont très dangereux dans cette question. Ne vous laissez pas surprendre. Signez votre demande d'assurance et faites-vous examiner aujourd'hui.

AUX DIRECTEURS D'AGENCES

L'auteur de cet article a pris une peine considérable pour recueillir l'opinion des gérants de plusieurs compagnies sur l'impression qui règne parmi les solliciteurs que le public est prêt à mal recevoir l'agent partout où il se montre, et, sans exception, cela est un véritable non-sens.

Les troubles récents fournissent, bien entendu, une excuse facile à l'homme qui n'est pas en faveur de l'assurance et qui ne l'a jamais été. Cette objection, toutefois, ne le rend pas plus difficile à atteindre en fin de compte. Comme il n'y a rien de nouveau dans les méthodes de mortalité, tout homme qui réfléchit est facilement convaincu de sa fin inévitable, et tout ce qu'il faut à l'agent, c'est du courage.

L'assurance-vie est rarement demandée ou désirée; ça a toujours été et ce sera toujours une demande à créer, et tout ce qu'on raconte du public hostile au solliciteur est une indication de faiblesse mentale, de manque de détermination et d'initiative de la part de l'homme qui vend de l'assurance. Le même découragement se rencontre journellement chez le voyageur de commerce; mais s'il est avisé et s'il étudie la nature humaine, il laisse sa caisse d'échantillons à l'hôtel et va voir un client en perspective avec un seul article dans sa poche, comme "amorce". Il en est de même de l'homme qui porte un livre de taux d'as-

surance. L'accueil qui lui est fait dépend du premier mot qu'il prononce.

Poser étourdiment à un homme la question: "Avez-vous toute l'assurance-vie que vous désirez?" ou s'excuser de l'interrrompre et lui demander quelques minutes de son temps, c'est s'exposer tout bonnement à une fin de non-recevoir; mais quand on pose carrément la question d'assurance comme une proposition d'affaires—tant d'argent de l'assuré contre tant d'argent de la compagnie ou quelque autre remarque pleine de tact—on est sûr d'un accueil différent. Si, en réponse à quelque remarque offensante, chose qui arrive parfois (mais pas plus souvent à l'agent d'assurance qu'au représentant d'une maison de commerce), l'agent réplique hardiment par cette phrase.—Je ne peux pas croire que vous parliez sérieusement—en restant toujours calme et aimable, il y a très peu d'hommes qui ne continueront pas à écouter un argument raisonnable pendant quelques minutes au moins; mais ayez soin de vous retirer avant d'être congédié. N'oubliez pas toutefois de revenir avant longtemps. Faites de cet homme votre ami, même si vous ne devez jamais l'assurer. Il est donc nécessaire que vous écartiez de votre esprit et de l'esprit de vos agents toutes les notions qui pourraient y jeter du trouble; mettez-vous en campagne à la recherche des affaires et voyez à ce que vos hommes en fassent autant. S'ils ont perdu courage, retirez leur plutôt leur livre de taux et cherchez d'autres agents, ou bien faites vous-même la sollicitation dans la localité.

(Theo. T. Johnson, Washington Life).



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'Épargne, 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.

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"