

siderée comme un dépôt à votre propre nom, fait un total de \$7,180 pour 20 ans, et la compagnie vous garantit de vous rembourser \$10,000 au bout de vingt ans, si vous vivez à cette époque.

"Mais ce n'est pas tout! Chaque année après la première, vous aurez une part, comme membre de la compagnie, aux profits de la compagnie et vous recevrez un dividende en espèces qui réduira la prime que vous avez à payer, ou qui pourra être laissé entre les mains de la compagnie pour s'y accumuler; ces dividendes accumulés pourront vous être payés avec les \$10,000 à la fin de la période de dotation—ou à votre mort si vous ne vivez pas jusque là!"

Pendant ma conversation j'illustrai mon argumentation de chiffres que je traçais sur le papier—je considère que c'est le meilleur moyen de concentrer toute l'attention d'une personne—et, après avoir examiné les chiffres pendant une dizaine de secondes, l'homme en question dit: "Il n'y a rien à dire contre ces chiffres". Il avait à peine fini de parler que ma plume-fontaine était dans sa main et qu'il signait son contrat.

LE COUT DE L'ASSURANCE-VIE PAR RAPPORT AU POUVOIR A GAGNER DE L'ARGENT

Au cours des vingt dernières années, le prix de presque toutes les marchandises, aussi bien de celles qui sont nécessaires à la vie que de celles qui procurent le confort, a beaucoup augmenté, la moyenne de cette augmentation étant

d'environ 28 pour cent; mais cela a été compensé par une augmentation moyenne des salaires d'environ 33 pour cent.

L'assurance a aussi augmenté de prix, à cause de la diminution inévitable du taux d'intérêt à percevoir avec sécurité pour ces longs termes d'années pendant lesquels une police d'assurance-vie peut être en vigueur.

Mais le coût de l'assurance-vie a augmenté très peu relativement au prix des autres nécessités et objets de confort.

En 1886, le coût de l'assurance-vie ordinaire, pour une police de \$1,000 à l'âge de 30 ans, était de \$18.25.

Il est maintenant de \$19.60, soit en augmentation de 7 pour cent.

De plus, il ne faut pas perdre de vue que le contrat d'aujourd'hui est beaucoup plus libéral quant aux conditions et a beaucoup plus de valeur dans le cas d'abandon.

Quand on considère l'augmentation énorme de ce que gagne la classe de personnes qui s'assurent, on voit que le coût de l'assurance-vie aujourd'hui en proportion du pouvoir à gagner de l'argent, est moins élevé qu'il y a vingt ans.

(Travellers' Agents' Record).

LA NECESSITE DE L'ASSURANCE-VIE

Nous reproduisons ci-dessous un tableau tiré des registres de la cour officielle, qui montre le degré d'imprévoyance et, en conséquence, le besoin d'assurance sur la vie des habitants d'un comté de Pensylvanie. Une autorité de

Pittsburg a fourni ces chiffres reproduits de l'"Investors' Guide". Sur 5,164 personnes adultes, le nombre moyen des personnes décédées chaque année pendant les six dernières années, dans ce comté, a été le suivant:

4,599 n'ayant rien laissé.

172 ayant laissé de \$300 à \$500.

230 ayant laissé de \$1,000 à \$5,000.

75 ayant laissé de \$5,000 à \$10,000.

87 ayant laissé plus \$10,000.

Ces chiffres ne comprennent pas, bien entendu, les sommes payées par les compagnies d'assurance aux familles des personnes décédées. Mais voyez, quand on en vient aux chiffres, combien infime est la somme laissée aux familles sous toute autre forme. Combien digne de pitié est l'homme téméraire qui prétend pouvoir mieux assurer l'avenir de sa famille autrement que par l'assurance! Nous craignons que même les agents d'assurance expérimentés ne se rendent pas suffisamment compte de la fonction vitale de l'assurance-vie dans la communauté moderne. Des chiffres comme ceux que nous donnons plus haut peuvent les aider à s'en rendre compte. Ils ne sont pas une exception. Selon toute probabilité, on pourrait les mettre en parallèle avec ceux fournis par les registres de votre propre comté. Examinez-les, qu'ils pénètrent bien dans votre esprit, et voyez s'ils ne font pas de vous un agent meilleur, à la foi plus ferme dans l'accomplissement de votre mission.

Les bonnes moeurs et la morale sont des amies jurées et de fermes alliées.—
(Watts.)



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.