

tenteurs de polices affecteront le coût total de l'assurance pour la Compagnie et affecteront en conséquence, en proportion égale le prix de vente.

La publicité resserre les liens d'intérêt et de confiance entre les trois parties. Chacune fait des transactions à la pleine lumière du jour. Chacune a une satisfaction intense de savoir qu'un public bien informé insistera pour que les affaires se fassent loyalement.

Il faut encore faire ressortir fortement un vaste champ pour la publicité en assurance—la valeur suprême pour la société du principe même de l'assurance-vie.

Les taux de dépense et les méthodes générales d'assurance ont, en fait, une importance moindre, relativement à la possession réelle par la moyenne des hommes d'une assurance adéquate pour la sécurité financière de sa femme et de ses enfants. Des milliers d'assurés ont imprudemment annulé leur assurance au milieu de la crise récente de l'assurance. Des centaines de ces hommes sont morts depuis, laissant leurs familles dans le besoin. La morale de ce malheur est claire et convaincante.

Une publicité plus grande et plus complète à l'avenir fera ressortir d'une manière étonnante l'importance primordiale de l'assurance même et le public sera porté à agir dans le magnifique travail de l'agent consciencieux et convaincant; cette publicité dépendra des bienfaits incommensurables de l'assurance pour les veuves et les orphelins—bienfaits souvent dûs uniquement à l'éloquence persuasive et à l'insistance résolue de quelque agent parfaitement convaincu de l'importance de sa mission. Elle déclarera l'influence puissante de l'assurance pour la mise en pratique de l'économie et sa vaste contribution à la splendide sécurité des nombreux bénéficiaires de l'assurance-vie qui seront comptés à la longue parmi les braves et sages défenseurs de la nation.

CE QU'IL FAUT DIRE A UN HOMME QUI DEMANDE UN RABAIS

Mon concurrent qui vous sollicite pour vous assurer vous a-t-il offert un rabais? C'est-à-dire, vous a-t-il proposé de vous donner une partie de sa commission, ou vous a-t-il offert toute autre chose, telle

qu'un contrat spécial pour vous pousser à lui donner votre contrat? Vous ne pouvez pas accepter une telle offre pour un certain nombre de raisons:

1.—L'offre de rabais est punie par la loi. L'homme qui offre un rabais enfreint la loi. Vous n'êtes pas un contrevenant à la loi et vous ne ferez aucune convention avec un contrevenant à la loi.

2.—Une police émise avec un rabais en violation de la loi est nulle. Voilà ce qu'ont décidé les tribunaux dans un certain nombre d'états, et aucun tribunal n'en a décidé autrement.

La police peut-être ou n'être pas contestée pour cette raison, mais son titre n'offre pas de sécurité. Si vous achetez une maison, vous voulez avoir un titre parfait, n'est-ce pas?

Pour des raisons encore plus fortes, le

La Prevoyance

Cie. d'Accidents et de Garanties

Bureaux: 71a rue St-Jacques,

MONTREAL.

J. C. Gagné, Gérant Général.

POURQUOI

DOIT-ON ASSURER SA VIE DANS

La Sauvegarde

- 1o **PARCE QUE** Ses taux sont aussi avant taux que ceux de n'importe quelle compagnie.
- 2o **PARCE QUE** Ses polices sont plus libérales que celles de n'importe quelle compagnie.
- 3o **PARCE QUE** Ses garanties sont supérieures à la généralité de celles des autres compagnies.
- 4o **PARCE QUE** La rapidité et l'expérience de sa direction sont une garantie de succès pour les années futures.
- 5o **PARCE QUE** Par dessus tout, elle est une compagnie canadienne française et que ses capitaux restent dans la province de Québec pour le bénéfice des nôtres.

Siège social: 7 PLACE D'ARMES,

MONTREAL.

titre de votre assurance-vie doit être incontestable.

3.—En choisissant votre plan d'assurance, vous devez être guidé grandement par les représentations de l'agent. Pouvez-vous vous fier implicitement à ce que vous dit l'homme qui, en vous offrant un rabais dans l'espoir d'obtenir votre contrat, viole délibérément la loi?

4.—En faisant un rabais, l'agent viole son contrat et les instructions de sa propre Compagnie.

Pouvez-vous avoir confiance en l'homme qui désobéit aux instructions de son patron, pour obtenir une commission minime?

5.—Ce que vous semblez gagner, la première année, en acceptant un rabais, est plus que contrebalancé par les désavantages futurs. Les rabais engagent aux abandons de polices, et les Compagnies dont les agents se livrent à cette pratique, subissent tôt ou tard, une mortalité excessive par suite du retrait en masse de bons risques.

Ainsi, à la longue, les dividendes seront plus faibles dans la Compagnie à rabais et le coût net de votre police sera plus élevé.

Rapport de Brevets

MM. MARION & MARION, sollicitateurs de brevets, Montréal, Canada, et Washington, E. U., fournissent la liste suivante de brevets Canadiens et Américains récemment obtenus par leur entremise.

Tout renseignement à ce sujet sera fourni gratis en s'adressant au bureau d'affaires plus haut mentionné.

Nos CANADA

- 115794—Delle Eva M. Trudel, Montréal, Qué. Tonique pour la chevelure.
115796—Arthur H. Whitman, Halifax, N.-E. Dessiccation du poisson.
115821—Fred. Stichman, Estevan, Sask. Semeuse.
115933—W. A. G. von Heidenstam & C. L. F. Friedmann, Stockholm, Suède. Procédé d'imprégnation du bois.
115945—Thomas H. Cassidy, Cranbrook, C. A. Barrière pneumatique et moyen de la faire fonctionner, pour passages à niveau.

Nos ETATS-UNIS

- 906521—Ferdinand Frechette, Notre-Dame de Charny, Qué. Grille de bouilloires.
906538—Alfred Limoges, Limoges, Ont. Appareil pour développer les muscles.
907250—Aldéric O. Lavoie, St-Henri-Montréal, Qué. Moteur hydraulique.

LES Débits d'une Compagnie d'Assurance Industrielle forment UNE MINE NON DÉVELOPPÉE pour l'ASSURANCE ORDINAIRE. Notre Contrat à Salaire et à Commission offre des occasions exceptionnelles aux hommes qui peuvent faire à la fois de l'Assurance Industrielle et Ordinaire.

THE UNION LIFE ASSURANCE COMPANY

Bureau Principal: EDIFICE UNION LIFE, TORONTO.

47 Succursales au Canada, de Vancouver à Halifax.