

cussion de ce genre gaspille assez d'argent en bagatelles pour pouvoir prendre chaque année une assurance à dotation de vingt ans et s'il ne fait pas d'économies, c'est parce qu'il n'aime pas à être contraint. De même, un homme paiera un loyer pour vivre dans une maison qui n'appartient, et cet homme a toujours gagné deux dollars pendant que je n'en gagnais qu'un seul. Il ne peut pas acheter sa propre demeure et j'aurais pu acheter six maisons avec le salaire qui lui était payé. C'est rarement par manque d'argent et presque toujours par mauvaise volonté à se restreindre eux-mêmes, que les hommes achètent des polices à terme et autres choses bon marché. L'agent devrait donc conseiller à la personne qui peut s'assurer de prendre une police aussi bonne que celle que ses moyens lui permettent, une police à dotation de vingt ans, par exemple, et il n'avancera pas seulement sa propre ambition, mais il rendra un service réel à l'humanité. En cas de besoin, le détenteur de police ne pourra rien tirer de sa police à terme, il peut même être obligé de l'abandonner, tandis qu'une police avec un fonds de réserve sera maintenue pendant un certain temps et procurera une aide réelle en cas de besoin.

Les arguments et principes que nous exposons ont un effet très désastreux sur notre propre conduite et notre caractère. Un véritable agent prend toujours une assurance parce qu'il est convaincu au moyen des mêmes arguments qu'il emploie pour convaincre les autres. Quand nous vendons des choses médiocres, nous employons des arguments médiocres. Il est impossible de vendre une police à terme au moyen des mêmes arguments employés pour vendre une police à dotation et l'agent qui vend beaucoup d'assurances à terme prendra bientôt l'habitude de le faire. Finalement, il sera si rabaisé dans sa propre estime qu'il ne pourra pas vendre autre chose et se trouvera limité à jamais par cette habitude qu'il a contractée.

Charles Darwin a découvert au cours de ses recherches scientifiques un principe qu'il a appelé "sélection naturelle". J'ai remarqué un autre genre de sélection naturelle que je décrirai de cette manière: un homme de six

pieds de hauteur ne serait pas, dans les conditions naturelles, attiré par une femme n'ayant que trois pieds. Par simple instinct, si ce n'est pas autre chose, il se rendra compte que le contraste entre lui-même et sa femme serait trop grand. De même, si cet homme était extrêmement brillant au point de vue de l'intelligence, il éviterait instinctivement une femme stupide. Il serait naturellement attiré par une femme qui soit presque son égale physiquement ou mentalement. Il en est de même pour d'autres choses. Un ancien proverbe dit "Qui se ressemble s'assemble" et l'homme timide et faible ou l'homme simplement ordinaire est attiré par les hommes du même naturel que lui. Le solliciteur qui prend des assurances à terme devrait donc éviter de faire des contrats à trop bon marché. S'il se figure que ce genre de contrats est l'assurance la plus facile à prendre, il se rabaisse lui-même et, par sélection naturelle, il arrivera qu'il ne sollicitera que les personnes qui peuvent prendre cette assurance à bon marché. D'autre part, s'il adopte la philanthropie comme le modèle sur lequel il doit façonner sa vie, il s'améliorera lui-même en vendant la même assurance, et les arguments qu'il emploiera pour ce genre de vente le rendront meilleur et plus fort et le porteront vers les personnes les meilleures et les plus fortes.

#### Réorganisation de compagnies d'assurance

Deux des principales compagnies canadiennes d'assurance contre l'incendie et les risques maritimes ont été réorganisées et leur capital a été beaucoup augmenté.

Cette annonce a été faite mardi, par M. Robert Bickerdike, M. P., qui vient d'être élu pour représenter la province de Québec dans le bureau de direction des Compagnies d'assurance British America et Western, avec bureaux principaux à Toronto.

L'assemblée a eu lieu la semaine dernière à Toronto, le sénateur Cox président, et y assistaient un grand nombre des principaux financiers venus de différents points du Canada.

La British American Assurance Co. aura maintenant un capital de \$1,000,000.00, représentant une augmentation de presque un demi-million de dollars, avec un actif s'élevant à \$2,162,750.00.

Le capital de la Western Assurance Co.

s'élèvera à \$3,500,000.00, ce qui représente également une forte augmentation.

Quand le travail de réorganisation eût été complété et que tous les détails ayant trait à l'extension des affaires des deux compagnies eurent été approuvés, il fut décidé à l'unanimité d'élire le sénateur Cox comme président des deux corporations, avec le bureau suivant les directeurs: MM. W. R. Brock, vice-président; Robert Bickerdike, M. P., E. W. Cox; D. B. Hanna, John Hoskin, C. R. L. D., Alex. Laird, Z. A. Lash, C. R. W. B. Meikle, Geo. A. Morrow, Augustus Myers, Frederic Nicholls, Jas. Kerr Osler, Sir Henry M. Pellatt, E. R. Wood, W. B. Meikle, gérant général et P. H. Sims, secrétaire.

On a quelque peu parlé de l'amalgamation de ces Compagnies, mais il a été décidé qu'elles devraient rester séparées pour le présent.

Les noms des directeurs pour l'année courante sont une garantie de traitement loyal et équitable donné au peuple du Canada qui s'enorgueillit de plus en plus du développement des institutions canadiennes et surtout de l'ancienne Compagnie Western. Cette Compagnie canadienne, qui a contribué à un degré remarquable à maintenir le prestige de l'assurance canadienne contre le feu, depuis plus d'un demi-siècle, offre au public par cette réorganisation, une politique digne d'être recommandée. Les affaires énormes faites par cette Compagnie sont indiquées par le revenu de 1906, qui s'élève de beaucoup trois millions et demi de dollars, les immenses pertes payées depuis la formation de la Compagnie, presque \$1,000,000.00 par an (en tout entre 45 à 50 millions de dollars), tout cela tend à montrer ce qu'une Compagnie purement canadienne peut faire.

#### LE VIN DE FIGUES

Le consul des Etats-Unis à Funchal rapporte officiellement qu'un vin intéressant a été créé dans l'île de Madère par les expériences faites par un chimiste français, qui déclare que le jus de la figue peut, moyennant un traitement approprié, être converti en un vin délicieux. Ce chimiste dit que son bouquet est agréable, que le vin est très riche en matières phosphatées et presque entièrement pourvu d'acide tannique, qualités qui le rendent très nourrissant pour les personnes débiles et les enfants. La pulpe même, dit-on, un nouvel aliment pour les vaches laitières et la volaille. La fige fraîche ne contient que 25 pour cent de sucre environ; mais quand elle est séchée et préparée pour la fabrication du vin, elle donne 80 pour cent de sucre.



## La Grande Police Industrielle de la Banque d'Epargne

ASSURE VOTRE VIE ET REMBOURSE VOTRE ARGENT.—3c. PAR SEMAINE EN MONTANT

Déposée et émise uniquement par

**THE UNION LIFE ASSURANCE COMPANY.**

CAPITAL ENTIEREMENT SOUSCRIT

UN MILLION DE DOLLARS.

H. POLLMAN EVANS,  
Président.

BUREAU PRINCIPAL: 54, rue Adélalde Est  
TORONTO.

AGENTS  
DEMANDES.

