

ASSURANCES

L'ASSURANCE ET LE COMMERÇANT

Le banquier et le marchand de gros qui financent le détaillant veulent savoir s'ils sont protégés en cas de son décès.

M. A. Gordon Ramsay, assistant surintendant de la Canada Life Assurance Co. traite de l'assurance-vie au point de vue du banquier dispensateur de crédit, dans le numéro de Novembre de l'"Union Bank Monthly". "Les corporations et les associations de la nation ne font que commencer à se rendre compte de la part que jouent les assurances-vie dans les affaires non seulement des grandes entreprises mais aussi des moyennes et des petites. Telle est l'opinion de M. Ramsay qui ajoute:—

"Jusqu'à il y a quelques années la protection de la famille était la seule fonction de l'assurance-vie généralement reconnue. Un des principaux banquiers du Canada parlant de la relation étroite qui existe entre l'assurance-vie commerciale et l'extension de crédit disait récemment:—

"Notre banque considère toujours l'assurance-vie comme un point favorable dans la demande d'un emprunteur lorsqu'il est capable de montrer que sa famille et ses affaires ont été protégées par l'assurance-vie contre la possibilité d'une mort subite. Il arrive souvent que la prospérité d'un commerce repose, en grande partie sur la continuation d'une seule vie. En pareil cas il est plus qu'important de couvrir par une assurance le risque d'un désastre qui pourrait atteindre ce commerce par la mort subite du dit individu. La banque, en conséquence, est toujours heureuse de voir la position d'une maison fortifiée par des polices associées, spécialement quand le capital est tellement modeste en proportion du volume d'affaires qu'aucun partie ne saurait en être distraite sans embarras."

"L'assurance-vie commerciale intéresse aussi le banquier quand il examine le risque d'un crédit au point de vue moral. A ce propos, le président de la Chase National Bank of New York dit: "Quand un homme vient nous trouver pour un emprunt nous désirons savoir combien il porte d'assurance-vie, non pas tant comme indication de sa puissance financière, mais comme indication de sa mentalité, car l'esprit qui pousse un homme à assurer sa vie est le genre d'esprit qui conduit l'homme au succès en affaires."

"Jusqu'à ces derniers temps, l'assurance commerciale a été principalement considérée comme utile aux grosses maisons. Mais on en arrive de plus en plus à reconnaître que cette forme de protection est aussi nécessaire sinon plus aux plus petites corporations, aux petites associations, ou aux modestes commerçants. On n'a qu'à jeter un coup d'oeil ici et là dans un village pour découvrir une modeste société, que ce soit une épicerie, une boucherie ou un magasin de nouveautés ou un magasin général qui a besoin au moment même d'une protection quelconque pour son commerce et son crédit, protection que seule la compagnie d'assurance-vie peut procurer.

"Le banquier et le marchand de gros sont vitement intéressés à savoir si tel client en société sera affecté par le décès de l'un des associés. Quels fonds seront disponibles pour l'achat de son intérêt ou pour la continuation des affaires. Il se peut qu'il n'y ait pas de capital suffisant ou de pouvoir d'emprunt suffisant pour permettre au partenaire survivant l'achat des intérêts du défunt. Un autre associé avec du capital est difficile à trouver, surtout à la hâte. Fréquemment il en résulte la perte d'un commerce, perte qui s'étend à tous ceux qui ont un intérêt quelconque.

Tél. Est 1708

NARCISSE VENNE

MARCHAND-TAILLEUR

341 Amherst près Demontigny, Montréal.

Tél. LaSalle 2779

Complets faits sur mesure

L. L. SICARD

MERCIER, CHAPELIER ET TAILLEUR

245 rue Ste-Catherine, MAISONNEUVE.

Tél. St-Louis 9832

A. R. TETREAULT

MARCHAND DE PROVISIONS

280 rue Gilford, coin Chabot, MONTREAL.

L. ARCHAMBAULT, Enr.

Articles d'épicerie. Spécialités: BEURRE, OEUFS

34 av. Delorimier,

MONTREAL.

Tél. Westmount 7586

L. J. LABERGE

EPICIER

795 rue Saint-Antoine,

MONTREAL.

Magasin de 5c, 10c, 15c et 25c de LAPIERRE

247 rue Ste-Catherine,

MAISONNEUVE.