

Assurances

POUR AIDER LES NOUVEAUX AGENTS

L'homme qui entre dans l'assurance-vie a tous les encouragements pour faire un effort sincère et toutes les chances de succès. L'assurance s'est tellement développée, sa valeur est si universellement reconnue, qu'elle occupe le premier rang dans les affaires modernes. Le champ ouvert aux efforts de l'homme dans cette ligne est donc illimité, et les avantages d'une telle carrière sont au moins égaux à ceux de toute autre profession. Elle n'exige pas de connaissances techniques, mais elle demande de la détermination et de la persistance.

Un des plus grands facteurs du succès dans l'assurance-vie est l'individualité. On peut dire au nouvel agent: "Votre avenir dépend de vous-même. Soyez donc loyal envers vous-même; affirmez votre individualité; n'imitiez pas les autres. Apprenez tout ce que vous pourrez de ceux qui vous mettent au courant de votre travail et de ses principes, mais non à la façon d'un perroquet. Raisonniez par vous-même ce que vous apprenez. Augmentez et élargissez votre savoir; adaptez-le à votre personnalité; soutenez-le d'une persistance opiniâtre et allez de l'avant sur le chemin que vous vous êtes tracé."

Un autre facteur important est le système. L'homme qui n'a pas de système perd du temps et de l'argent et fait peu de progrès. La régularité produit un meilleur travail, donne de meilleurs résultats et par conséquent un revenu meilleur. Fixez-vous un temps défini pour faire vos recouvrements, un autre pour faire votre sollicitation uniquement. Ayez un but pour votre travail de chaque semaine. Soyez ponctuel et exact en toute chose.

L'assurance donne à l'homme plus de liberté que toute autre occupation, mais il dépend de chaque homme que cette liberté soit une aide pour lui ou un inconvénient.

L'homme qui comprend bien son affaire, la met à profit pour gagner plus d'argent, car il fera plus de travail, son activité n'étant pas influencée par la routine; mais l'homme qui accepte cette liberté comme des vacances est en état d'infériorité. L'assurance n'est pas faite pour lui. Il faut se rappeler que l'agent d'assurance doit s'attendre à utiliser pour les affaires quelques-unes de ses soirées. Cela est essentiel, car beaucoup de personnes à qui il aura affaire ne sont disponibles qu'après le repas du soir.

Pensez toujours que vous êtes le maître de votre destinée et que vous aurez tout ce que vous méritez. La compagnie

Téléphone Main 553.
ESINHART & EVANS
Agents principaux
**SCOTTISH UNION & NATIONAL
INSURANCE COMPANY
OF EDINBURGH**

**GERMAN AMERICAN
INSURANCE COMPANY,
NEW YORK**

et Courtiers Généraux d'Assurance.

Argent à prêter sur Biens Fonciers, aux
taux courants les plus bas. Demande
directe sollicitée

BUREAU:
EDIFICE LAKE OF THE WOODS,
39 RUE ST-SAUREMONT,
MONTREAL.

London Guarantee & Accident Co. Limited.

Contrats de Garantie et de Fidélité.
Polices d'assurances contre les Acci-
dents et la Maladie.

Polices Collectives contre les Acci-
dents pour les Ouvriers.

D. W. Alexander, Gérant pour
le Canada.
TORONTO.

W. M. McCombe, Gérant pour la
Province de Québec,
Edifice Canada Life, MONTREAL.

ASSUREZ-VOUS

DANS

LA SAUVEGARDE.

10 PARCE
QUB

Les taux sont aussi avan-
tageux que ceux de n'importe
quelle compagnie.

20 PARCE
QUB

Les polices sont plus libérales
que celles de n'importe quel-
le compagnie.

30 PARCE
QUB

Les garanties sont supérieu-
res à la généralité de celles
des autres compagnies.

40 PARCE
QUB

La sagesse et l'expérience de
sa direction sont une garantie
de succès pour les années
futures.

50 PARCE
QUB

Par dessus tout, elle est une
compagnie canadienne fran-
çaise et ses capitaux restent
dans la province de Québec
pour le bénéfice des nôtres.

Siège social: 7 PLACE D'ARMES,
MONTREAL.

vous accepte pour votre valeur réelle. Elle ne vous estimera à votre propre évaluation que lorsque vous aurez prouvé votre valeur par votre travail. Vous serez payé suivant les résultats obtenus, non pour ce que vous vous proposez de faire. Chaque jour représente un pas en avant vers le succès ou un pas en arrière.

L'ASSURANCE AU RABAIS

On pose souvent la question suivante: "Pourquoi est-il mauvais de faire des ventes au rabais?" On répond à cela que la commission appartient à l'agent et qu'il peut en faire ce qu'il veut, sans refus de vendre une assurance au rabais en cas de concurrence, fera perdre la affaire et par conséquent la commission. Voici quelques raisons pour lesquelles il est mauvais de faire des ventes au rabais:

Ces ventes sont illégales, parce que leurs effets pernicieux sont reconnus depuis longtemps, parce qu'elles violent le contrat passé entre l'agent et la compagnie d'assurance, parce qu'elles démontrent les affaires en général, parce qu'elles font croire à des taux incertains, parce qu'elles font perdre à l'agent des commissions bien gagnées, parce qu'elles détruisent la confiance du public en la compagnie et en son représentant, parce qu'elles sont un aveu coûteux que l'agent n'a pas assez de talent pour vendre la police de la seule manière correcte et employer, c'est-à-dire en se basant sur ses mérites, parce que c'est une tricherie indigne de tout homme qui apprécie la dignité de sa profession.

Les ventes au rabais sont contraires aux intérêts de la compagnie, car l'homme habitué à obtenir des rabais change de compagnie, quand sa seconde prime est due, jusqu'à ce qu'il arrive à ne pouvoir plus passer d'examen médical. Il perd alors sa prime suivante à la dernière compagnie qui l'a assuré; il en résulte que celle-ci s'est chargée d'un risque douteux, ce qu'elle n'aurait probablement pas fait si l'agent avait refusé de faire un rabais.

Les ventes au rabais sont des actions déloyales, car par elles on demande deux prix différents pour la même chose. L'agent est forcé, ou croit l'être, de faire les mêmes concessions à beaucoup d'autres personnes qui ont entendu parler de sa manière d'agir, désirent en profiter et qui autrement auraient payé sans hésitation la prime complète; ces hommes perdent en fin de compte une somme beaucoup plus élevée que la somme modique économisée au début.

Les tribunaux ont déclaré qu'une police émise à un prix de rabais, en violation de la loi, était nulle et non avenue et qu'aucune réclamation ne pouvait être faite contre la compagnie par le détenteur. Les ventes au rabais sont absolument inutiles, si l'agent veut réfléchir à la valeur de ce qu'il vend et prend la résolution de faire payer le plein prix à tous ceux qu'il assure. Pensez-vous avoir été bien traité si un agent ex-cépt de vous le plein montant d'une police et vendait la même police à votre voisin à moitié prix?

Toutes les raisons ci-dessus confirment les ventes d'assurance au rabais. Y a-t-il quelque chose en leur faveur? Non. Les ventes au rabais se font par habitude simplement. C'est une mauvaise habitude dont il faut se garder.