

lamer. Il y a des arguments à votre disposition que vous n'avez jamais eus auparavant. Tandis qu'autour de vous les agents qui donnent des rabais peuvent encore faire de belles affaires, il ne se passera pas longtemps avant que les compagnies qui sont de véritables institutions de détenteurs de polices, qui réduisent l'assurance au coût le plus bas possible, puissent attirer l'attention du public et commander sa confiance.

Ne faites pas d'excuses pour être dans l'assurance-vie. Vous n'en avez aucune à faire. Levez haut la tête, chassez tout doute de votre esprit, ayez plus de fermeté, plus d'énergie, marchez au combat avec l'espoir et la résolution de réussir. Vous en serez récompensé.

LA CONCLUSION DES AFFAIRES A LA PREMIERE ENTREVUE

Beaucoup de chefs d'agence insistent pour que les contrats d'assurance soient pris à la seconde entrevue; cependant, le vice-président Stevens, de l'Illinois Life, pense qu'une affaire doit être conclue dès la première entrevue. C'est une erreur, dit-il, de croire que la première visite a pour but d'obtenir des informations préliminaires. De trop nombreux cas ont été perdus à cause des procédés de préparation. Quand une personne sait qu'un agent essaie d'obtenir sa demande d'assurance, elle commence par prendre des dispositions pour résister à cet agent. Si un agent a recueilli les renseignements nécessaires à la première entrevue et s'il fait une se-

conde visite avec pièces et chiffres à l'appui, la personne en question aura eu le temps de rassembler une série de forts arguments pour combattre ceux de l'agent. Si toutefois ce dernier obtient alors le contrat, il a à lutter d'une manière plus énergique qu'au début. Faisant des commentaires sur cette question, M. Stevens dit ce qui suit:

"Ce n'est pas en présentant en détail les valeurs, les clauses et les résultats d'une police, mais en exposant ces choses diverses d'une manière générale, facile à comprendre qu'on obtient la signature d'un client. Parlez valeurs de police d'assurance au moyen de votre livre de taux et expliquez par coeur les clauses d'une police. Quand vous offrez à un homme d'examiner une chose que vous affirmez, vous lui donnez une occasion de réunir des raisons qui le pousseront à ne pas s'assurer immédiatement et il en profite entièrement pendant qu'il fait semblant d'étudier les chiffres que vous avez préparés laborieusement.

Les sommes portées sur les polices d'assurance sont généralement des multiples de mille dollars et le calcul mental nécessaire pour dire immédiatement ce que seront les valeurs de polices à une période donnée est si simple qu'il n'y a réellement aucun motif pour que l'agent se serve d'un crayon ou d'une plume avant qu'il soit répondu à la question suivante: "Quels sont vos nom et prénoms?" La réponse détermine si vous avez gagné ou perdu. Cette question est pour ainsi dire votre dernière attaque; après cela, vous êtes réduit au silence. Si ce silence est

rompu par le client qui donne son nom tout au long, vous avez gagné. Si le client ne donne pas son nom, la lutte doit commencer et son résultat dépend de celui qui possède l'esprit le plus fort.

Ne craignez pas d'attaquer vivement votre client la première fois que vous le voyez. Dès la première entrevue, combattez ses idées avec tous les arguments à votre disposition. Cette tactique vous fera perdre quelques cas, mais le nombre des victoires dépassera celui des défaites. Vous devez toujours vous souvenir que pour chaque assuré perdu vous en avez encore plusieurs milliers à voir.

Une attaque vive est plus sûre de vous faire gagner la victoire qu'une attaque qui traîne en longueur, dans laquelle les deux parties ont des chances égales pour se préparer.

Ne rendez jamais visite à un homme quand vous ne vous sentez pas en excellentes conditions et que vous n'êtes pas préparé à employer jusqu'à la limite toute la science que vous possédez pour conclure une affaire. Si vous êtes obligé de mettre fin à une entrevue dans laquelle vos arguments les meilleurs et les plus puissants sont présentés pour la première fois d'une manière convaincante sans que vous obteniez une signature, vous ferez aussi bien d'effacer le nom de cet homme de votre liste.

Dès la première entrevue, lutez de votre mieux et avec le plus de vigueur.

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

La Prévoyance

COMPAGNIE d'assurance de Garantie et contre les Accidents, constituée en corporation par une loi spéciale de la Législature de Québec, V Edouard VII,

Chapitre 68, est une Compagnie essentiellement Canadienne-Française, organisée sur des bases scientifiques, avec un capital de \$100,000.00 Elle offre une sécurité absolue à tous égards. Elle fait des contrats d'assurance contre la Maladie, les Accidents, le Vol diurne ou nocturne, les bris de glaces, pour couvrir la responsabilité des Patrons, ainsi que pour garantir la fidélité des-employés.

Bureau Principal: 7 Place d'Armes, - - - MONTREAL.

P. BONHOMME: Gérant Général.



La Grande Police Industrielle de la Banque d'Épargne

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.

