

Essayez de faire en moyenne un nouveau client chaque jour.

Des efforts spasmodiques ne produisent que des résultats spasmodiques.

Le travail opiniâtre tue rarement; il aiguise seulement l'appétit pour de plus grands efforts.

Soyez honnête envers les assurés et envers votre compagnie.

L'agent malhonnête ne trompe que lui-même.

Le meilleur actif d'un agent est son temps, c'est-à-dire le nombre d'heures qu'il emploie à solliciter de nouvelles affaires. S'il ne prend que des contrats à primes annuelles, il peut faire des affaires avec quatre fois plus de clients que si tous ses porteurs de polices payaient leurs primes trimestriellement.

N'essayez pas d'être un phénomène. Un bon producteur d'affaires constantes, voilà celui que recherchent le gérant et la compagnie.

Une vigilance continue est le prix du succès.

Faites un bon travail, cette semaine, vous ne pourriez peut-être pas le faire, la semaine prochaine.

Ne parlez à personne de vos insuccès; ils sont aussi ennuyeux pour les autres que pour vous.

Rappelez-vous que le temps de l'homme d'affaires est précieux, même plus que le vôtre. N'en occupez pas un seul moment en paroles inutiles, en vous excusant de votre visite ou de la nature de votre profession. Allez droit au but, dites l'objet de votre visite sans aucune hésitation.

Préparez d'avance votre travail du lendemain; vous vous éviterez ainsi beaucoup de travail inutile. La corvée d'aujourd'hui est la base du succès de demain.

Il est complètement inutile et de très mauvais goût de passer votre temps à dénigrer un rival ou la compagnie qu'il représente.

Le même temps consacré aux intérêts supérieurs de votre compagnie accomplira de bien meilleurs résultats.

Ecrire des quantités de lettres diffamatoires est une perte de temps, de bonne humeur et d'argent.

Le même temps, la même bonne humeur et le même argent employés à proclamer les mérites de votre compagnie vous rapporteront beaucoup plus de dollars et vous procureront beaucoup plus de bonheur.

Ne soyez pas un de ces agents qui font un peu de sollicitation mais pas assez pour les gâter pour toute autre chose.

Ayez toujours sous la main un petit agenda. Inscrivez-y les noms et adresses de toutes les personnes à qui vous avez parlé d'assurance pendant la jour-

Téléphone Main 558.

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-SACREMENT,
MONTREAL.**

**London Guarantee &
Accident Co. Limited.**

BUREAU PRINCIPAL A

TORONTO.

D. W. ALEXANDER,

Gérant.

Emet des Contrats et Polices garantissant les Pertes résultant de l'indécatesse des employés, les Pertes résultant d'Accidents ou de Maladie, la Responsabilité des Employeurs envers les Ouvriers, et l'Assurance contre les Automobiles, Attelages et Vols avec Effraction.

**THE LONDON AND LANCASHIRE
LIFE ASSURANCE COMPANY
LIMITED**

Emet des Polices d'Assurance-Vie à des Taux
Modérés sur Plans des plus Attrayants.

Pour renseignements, écrivez à

B. HALBROWN

Gérant Général au Canada

164 rue St-Jacques - MONTREAL

née. En outre, usez d'un peu de diplomatie pour découvrir leur âge, savoir si elles sont célibataires ou mariées, si elles ont des enfants; renseignez-vous sur le montant d'assurance que chaque homme possède, sur la forme de contrat d'assurance pouvant lui convenir. Si vous réussissez à l'intéresser, expliquez-lui en quelques mots et exactement quel contrat vous pensez convenir le mieux à sa situation financière.

A la fin de chaque jour, inscrivez dans un livre plus grand toutes les données que vous avez recueillies. Ce livre vous sera utile pour préparer le travail de chaque jour.

Une petite police payée comptant sera mieux appréciée du gérant de la compagnie qu'une forte police non livrée.

Observez vos rivaux. S'ils font des affaires pourquoi n'en faites-vous pas?

Ne manquez pas de faire savoir que vous travaillez pour la meilleure compagnie du monde.



ASSUREZ-VOUS

DANS

LA SAUVEGARDE

- | | |
|-------------------------|--|
| 10 PARCE
QUB | Ses <u>taux</u> sont aussi <u>avantageux</u> que ceux de n'importe quelle compagnie. |
| 20 PARCE
QUB | Ses <u>polices</u> sont plus <u>libérales</u> que celles de n'importe quelle compagnie. |
| 30 PARCE
QUB | Ses <u>garanties</u> sont <u>supérieures</u> à la généralité de celles des autres compagnies. |
| 40 PARCE
QUB | La <u>sagesse</u> et l' <u>expérience</u> de sa <u>direction</u> sont une garantie de succès pour les années futures. |
| 50 PARCE
QUB | Par dessus tout, elle est une compagnie <u>canadienne-française</u> et ses capitaux restent dans la province de Québec pour le <u>bénéfice</u> des <u>notres</u> . |

**Siège social: 7 PLACE D'ARMES,
MONTREAL.**

LA PRINCIPALE DIFFICULTÉ qui se présente à l'homme inexpérimenté entrant dans l'Assurance-Vie, c'est de trouver des hommes Bons à Assurer. Cette difficulté disparaît quand vous travaillez pour une *Compagnie Industrielle*, dont les débits sont une mine inépuisable à la fois pour les affaires ordinaires et les affaires industrielles.

THE UNION LIFE ASSURANCE COMPANY

BUREAU-CHEF A TORONTO, CAN.

Plus de porteurs de polices au Canada que dans toute autre Compagnie Canadienne.

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"