

tendus quelconques ou à diverses interprétations, et il ne contient aucune restriction quelconque. La police de la Manufacturer's Life Ins. est un contrat avec lequel l'agent peut faire une concurrence facile aux représentants de maintes autres compagnies dont les contrats n'ont pas cette clarté, ce cachet de droiture auquel a droit de s'attendre tout porteur de police.

M. Junkin a profité de ses observations sur la clarté, le caractère de droiture du contrat d'assurance de la Manufacturer's Life, pour dire aux agents qu'ils doivent agir avec tout autant de franchise et d'honnêteté dans leurs procédés pour obtenir des applications. Vous ne ferez, dit-il, un ami de votre assuré qu'à la condition que ce que vous lui vendez, soit absolument ce que vous avez prétendu que c'était. Si vous faites un ami de votre assuré, vous en faites par le fait un agent. Il vous annoncera continuellement; il en serait autrement, tout autrement si vous alliez lui vendre une police d'assurance, payable à la mort, mais dont il n'aurait à payer les primes que pendant 20 ans, en lui représentant que c'est une police à dotation de 20 ans que vous lui vendez.

M. Junkin a fini par dire que la Manufacturer's Life Co. n'avait jamais offert autant de chances de succès et d'avancement à ses agents depuis sa fondation, qu'aujourd'hui. Mais, pour avancer, dit-il, il faut travailler. Il n'y a rien pour l'efficacité du travail comme un bon système ou de la méthode.

Ayez tout le temps à votre disposition un lot de cahiers de notes, un pour usage continu, et un autre plus soigneusement tenu où vous entrez toutes vos opérations et les chances de succès que vous pouvez avoir. Surveillez les annonces dans les journaux, et prenez note des hommes d'affaires de progrès. Ayez les yeux ouverts tout le temps sur ce qui se passe. Il peut se faire qu'il vous arrive tout à coup une suggestion à laquelle vous n'ayiez jamais songé. N'attendez pas que vous soyez chez vous pour en prendre note, entrez cela tout de suite dans votre carnet. Ayez le soin de tenir vos cahiers de notes au jour le jour.

rie
sie
C'
d'
sur
de
I
dir
vot
I
d'a
l'in
d'in
lui
Si v
com
d'ap
avez
N'a
pour
ensu
N
vend
cons

No
1904
ration