

## Assurances

### AVANTAGES DE LA PROFESSION D'AGENT D'ASSURANCE-VIE

(Par Louis B. Hindman, Erié, Pa.)

Nous vivons heureusement dans des conditions différentes de celles où se trouvaient nos pères. Depuis un nombre relativement faible d'années, des changements considérables ont eu lieu dans les conditions sociales, morales et économiques. Dans aucune autre ligne d'affaires ces changements n'ont été aussi marqués que dans l'assurance-vie.

Beaucoup de ceux qui liront cet article se rappelleront, quoique n'étant pas alors intéressés à l'affaire, que l'attitude de la majorité des hommes que l'on sollicitait était opposée à l'assurance-vie. Cette condition a disparu en grande partie. Aujourd'hui l'homme d'affaires aux idées modernes considère l'assurance-vie comme une nécessité des affaires. Son coût fait partie des dépenses régulières, et il n'est pas question pour lui de savoir s'il a besoin d'assurance, mais il veut savoir quelle somme il peut dépenser pour l'assurance qu'il doit avoir. Il n'y a là-dedans ni jeu de hasard, ni luxe, ni spéculation.

Il est bon de dire ici que si les vendeurs d'assurance-vie acceptaient ces choses pour vraies, et elles le sont, ils placeraient leur profession sur une base se rapprochant davantage des principes d'affaires et éviteraient l'emploi de nombreux arguments. Nous avons souvent entendu des hommes sollicités dire qu'ils n'avaient pas besoin de s'assurer davantage. Quand on insistait pour savoir s'ils parlaient sérieusement, ils admettaient qu'ils avaient encore besoin d'assurance, mais que pour le moment ils ne voyaient pas bien comment ils pourraient payer une prime plus élevée. En somme, dans un grand nombre de cas, le désir de s'assurer est constant; l'aptitude à subir avec succès l'examen médical et à payer la prime, gouverne seule la question de la vente et l'importance de l'achat.

Cela nous amène au premier point que nous voulons traiter, l'attrait offert par la vente de l'assurance sur la vie. Tout homme de profession libérale, tout homme d'affaires est un vendeur. L'avocat vend sa connaissance du code et son habileté de plaideur; le médecin vend sa science médicale, le charpentier vend son habileté à couper le bois et à l'assembler, le commis-voyageur vend ses marchandises, quelles qu'elles soient, et ainsi de suite. Mais dans chacun de ces cas, la clientèle est relativement limitée, tandis que dans l'assurance-vie (y avez-vous jamais réfléchi?) chaque homme que vous rencontrez, sauf ceux empêchés par leur état de santé, est un client possible aujourd'hui ou dans un avenir quelconque.

L'auteur de cet article a été frappé de

### ASSUREZ-VOUS

DANS

## LA SAUVEGARDE

- 1<sup>o</sup> PARCE QUE Ses Taux sont aussi avantageux que ceux de n'importe quelle compagnie.
- 2<sup>o</sup> PARCE QUE Ses polices sont plus libérales que celles de n'importe quelle compagnie.
- 3<sup>o</sup> PARCE QUE Ses garanties sont supérieures à la généralité de celles des autres compagnies.
- 4<sup>o</sup> PARCE QUE La sagesse et l'expérience de sa direction sont une garantie de succès pour les années futures.
- 5<sup>o</sup> PARCE QUE Par-dessus tout, elle est une compagnie **Canadienne-Française** et ses capitaux restent dans la Province de Québec pour le bénéfice des nôtres.

Siège Social : 7 Place d'Armes  
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'indélicatesse 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. HAL BROWN**

Gérant Général au Canada

164 rue St-Jacques, MONTREAL.

60 YEARS' EXPERIENCE

# PATENTS

TRADE MARKS  
DESIGNS  
COPYRIGHTS & C.

Anyone sending a sketch and description may quickly ascertain our opinion free whether an invention is probably patentable. Communications strictly confidential. HANDBOOK on Patents sent free. Oldest agency for securing patents. Patents taken through Munn & Co. receive special notice, without charge, in the

## Scientific American.

A handsomely illustrated weekly. Largest circulation of any scientific journal. Terms for Canada, \$3.75 a year, postage prepaid. Sold by all newdealers.

**MUNN & Co.** 361 Broadway, New York  
Branch Office, 25 F St., Washington, D. C.

cette possibilité quelque temps après être devenu agent d'assurance, et il a pris l'habitude, en rencontrant un homme pour la première fois, de le juger comme risque physique, de voir ce qu'il pourrait faire à son sujet, et de prendre note de tout cela pour s'en servir plus tard. Beaucoup de ces cas, quoique peu promettant au premier abord, se sont développés et ont donné lieu à des demandes d'assurance. Parmi les noms ainsi recueillis, il en est un certain nombre dont les titulaires ne sont pas encore assez âgés pour s'assurer; mais nous espérons être encore de ce monde quand le moment sera venu de les assurer, si nous ne sommes pas devancés par nos confrères industriels. Le champ est aussi vaste que celui de vos connaissances, et le champ de vos connaissances est aussi vaste que votre aptitude est grande à vous intéresser à votre prochain.

On a dit beaucoup de choses sur l'homme qui donne généreusement ses services à autrui, n'attendant pour toute récompense que de la considération; mais après tout, nous avons tous besoin d'une certaine partie des biens de ce monde que l'on ne peut obtenir que contre leur équivalent en argent, et cet argent, nous l'obtenons en échange de nos services. Nous désirons donc savoir ce que nous pouvons obtenir pour notre aptitude à vendre de l'assurance-vie.

Quelqu'un a dit que la vente de l'assurance-vie est le travail qui rapporte le plus. Nous ne sommes pas prêt à réfuter cette déclaration, et nous ne désirons pas le faire; mais sans être aussi catégorique, nous dirons que la vente de l'assurance-vie offre à l'homme ayant des aptitudes raisonnables et une bonne instruction, l'occasion de gagner plus d'argent qu'il n'en gagnerait dans toute autre ligne de l'activité humaine, où il dépenserait la même quantité d'énergie. L'homme qui travaille à salaire peut espérer une légère augmentation à mesure que les années se succèdent, mais cette augmentation ne sera pas forcément déterminée par une dépense supplémentaire d'énergie. Dans la vente de l'assurance-vie, étant donné deux hommes de capacités égales, la différence entre leurs gains sera mesurée presque exactement par la différence d'énergie dépensée. Ce fait, qui est le réel secret du succès explique la cause réelle de l'insuccès d'un si grand nombre d'agents.

Beaucoup d'hommes semblent nés pour être commandés par d'autres. Ils ne travaillent pas sans quelqu'un qui les mène et ne réussissent que s'ils y sont forcés. La liberté de travail dans l'assurance-vie est un réel danger d'insuccès, et cependant elle offre beaucoup d'attrait si on n'en abuse pas. Mais au-dessus de l'idée de gain, nous pouvons et nous devrions placer l'idée supérieure de service. Il sera vraiment utile dans la vie et remplira une mission, l'hom-