

Assurances

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

(Par Louis B. Hindman, Erié, Pa.)

(suite)

Le vendeur d'assurance-vie peut aller à la recherche de ceux qui ont besoin de lui, mais qui ne l'admettent pas, leur faire voir leur besoin et leur fournir une des bonnes choses que la compagnie tient en réserve pour eux. C'est un grand service que de fournir à un besoin connu et admis, mais c'est un plus grand service à rendre à votre semblable que de lui faire voir ce dont il a besoin et ensuite de le lui fournir. La récompense monétaire sera en rapport de l'énergie dépensée, et la satisfaction sera mesurée par la loyauté de nos services.

Parmi les nombreux autres avantages offerts par la profession d'agent d'assurance sur la vie, figurent les suivants: il n'y a pas de limite au succès; les jeunes gens y réussissent, et des hommes d'âge mûr ou même avancés en âge ont entrepris ce travail et y ont réussi. Il faut relativement peu de capital, ou même il n'en faut pas, et les gains sont rapides. L'assurance-vie offre un emploi constant, permanent, avec des profits qui s'accroissent moyennant un effort honnête. Son champ s'élargit avec les années, car des lignes nouvelles et spéciales d'assurance se développent.

Voilà pour le champ d'activité, le profit et quelques-uns des attraits du travail. Nous essaierons seulement d'indiquer quelques-unes des qualifications nécessaires pour réussir dans la vente de l'assurance; en les considérant, nous constatons qu'après tout elles ne diffèrent pas beaucoup des qualifications nécessaires aux vendeurs dans toute autre ligne. Nous avons le bonheur de connaître un certain nombre d'agents d'assurance sur la vie qui réussissent très bien. Nous les avons observés avec soin, pris des renseignements à leur sujet et essayé de découvrir, si possible, le secret de leur succès.

Ces hommes ont une individualité personnelle. Ils ne nous donnent pas du tout l'impression d'avoir été façonnés dans un moule commun. Quelques-uns semblent brillants, d'autres absolument lourds et

ASSUREZ-VOUS
DANS
LA SAUVEGARDE

- 1^o **PARCE QUE** Ses Taux sont aussi avantageux que ceux de n'importe quelle compagnie.
- 2^o **PARCE QUE** Ses polices sont plus libérales que celles de n'importe quelle compagnie.
- 3^o **PARCE QUE** Ses garanties sont supérieures à la généralité de celles des autres compagnies.
- 4^o **PARCE QUE** La sagesse et l'expérience de sa direction sont une garantie de succès pour les années futures.
- 5^o **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, Atelages et Vols avec Effraction.

JARDINE UNIVERSAL RATCHET CLAMP DRILL

(Perceuse à Rochet Universelle de Jardine)

Employée dans toutes sortes de manufactures pour les réparations urgentes aux machines.

Tous les ateliers de machines et de chemins de fer devraient l'employer.

Les constructeurs de ponts, les poseurs de voies ferrées et les ouvriers en constructions métalliques en ont besoin constamment.

A. B. JARDINE & CO.
HESPELER, ONT.

stupides, et nous pourrions continuer ainsi à énumérer leurs diverses caractéristiques. Ces hommes possèdent tout ou partie de certaines caractéristiques qui, croyons-nous, sont nécessaires au succès. Un grand philosophe a dit: "Connais-toi toi-même"; nous devrions d'abord dire: "Connaissez votre compagnie". Connaissez-la en dehors de toutes les autres compagnies. Plus longtemps nous restons dans l'affaire, plus nous sommes enclins à croire que, dans la plupart des cas, nous devrions la connaître à l'exclusion absolue de toute autre compagnie. On nous a parlé d'une compagnie d'automobiles qui ne permettait pas à un vendeur de connaître quoi que ce fût au sujet de toute autre machine. Il ne devait parler que de sa machine. De cette manière nous éliminerons largement cet épouvantail — la compétition.

Maintenez-vous à votre travail. Soyez honorable. Cherchant à connaître le secret du succès d'un certain agent, nous avons été presque convaincu qu'il réussissait plus par le volume de choses qu'il ne disait pas que par la brièveté des choses qu'il disait.

La Section des Marchands de Bois, de l'Association des Marchands Détailleurs du Canada, Inc., a tenu son assemblée mensuelle et régulière, lundi, le 8 mai, au No 80 rue St-Denis.

Plusieurs questions de la plus haute importance pour le commerce de bois ont été traitées à cette assemblée.

* * *

La construction du bâtiment est commencée pour de bon depuis quelques jours. Les matériaux de construction, tels que ciment, chaux, sable, plâtre, et bois, sont en grande demande.

* * *

La Canadian Northern Railway Company, dont le bureau principal est à Toronto, a donné des commandes à la Dominion Steel Corporation et la Algoma Steel Company de 105,000 tonnes de rails en acier; de 60 livres et de 80 livres. Sur cette quantité, 80,000 tonnes seront utilisées sur des lignes de ramification de l'Ouest. Outre ses achats de rails, la compagnie dépense \$4,500,000 en matériel roulant et force motrice. Toute la dépense, plus une somme additionnelle de \$500,000 pour le fixage des rails, etc., sera faite en Canada. La livraison des rails aura lieu à raison de 15,000 tonnes par mois.

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.