

cours montrant le chemin à suivre pour arriver à la profession d'agent d'assurance sur la vie. Il me semble que nos grandes agences générales peuvent très bien trouver le moyen d'ouvrir des cours une fois par an pour les hommes nouveaux. Cet entraînement peut très bien se combiner avec la sollicitation pratique, mettant ainsi les étudiants à même de trouver par eux-mêmes la solution des problèmes. Il est plus facile de venir à bout de ces difficultés, lorsque des instructeurs sont là pour donner une explication et un avis.

Des écoles de cette nature sont certainement un accessoire précieux pour le travail en campagne. D'après les méthodes actuelles, un agent de la campagne reçoit des leçons pendant deux ou trois jours et on le laisse ensuite se débrouiller comme il peut. Il faudrait beaucoup plus de temps pour le rendre apte à remplir des fonctions beaucoup moins importantes que celles d'agent d'assurance sur la vie. Les insuccès d'un si grand nombre d'agents de la campagne peuvent être attribués à cette maigre instruction préliminaire et aussi à ce fait qu'étant très éloignés de l'agence générale, ils ne savent pas comment surmonter les nombreuses difficultés qui se présentent. L'école de l'agence met l'agent en contact direct avec l'agence générale pendant un mois ou deux; l'instruction et les connaissances qu'il y acquiert lui permettent de retourner à son travail très bien équipé.

Je crois fermement au système de promotion parmi les agents d'assurance sur la vie. Trop nombreuses sont les compagnies qui ne le reconnaissent pas. Si une vacance se produit dans une agence générale d'une compagnie, à Terre-Haute, South Bend ou Fort Wayne, pourquoi ne pas prendre, pour la remplir, un homme tiré de quelque autre agence générale, plutôt que de s'assurer les services d'un homme d'une autre compagnie?

Les agents généraux, il est vrai, s'objectent à cette méthode, parce qu'elle leur fait perdre de bons agents. D'autre part, l'ambition animant le corps entier

des simples agents contrebalancerait toute perte dans les affaires. Faites luire aux yeux de ces jeunes solliciteurs la perspective de monter en grade, s'ils remplissent les conditions requises. Cette méthode est suivie dans d'autres genres d'affaires, et l'encouragement donné aux hommes situés au bas de l'échelle donne des résultats inappréciables. Dans presque toutes les agences générales, il y a pour former des gérants, des éléments qui devraient être cultivés. Favoriser les hommes d'autres compagnies, lorsque des vacances se produisent dans la situation de gérant, me semble une violation d'un des principes bien établis qui servent de base aux affaires.

Il faut donner au public son dû.

Les agents généraux et les compagnies doivent quelque chose au public, qui leur fait faire des affaires. L'assurance sur la vie est un service semi-public. Un agent général qui lance sur le public un solliciteur d'une valeur médiocre, ne mérite que peu de considération. Il est possible d'obtenir, dans l'assurance sur la vie, des solliciteurs qui soient à la hau-

teur de la grandeur et de l'amplitude de l'affaire. Je connais, dans les différents offices, des corps de solliciteurs, parmi lesquels je serais heureux d'avoir pour ami personnel un quelqu'un d'entre eux. Je ne me sentirais pas embarrassé d'inviter ces messieurs à venir chez moi. Par conséquent je ne défends pas une proposition impraticable à réaliser.

Les agents généraux demandent à leurs solliciteurs d'aller visiter un homme chez lui, à son bureau ou ailleurs et de lui prendre son temps. Il est vrai que cet homme bénéficiera probablement de cette visite. Néanmoins, la transaction est une transaction d'affaires, et le temps de la plupart des hommes actifs est bien employé. Il me semble donc que lorsqu'on demande à des hommes de donner une partie de leur temps à la considération d'une proposition d'affaires, il n'est que juste d'employer des solliciteurs ayant une connaissance suffisante de leur profession pour pouvoir présenter un plan avec adresse et intelligence, répondre aux questions et donner un conseil.

Ils devraient être sur un pied d'égalité avec les personnes qu'ils vont visiter, en ce qui concerne l'observance et le raffinement des bonnes manières.

Je suis un démocrate absolu, et je salue toute personne qui gagne sa vie par des moyens honnêtes. Toutefois, lorsqu'un agent général m'envoie un solliciteur qui n'a pas assez de tact pour saisir le moment où il doit prendre congé de moi, ou qui n'est pas animé des sentiments innés que doit posséder tout homme qui fait une proposition aussi importante que celle d'une assurance sur la vie, j'estime qu'il y a supercherie de sa part.

Quand des agents viennent me solliciter, je désirerais voir en eux des hommes que je serais heureux de recevoir chez moi et présenter à ma famille. Nous ne demandons pas qu'un forgeron nous donne une séance de piano, ni qu'un aide-maçon préside aux délibérations d'une association d'anciens élèves d'un collège.

(à suivre).

L'ASSURANCE MONT-ROYAL

Compagnie Indépendante (incendie)

Bureaux : 1720 rue Notre-Dame

Co n St-François-Xavier. MONTREAL

RODOLPHE FORGET, Président.
J. E. CLÉMENT Jr., Gérant Général.

"La Foncière"

Compagnie d'Assurance Mutuelle
contre le Feu.

Bureau Principal 68 rue St-Jacques, Montrea

On demande des Agents intelligents et actifs, partout où la Compagnie n'est pas représentée. Contrat avantageux; commissions rémunératrices.

Demandez notre prospectus.
S'adresser aux bureaux de la Compagnie.

FONDS ACCUMULES DE

L'ORDRE INDEPENDANT DES FORESTIERS

Les chiffres suivants donnent le total des Fonds accumulés de l'Ordre au 1er janvier des différentes années mentionnées, la période couverte allant de 1903 à 1904

1er Janvier, 1883	\$ 2,987 93	Augmentation en 12 mois	\$543,348 40
1884	10,857 65	1er Janvier, 1898	\$2,558,832 78
Augmentation en 12 mois	\$7,889 72	1899	3,186,370 36
1er Janvier, 1886	\$29,802 42	Augmentation en 12 mois	\$627,537 58
1887	53,981 28	1er Janvier, 1899	\$3,186,370 36
Augmentation en 12 mois	24,178 86	1900	3,778,503 58
1er Janvier, 1889	\$117,821 96	Augmentation en 12 mois	\$592,133 22
1890	128,130 36	1er Janvier, 1900	\$3,778,503 58
Augmentation en 12 mois	\$70,308 40	1901	4,477,792 22
1er Janvier, 1892	\$408,798 20	Augmentation en 12 mois	\$699,288 64
1893	580,597 85	1er Janvier, 1901	\$4,477,492 22
Augmentation en 12 mois	\$171,799 65	1902	5,224,854 58
1er Janvier, 1894	\$ 858,857 89	Augmentation en 12 mois	\$747,062 36
1895	1,187,225 11	1er Janvier, 1902	\$5,224,854 58
Augmentation en 12 mois	\$328,367 22	1903	6,219,071 17
1er Janvier, 1896	\$1,560,373 46	Augmentation en 12 mois	\$994,216 59
1897	2,015,484 38	1er Janvier, 1903	\$6,219,071 17
Augmentation en 12 mois	\$455,110 92	1904	7,453,303 14
1er Janvier, 1897	\$2,015,484 38	Augmentation en 12 mois	\$1,234,236 97
1898	2,558,832 78		

BUREAU PRINCIPAL: TEMPLE BUILDING, TORONTO.

HON: DR. ORONHYATEKHA, Chef Ranger Suprême.

Pour toute information, s'adresser à tout officier ou membre de la Société

Lt. COL. MCGILLIVRAY, C. R., Secrétaire Suprême.

BUREAU DE MONTREAL: 20 RUE ST-JACQUES.