

L'AGENT D'ASSURANCE SUR LA VIE

Extrait d'un discours prononcé à Minneapolis, par J. C. Cummins, secrétaire de la Cie Equitable, de Iowa.

L'assurance-vie ne se vend pas d'elle-même. On ne peut pas l'exhiber dans des devantures de magasins. Elle s'adresse à l'esprit et non au corps. Pousser le public à s'assurer, c'est quelque chose comme l'amener à jouer son rôle dans le maintien d'un bon gouvernement. Si notre nation avait à redouter un ennemi en armes, chaque homme serait prêt à se précipiter à sa défense. Un tel événement remuerait notre patriotisme d'une manière émouvante. Servir sa patrie sur le champ de bataille semble être une chose digne; en vérité, c'est une action noble. Mais il en va bien autrement quand nous sommes appelés simplement à appuyer le droit au moyen d'un vote. Alors certains d'entre nous sont portés à se soustraire au devoir qui leur incombe. Il n'y a peut-être pas un seul homme dans ce vaste état qui ne risquerait sa vie pour sauver sa femme ou son enfant du feu ou d'une inondation. Mais mettre de côté, petit à petit et chaque année, une certaine somme d'argent et la verser dans la caisse d'une compagnie d'assurance pour assurer l'avenir de sa famille est un acte qui ne s'adresse qu'au sentiment du devoir et il n'est pas facile d'agir sur ce sentiment. Il y a d'autres cas analogues: les dons charitables sont de ce nombre.

Nous sommes un peuple généreux et nous donnons sans compter des millions. Mais d'autres millions sont donnés uniquement parce que quelqu'un, souvent un

soliciteur, indique au donateur son devoir à ce sujet. L'art et la littérature sont entretenus de la même manière.

L'agent d'assurance sur la vie doit, comme tout autre homme, justice et traitement loyal à tous ceux à qui il a affaire. Pour lui, l'honnêteté devrait être une politique triomphante; car il s'efforce constamment d'évoquer les sentiments les plus nobles des personnes qu'il cherche à assurer. Ses arguments s'adressent à l'amour, à la générosité et au devoir du genre humain. Quel succès pourrait attendre un homme qui lui-même n'est pas honnête et manque de foi? Ce qui fait la force d'un prédicateur, c'est sa piété. Toute l'éloquence qu'un homme peut avoir, toute la science qu'il peut acquérir ne compensent pas son manque de droiture. Un agent d'assurance sur la vie peut faire quelques affaires en disant des mensonges et en décevant le public, mais la confiance de sa clientèle, qui ne peut être obtenue et maintenue que par une conduite honorable, vaut beaucoup pour lui. Ne prenons pas l'ombre pour la proie.

Le travail de l'agent d'assurance sur la vie a de nombreuses attractions. Ce travail est de niveau élevé. Les arguments qu'emploie l'agent d'assurance ont pour but d'améliorer notre nature et les meilleurs de ces arguments sont produits par une haute intelligence. C'est un pauvre travail que d'assurer un client simplement en le flattant. Notre tâche consiste à convaincre l'intelligence des clients. On y arrive, non en lui demandant de faire une chose pendant que son jugement est en faveur d'une autre, mais en lui montrant que son opinion est erronée et en

essayant, par des arguments et des exemples, de lui faire changer d'opinion. La persistance d'un bon agent n'est pas une demande constante pour obtenir une faveur; c'est un effort persistant pour présenter le sujet de l'assurance de manière à vaincre toute opposition à ses justes prétentions. Beaucoup de personnes ne connaissent pas plus la question de l'assurance que vous ne pouvez connaître un livre par sa dimension, sa reliure et son titre. Quand vous voyez un tel livre sur un comptoir, votre première pensée peut être que vous n'en avez pas besoin. Mais vous pourriez adopter une manière de voir différente si un ami qui a lu le livre vous démontrait sa beauté et son utilité. C'est un changement semblable que nous cherchons à produire sur l'esprit de nos clients. C'est un travail utilitaire. Une bonne compagnie donne toujours une compensation raisonnable pour les paiements qui lui sont faits. Un agent d'assurance fait du bien; il apprend l'économie aux hommes, son travail contribue à améliorer la communauté.

(A suivre).

SI VOUS APPROUVEZ

la ligne de conduite du " PRIX COURANT ", abonnez-vous.

Faites-le connaître à vos amis, amenez-les à s'abonner.

Parlez-en à vos fournisseurs afin qu'ils se rendent compte de l'efficacité de sa publicité.



La Grande Police Industrielle de la Banque d'Epargne

ASSURE VOTRE VIE ET REMBOURSE VOTRE ARGENT.—3c. PAR SEMAINE EN MONTANT

Déposée et émise uniquement par

THE UNION LIFE ASSURANCE COMPANY.

CAPITAL ENTIEREMENT SOUSCRIT

UN MILLION DE DOLLARS.

H. POLLMAN EVANS,
Président.

BUREAU PRINCIPAL: 54, rue Adélaïde Est
TORONTO.

AGENTS
DEMANDES.



La Compagnie d'Assurance "CROWN LIFE"

Emet toutes sortes de polices incontestables à partir de la date de leur émission. Des prêts peuvent être obtenus après la deuxième année. Aucune restriction quant aux voyages, à l'occupation ou à la résidence. C'est maintenant le moment de vous assurer. Un délai peut signifier une perte irrémédiable du capital investi.

Directeurs pour la Province de Québec: { Lt. Col. F. C. HENSHAW, RODOLPHE FORGET, M.P.
Hon. H. B. RAINVILLE. H. MARKLAND MOLSON.

STANLEY HENDERSON, Gérant Général pour la Province de Québec.

Celui qui remet toujours au lendemain laisse toujours passer l'occasion.

Bureaux:
Chambres de la Banque Sovereign, rue St-Jacques,
MONTREAL.