

Je me rendis compte que son succès dépendait presque complètement de sa croyance et je sentis qu'il était inutile d'essayer de changer sa conviction enracinée.

Néanmoins, l'agent d'assurance sur la vie est en général si constamment l'esclave d'idées erronées que je désire dire quelques mots en vue de son émancipation. Si un homme croit qu'un rabais ou un privilège particulier ou un arrangement spécial produit une influence favorable sur la personne à assurer, il est assez dans le vrai. Sa conviction dans son idée rend correcte sa manière d'agir et, tant que cette conviction n'est pas ébranlée, il continuera probablement à placer des assurances plus facilement en offrant des conditions spéciales qu'il ne le ferait pour tout autre méthode. Si l'agent croit qu'une offre d'un caractère fantaisiste ou faite sur une base extraordinaire est une aide pour lui, cela l'aidera réellement. Dans certaines limites, toute chose répond à ce qu'il croit que cette chose est et produira les effets qu'il en attend. Ce à quoi je m'objecte et ce qui cause du tort à un agent, d'après moi, c'est sa foi frisant l'esclavage dans certaines méthodes, certains systèmes. Il ne devrait pas se cramponner à toutes les sottises qui sont débitées, comme si c'était là son seul espoir de salut. En cédant à de telles idées, il est dans la nécessité d'avoir constamment quelque chose de nouveau. Il perd ainsi continuellement la foi qu'il avait dans les anciens systèmes et se débarrasse d'anciennes illusions pour s'infatuer de nouveaux systèmes et s'attacher à de nouvelles illusions.

Ce dont tout agent a besoin, c'est de développer sa confiance en lui-même. Il peut trouver que certains plans, certaines forces en dehors de lui-même l'aident à vendre des polices d'assurance sur la vie; mais il devrait être maître de ses matières. Il devrait savoir que son contrat est tout bonnement un outil pour l'aider dans son travail. Ce contrat est aussi inutile par lui-même qu'une arme à feu dont personne ne presse la détente. Il devrait savoir cela et aussi qu'il représente lui-même les 95 pour cent du personnel vendant l'assurance sur la vie. Quand l'agent se rendra compte de sa force et qu'il se déga-

gera d'une foi esclave en de simples plans, il commencera immédiatement à doubler son efficacité pratique. Ce fait est démontré presque chaque jour.

J'allai voir un ami, il n'y a pas longtemps et commençai à lui parler d'assurance; mais aussitôt que je mentionnai le sujet, il essaya de l'é luder. "J'ai tout ce que je peux supporter d'assurance," s'exclama-t-il. Je n'en prendrai pas une de plus, quand même vous m'exempteriez de payer les primes pendant plusieurs années." Je l'interrompis et écoutai les diverses objections qu'il avait à faire. Je les réfutai avec les arguments réguliers et essayai de l'intéresser à une police qui, d'après moi, devait convenir à son cas, mais sans aucun résultat. A la fin, je fis appel à ses sentiments personnels. Je lui dis: "J'ai certains projets à mettre à exécution cette année, projets qui ne prennent pas une aussi bonne tournure qu'ils le devraient. Vous avez toujours été un excellent ami pour moi, et je veux vous demander une nouvelle faveur. Prenez une police pour me rendre service, si vous ne pouvez le faire pour toute autre raison. Vous pourrez en voir l'utilité plus tard, mais ne parlons pas de cela. J'ai besoin de conclure cette affaire, et si cela ne vous décide pas, rien d'autre ne le fera." Il répondit: "Je prendrai la police, mais qu'il soit bien entendu que c'est uniquement pour vous obliger. Promettez-moi de ne mentionner le fait à personne, parce que j'en ai réellement besoin, d'aucune autre assurance, et si d'autres agents savaient ce qui s'est passé entre nous, ils ne me laisseraient pas en paix." J'écrivis en conséquence la demande d'assurance. Si j'avais persisté à lui représenter qu'il ne pouvait pas se passer de la police que je lui offrais et si j'avais continué à lui parler des autres avantages de l'assurance, je ne serais arrivé à rien. Quand il me dit qu'il n'avait pas besoin d'assurance et qu'il n'en voulait pas, je me rendis compte qu'il parlait en toute conscience. Si je n'avais pas bien compris que quelque chose de personnel le porterait à m'obliger, je n'aurais abouti à rien.

Ce qui poussa mon ami à me prendre une police d'assurance, c'est qu'il avait des intérêts en dehors de ses affaires.

Je savais quels étaient ces intérêts et, pour conserver sa sympathie et son amitié, je m'occupais de ces intérêts en question. En d'autres termes, pour m'aider moi-même, je viens en aide aux autres. Ainsi, j'ai quelque talent comme écrivain. J'avais à un moment l'esprit fixé sur un homme qui était le principal soutien d'un club. Je m'arrangeai pour lui faire savoir qu'à l'occasion j'avais quelques idées, et il me demanda de donner une conférence au club. J'analysai les instincts sociaux de l'homme, trouvai quelque chose d'intéressant et digne d'admiration dans la vie de club, l'exposai diplomatiquement au cours de mes remarques. Les membres du club se trouvèrent honorés de ce que j'avais dit et se sentirent immédiatement attirés vers moi. Je me fis ainsi une réclame de premier ordre et obtins une introduction facile auprès de plusieurs membres du club. Plus tard, quand je trouvais convenable d'entreprendre la sollicitation, il me fut très facile d'obtenir des demandes d'assurance. Si je m'en étais tenu aux vertus des systèmes de sollicitation, sans me fier à moi-même, et ne m'étais pas rendu compte qu'il y a bien des manières d'entrer en rapports avec les hommes, j'aurais eu de la difficulté à conclure des affaires.

Je n'oublie pas que l'assurance a des mérites, que les arguments et les méthodes ont de la force, mais j'insiste sur ce point que c'est l'agent lui-même qui effectue une vente.

Prenez les hommes qui demandent des polices de \$100,000. Il est parfaitement vrai qu'un quelconque de ces hommes est aussi influencé par l'agent que l'homme pauvre. Ordinairement l'homme qui peut prendre une assurance de \$100,000, le fait aussi aisément que celui qui ne peut s'assurer que pour \$1000. Une prime de \$500 par an ne lui semble pas plus lourde qu'une prime de \$25 à l'homme pauvre.

Lorsqu'une police lui est expliquée, quelque qualité subtile chez l'agent l'attire davantage sur une chose. Si cela n'était pas vrai, si cet homme était tellement convaincu des mérites intrinsèques de l'assurance, il chercherait quelque temps et, lorsqu'il trouverait une compagnie acceptable, il demanderait un rabais sur la prime. Peu d'hommes font cela; ordinairement, la diminution sur la prime est faite par l'agent qui essaie de faire des affaires à tout prix en offrant des avantages, et cet agent recherche le postulant. En règle générale, les postulants ne cherchent pas à avoir de rabais; mais ce sont ceux qui offrent des rabais qui recherchent les postulants. Aussi je dis que le succès d'un agent dépend plus de lui-même, de sa personnalité, de son caractère, de sa connaissance de la nature humaine et de son habileté à toucher la corde sensible, que de la marchandise qu'il offre.

(ÉTABLIE 1853)  
**The Phenix Insurance Company**  
 OF BROOKLYN  
 TOTAL DE L'ACTIF - - \$7,112,413.30  
 Robert Hampson & Son, Agents,  
 39 rue St-Sacrement, Montréal



## La Grande Police Industrielle de la Banque d'Épargne

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

Déposée et émise uniquement par

**THE UNION LIFE ASSURANCE COMPANY.**

CAPITAL ENTIÈREMENT SOUSCRIT

UN MILLION DE COLLARS.

H. POLLMAN EVANS,  
Président.

BUREAU PRINCIPAL: 54, rue Adélaïde Est  
TORONTO.

AGENTS  
DEMANDES.

