

trévue. Il y en a beaucoup d'autres qui, tout en semblant vous écouter, ne vous donnent leur attention qu'à un degré limité; leur esprit s'occupe en même temps de leurs affaires ou d'autres choses. Quelquefois, par une idée erronée de la politesse, des hommes consentiront à vous accorder une entrevue, alors qu'ils ont réellement l'intention de ne prêter aucune attention à ce que vous dites. D'autres ont l'intention de vous écouter, mais il y a quelque chose à laquelle ils ne peuvent s'empêcher de penser. On peut poser comme règle générale que c'est une erreur d'exposer une proposition à un homme dont on ne peut fixer l'attention. Si vous voyez dès le début qu'il ne vous écoute pas, il est toujours bon de vous arranger pour une autre entrevue. Même si vous ne vous en apercevez pas dès le début, vous ferez bien de dire alors quelque chose dans ce genre: "Monsieur, il se peut que cela ne vous convienne pas de me parler aujourd'hui. Peut-être avez-vous quelque chose de très important à faire. Je m'arrangerai pour revenir une autre fois". Cela aura pour résultat d'attirer son attention ou de fixer une autre entrevue.

Mais si occupé que soit un client ou si peu d'intérêt manifeste-t-il pour l'assurance-vie, il est souvent possible de fixer son attention, si vous savez vous y prendre. Parfois une question importante posée rapidement, éveillera l'attention du client. Une pareille question demande de la réflexion pour pouvoir y répondre convenablement, et il est à désirer qu'elle soit en rapport défini avec l'assurance-vie. Par exemple, quand vous vous adressez à un membre d'une firme, pour l'intéresser à l'assurance en association, commencez la conversation par cette question: "Monsieur, de quelle manière votre maison court-elle le risque de la plus grande perte?" S'il ne semble pas vous comprendre et s'il désire que vous expliquiez votre question, vous pouvez dire: "Je suis informé que votre maison en ce moment est exposée au risque d'une grosse perte financière, perte qui peut avoir des conséquences beaucoup plus im-

portantes que toute autre perte à laquelle votre commerce est sujet. Je désire vous suggérer une méthode pour vous prémunir contre cette perte."

Il est quelquefois utile de déguiser votre occupation

Souvent l'attention et l'intérêt peuvent être excités par une nouvelle méthode de présenter votre affaire, quand, par les méthodes ordinaires, vous n'obtiendriez peut-être pas une entrevue. L'autre jour, dans une petite ville, j'allai voir le propriétaire d'un moulin qui était très occupé quand j'entraï dans l'établissement. Quand je lui demandai si je pouvais lui parler quelques minutes, il s'informa du but de ma visite d'un ton qui voulait dire qu'il fallait que ce but fût excessivement important pour qu'il m'accordât une entrevue. D'après des renseignements pris auparavant, je me fis le raisonnement

que, si je lui disais que j'étais un agent d'assurance, il ne me recevrait probablement pas. Je lui répondis donc ceci: "J'appartiens à une maison de crédit des Moines et je désire vous parler quand vous en aurez le temps. Quand pourrai-je vous voir?" Il ne me fut pas difficile de prendre rendez-vous pour le lendemain matin. Sa première question, en me voyant fut: "Représentez-vous la maison Dun ou la maison Bradstreet?" Non, lui répondis-je, je représente une grande maison qui a son siège à New York et qui a beaucoup aidé ses membres pendant la récente panique. Pendant les mois d'octobre et de novembre, nous avons prêté à nos membres une moyenne de plus de \$100,000 par jour à un bas taux d'intérêt.

Bien que nous garantissons un prêt à nos membres en tout temps, à cinq pour cent d'intérêt, cela n'est pas la manière la plus importante dont nous aidons le crédit. Vous savez que le crédit de toute institution est grandement déterminé par la confiance dont jouissent ses officiers et ses gérants. Si ce sont des hommes honnêtes et intègres, le public a une grande confiance dans la compagnie, pendant que ces hommes sont à sa tête.

Mais ceux-ci mourront un jour, et on ne sait pas si on trouvera d'autres hommes ayant leur habileté pour les remplacer. L'établissement est donc constamment exposé à perdre l'administration capable qui le gère maintenant. Le crédit d'une maison de commerce est donc limité par la possibilité de cette perte irréparable. Bien que nous ne puissions pas empêcher ces hommes de mourir, nous pouvons nous arranger, grâce à l'assurance-vie, pour qu'au décès d'un de ces hommes, il soit payé à la compagnie une certaine somme d'argent qui couvrira la perte dans une grande mesure et protégera ainsi le crédit de la maison. Le nom de cette maison de crédit que je représente est "Equitable Life Assurance Society of the United States" et voici notre plan pour votre cas particulier. Votre âge est maintenant de ———?"

(A suivre).

POURQUOI

DOIT-ON S'ASSURER DANS

La Sauvegarde

- 1o **PARCE QUE** Ses taux sont aussi avant taux que ceux de n'importe quelle compagnie.
- 2o **PARCE QUE** Ses polices sont plus libérales que celles de n'importe quelle compagnie.
- 3o **PARCE QUE** Ses garanties sont supérieures à la généralité de celles des autres compagnies.
- 4o **PARCE QUE** La rapidité et l'expérience de sa direction sont une garantie de succès pour les années futures.
- 5o **PARCE QUE** Par dessus tout, elle est une compagnie canadienne française et que ses capitaux restent dans la province de Québec pour le bénéfice des notres.

Siège social: 7 PLACE D'ARMES,

MONTREAL.

La Prévoyance

COMPAGNIE d'assurance de Garantie et contre les Accidents, constituée en corporation par une loi spéciale de la Législature de Québec, V Edouard VII,

Chapitre 68, est une Compagnie essentiellement Canadienne-Française, organisée sur des bases scientifiques, avec un capital de \$200,000.00 Elle offre une sécurité absolue à tous égards. Elle fait des contrats d'assurance contre la Maladie, les Accidents, les bris de glaces, pour couvrir la responsabilité des Patrons, ainsi que pour garantir la fidélité des employés.

Bureau Principal: 71A rue St-Jacques, - - - MONTREAL.

J. C. GAGNE, Gérant Général.

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"

