

**L'ASSURANCE MONT-ROYAL**  
 Compagnie Indépendante (incendie)  
**Bureaux : 1720 rue Notre-Dame**  
 Coin St-François-Xavier, MONTREAL  
 RODOLPHE FORGET, Président.  
 J. E. OLÉMENT, Jr., Gérant-Général.

**Assurances**

**LA "FONCIERE"**  
 COMPAGNIE D'ASSURANCE  
 CONTRE L'INCENDIE  
**Capital Autorisé \$1,000,000**  
 Bureau principal,  
**No 10, BOULEVARD ST-LAURENT**  
**TARIF INDEPENDANT**  
 J. H. L. MARCIL, Directeur Gérant.

**Protégez vos Glaces  
 contre les Accidents**  
 PAR UNE POLICE DANS LA  
 COMMERCIAL BURGLARY & PLATE GLASS INSURANCE CO.  
 Bâtiise New York Life, Phone, Main 2367  
 ISIDORE CREPEAU, Gérant,  
 AGENTS DEMANDÉS

**LE TACT DANS LA SOLLICITATION**

Le tact consiste à agir et à parler de telle sorte que ce qui est fait ou dit crée inconsciemment un sentiment amical chez l'homme sollicité envers le solliciteur, sa compagnie et le plan d'assurance de celle-ci

La première chose qu'un solliciteur doit comprendre, c'est que, bien que ses manières et son apparence extérieure comptent pour beaucoup, il ne doit pas se faire remarquer de l'homme qu'il sollicite sous ces deux rapports. Le solliciteur ne cherche pas à vendre sa personne, ni son argument particulier, ni sa manière de se vêtir; et on ne peut pas trop insister sur ce point essentiel qu'il doit apprécier le grand mérite de ce qu'il essaie de vendre. Il devrait être absolument convaincu de la valeur réelle de l'article qu'il offre, de son adaptation à toutes les exigences de la vie humaine, du confort qu'il procure en tout temps et du soulagement qu'il ne manque jamais d'apporter dans toutes les occasions. Que le solliciteur soit bien imbu de cette idée; alors il s'oubliera sol-même et deviendra véritablement éloquent. Il ne devrait jamais y avoir rien de brusque dans ses manières, de décousu dans sa conversation, et il ne devrait pas dépasser les bornes en s'efforçant de plaire. Qu'il reste sur un terrain neutre et se souvienne que son but est de vendre de l'assurance.

**Enfermez vos soucis de bureau dans votre place d'affaires pendant la nuit. Il pourrait arriver que le lendemain matin ils aient disparu.**

**SUN LIFE OF CANADA**  
 AU 31 DECEMBRE 1908  
 Actif.....\$29,238,525.51  
 Surplus sur tout le Passif et le  
 Capital, Hm 3½ et 3 p.c. Standard 2,596,303.96  
 Surplus d'après l'Étalon du Gouv. 4,118,491.91  
 Revenu en 1908.....6,949,601.98  
 Assurances en vigueur.....119,517,740.89  
 Écrivez au bureau-chef à Montréal pour avoir la petite  
 brochure intitulée "Prosperous and Progressive."  
 LES POLICES DE LA SUN LIFE SONT FACILES A VENDRE

**WESTERN  
 ASSURANCE CO.**  
 INCORPORÉE EN 1851  
 AUTIF, au-delà de - - \$3,130,384.82  
**Bureau Principal: TORONTO, Ont.**  
 Hon. Geo. A. Cox, Président.  
 W. R. BROCK, et JOHN HOSKIN, K. C.,  
 LL.D., Vice-Présidents.  
 W. B. MEIKLE, Gérant-Général.  
 C. C. FOSTER, Secrétaire.  
**Succursale de Montréal:**  
 189 rue Saint-Jacques.  
 ROBT. BICKERDIKE, Gérant

**LA COMPAGNIE  
 'EQUITABLE'**  
 D'ASSURANCE MUTUELLE CONTRE LE FEU  
 Une des plus Fortes Compagnies locales  
 ayant plus d'argent disponible en mains pour  
 le total d'assurance qu'elle porte, c'est à-dire  
 que son surplus de réserve est le plus élevé.  
**BUREAU**  
**160, rue ST-JACQUES - MONTREAL**  
 S. T. WILLETT, PRÉSIDENT F. CAUTHIER, GERANT

**COMPAGNIE D'ASSURANCE  
 (CONTRE L'INCENDIE)**  
**MANITOBA**  
 Polices garanties par la Liverpool & London &  
 Globe Insurance Company.  
 Pour Agences, s'adresser au Bureau-Chef:  
 112 rue St. Jacques, Montréal.  
 Sir Edward S. CLOUSTON, Bart., Président.  
 J. GARDNER THOMPSON  
 Directeur-Gérant.  
 J. W. BINNIE, Secrétaire

**LA CANADA LIFE A PAYÉ**  
 en 1905, aux détenteurs de polices ou  
 à leurs représentants : : : : :  
**\$3,272,000**  
 contre des paiements similaires de  
**\$4,954,000**  
 faits par les vingt-et-une autres com-  
 pagnies Canadiennes.

**Il faut savoir parler et savoir écouter**

Beaucoup d'hommes ont de nombreuses idées et la plupart ont des inclinations variées. Certains hommes, quand on s'adresse à eux directement, résistent et refusent d'écouter ou d'examiner ce que vous avez à leur offrir. Ne prenez pas cela au sérieux, patientez, parlez de quelque chose qui pourra les intéresser et laissez-les se dégeler; ou bien attendez un autre moment, mais n'abandonnez pas la partie. Tout le monde hait l'homme qui ne persévère pas, et plus un homme vaut pour l'assurance, plus il déteste ce défaut chez un solliciteur. Parfois, il reviendra sur l'objet de votre visite et vous fournira de lui-même des renseignements précieux qui vous offriront une ouverture maintenant ou plus tard. Il est quelquefois nécessaire de prendre note des données ainsi obtenues. L'occasion d'une entrée en matière est la chose principale et on ne trouve souvent cette occasion qu'à près plusieurs entrevues.

**METROPOLITAN  
 Life Assurance Co'y of New York**  
 (Compagnie à Fonds Social)  
 Actif.....\$236,927,000  
 Polices en vigueur au  
 31 décembre 1908.. 9,960,106  
 En 1908, la compagnie  
 a émis au Canada  
 des polices pour... \$16,812,000  
 Elle a déposé entre les  
 mains du Gouver-  
 nement Canadien,  
 exclusivement pour  
 les Canadiens..... \$5,500,000  
 Il y a plus de 300,000 Canadiens  
 assurés dans la METROPOLITAN.

(ÉTABLI 1855)  
**The Phenix Insurance Company  
 OF BROOKLYN**  
 TOTAL DE L'ACTIF - - \$8,719,795.33  
 Robert Hampson & Son, Agents,  
 5 ST. JOHN STREET

Quand vous apprenez ce qui crée un bon sentiment chez l'homme sollicité,—ce qui l'intéresse—mettez-vous à votre