

nez pouvoir assurer. Vous ne vous figurez pas combien ce carnet peut vous être utile. Le système est la chose la plus essentielle pour réussir en affaires.

Dans votre travail, vous rencontrerez beaucoup d'hommes à qui vous espérez vendre plus tard une police d'assurance; vous classez leurs noms dans votre mémoire pour le moment. Mais si vous travaillez constamment, vous accumulerez ainsi une telle liste de noms que vous en oublierez.

Servez-vous d'un carnet où vous aurez inscrit les noms des hommes que vous pensez pouvoir assurer. Consultez ce carnet tous les jours. Vous vous imaginez peut-être pouvoir apprendre ces noms par coeur. C'est une erreur, croyez-le, que vous regretterez un jour.

Souvent après avoir soumis une forme de police à un client pour qu'il l'examine, il vous arrivera que celui-ci vous dira que sa femme fait des objections à ce contrat et qu'en conséquence il ne peut s'assurer. Beaucoup de ces hommes agissent honnêtement en refusant ainsi de prendre une assurance; mais si vous vous fixez pour règle de parler aux femmes, vous constaterez qu'il n'existe aucune objection contre l'assurance et que le mari a manqué de tact en parlant d'assurance à sa femme. Toutes les femmes détestent qu'on leur parle du décès futur de leur mari. Dites avec tact que vous savez qu'une femme n'ignore pas que le pouvoir de son mari à gagner de l'argent est ce qui lui procure le confort nécessaire à elle et à ses enfants. Faites surtout ressortir le résultat de l'amour et du travail, montrez bien à la femme que, sans ce travail pénible, ses enfants devraient se passer des comforts de la vie et même seraient privés d'instruction; expliquez-lui que le père désire simplement assurer l'avenir de ses enfants. Cela ne veut pas dire qu'il va mourir. S'il vit longtemps, son assurance sur la vie peut l'empêcher lui et sa femme, d'être à la charge de leurs enfants sur leurs vieux jours.

L'homme interviewé dira souvent: "Il vaut mieux que je m'assure pour un bon montant, car la somme ainsi placée me rapportera un revenu égal à celui que me procurerait un placement fractionnel continu, et ma famille profitera ainsi du capital et de l'intérêt que ce dernier rapporte.

Vous pouvez répondre:

D'abord—Cela est vrai dans certains cas, mais, quatre-vingt-quinze fois sur cent, ce capital ne sera pas ainsi placé, ou s'il l'est, il ne le restera pas. Le coeur d'une mère est très sensible à tout ce qui concerne l'avenir d'un fils ambitieux, prêt à saisir toute occasion de réussir dans la vie.

Deuxièmement—Etant donné qu'il est possible qu'un fonds d'assurance sur la vie ne soit pas conservé comme il le faudrait, n'est-il pas bon de réserver au

Capital autorisé \$1,000,000.00
Assurance en vigueur 7,000,000.00
Dépôt au Gouvernement 25,000.00

The Provincial Fire Insurance Co., of Canada

COMPAGNIE A FONDS SOCIAL

BUREAU-CHBF

160, RUE ST-JACQUES

Edifice Guardian

MONTREAL

Agents demandés pour la ville
et la campagne.

ASSUREZ-VOUS

DANS

LA SAUVEGARDE

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

Siège social 7 PLACE D'ARMES,
MONTREAL.

London Guarantee & Accident Co. Limited.

Contrats de Garantie et de Fidélité.
Polices d'assurances contre les Accidents et la Maladie.

Polices Collectives contre les Accidents pour les Ouvriers.

D. W. Alexander, Gérant pour le Canada.

TORONTO.

W. M. McCombe, Gérant pour la Province de Québec.
Edifice Canada Life, MONTREAL.

moins une partie de ce que l'homme gagne, au moyen d'une police d'assurance, afin que, quoi qu'il arrive, le reste assure un revenu mensuel qui mette la famille à l'abri; de savoir que sa femme bien aimée ne sera jamais à la charge de lui que ce soit dans sa vieillesse.

Troisièmement. — Vous pouvez ainsi, dans la plupart des cas, démontrer que le taux des primes est fixé de telle sorte que leur montant ne doit pas être payé d'un seul coup, car il est inférieur de 25 à 30 pour cent à celui payé pour une police globale. De plus, l'assuré vivant encore plus de vingt ans, ses enfants vivant aussi et étant à l'abri du besoin, si alors l'assuré désire convertir sa police à terme en une police complètement payée, la prime qu'il paie lui procurera la somme nécessaire pour l'achat de cette police. Mais en tout cas il n'est pas désirable de faire ce changement à aucun moment.

LE DIRECTOIRE DE LOVELL

Le nouveau directoire des adresses de la compagnie John Lovell & Son, Ltd, qui doit paraître bientôt, contiendra, comme toujours, des notes et renseignements très intéressants et sera, comme toujours également accueilli avec faveur par le public.

Celui de cette année a 64 pages de plus que celui de l'an dernier; il renferme 1904 pages.

Le directoire contient à peu près 145,000 noms et ceci représente une population de 507,000 âmes pour la ville et la banlieue; ou, en déduisant pour la banlieue, Westmount, (14,000); Maisonneuve, (22,500); Outremont, (4,000); Verdun, (10,500); il reste pour la ville proprement dite, 456,000 âmes. Les rapports pour la ville et la banlieue donnent 3,814 maisons, logements et appartements, 391 magasins, 264 bureaux comme étant inoccupés, en réparations, ou pas encore prêts pour l'occupation, construits au cours de l'année qui vient de s'écouler. Dans plusieurs rues de la ville, on peut trouver des rues entières où il ne se trouve qu'un très petit nombre de bâtisses inoccupées. Dans plus de 65 édifices aménagés en bureaux, 2,600 bureaux sont loués, et 157 inoccupés. Dans un grand nombre de grands édifices tous les bureaux sont loués. Ces renseignements ont été recueillis d'une façon exacte et on peut s'y fier.

Il est intéressant de comparer ces chiffres à ceux de l'année dernière; la population de la ville était à cette époque, de 389,837 âmes et on a annexé depuis des localités contenant une population dont le chiffre est porté à 41,493 âmes, donnant un total de 431,330. Si on y ajoute la population de Westmount, Maisonneuve, Outremont et Verdun, on arrive à un total de 507,000 âmes pour 1910, soit une augmentation totale de 25,000 sur la population de l'an dernier.

Le nombre total des rues, est maintenant de 1,013.

Les noms de ceux qui demeurent à Westmount, Outremont, Maisonneuve et Verdun se trouvent dans la table alphabétique des adresses, et les noms de ceux qui demeurent à Lachine, Longueuil, St-Lambert, Montréal-Sud, Ville St-Laurent et St-Pierre aux Liens (Blue Bonnets), à la fin du directoire.

Il y a de nombreux tableaux donnant les chiffres du commerce, etc.