

soin pour voir s'il a été répondu convenablement à chaque question.

Quand ces pièces ont été transmises au bureau principal, il serait bon en certains cas de demander à votre bureau une police additionnelle, doublant ou augmentant le montant de la première. Là encore il faut faire preuve de discrétion. Vous avez un client satisfait; mais il a en lui cette horreur latente des formalités de l'examen médical, commune à la plupart des hommes. Si vous pouvez lui obtenir une police d'après le plan convenu, il vous considérera probablement comme son bienfaiteur. Le postulant peut obtenir sa police sans avoir à subir un nouvel examen. Si le risque est refusé, ne vous lamentez pas. L'office principal ne vous blâmera pas. Il est aussi anxieux que vous de faire de nouvelles affaires, et le fait qu'il a plus de facilités que l'agent pour estimer les risques ne diminue pas cette anxiété. Peut-être a-t-il mal jugé le risque.

Remuez-vous, prenez des renseignements supplémentaires sur le postulant, sur sa famille. Donnez à ces renseignements une forme convenable et transmettez-les au bureau principal avec une lettre demandant que le cas en question soit de nouveau examiné avec soin. L'agent d'assurance sur la vie a une grande tendance à se décourager. L'homme qui n'est pas en harmonie avec la vie, avec son entourage ne peut pas accomplir de grandes choses dans ce monde. Entretenez toujours un esprit enthousiaste et joyeux.

Il appartient à l'agent d'assurance sur la vie d'éveiller chez le public le sentiment des responsabilités, de lui faire comprendre que rien, absolument rien ne vaut l'assurance-vie pour protéger la famille.

Faites votre travail sans ostentation. L'agent n'est pas encore né qui pourrait s'occuper d'une manière efficace de plus d'un client à la fois. Il est bon d'avoir en tout temps une liste préparée avec soin de clients en perspective et de leur envoyer de temps en temps des circulaires bien choisies. Corrépondez fréquemment avec eux en leur indiquant les avantages de certains plans d'assurance.

Des paroles généreuses à l'égard d'autres compagnies et de leurs agents vous attireront le respect de votre futur client, tandis que des paroles mordantes exciteront ses soupçons. S'il détient des polices d'autres compagnies et vous permet de les examiner avec lui, faites ressortir à ses yeux ce qu'elles contiennent de bon.

L'agent qui a débuté dans une excellente compagnie, qui a la confiance du public, devrait y rester. Il n'y a pas d'homme, dans l'assurance, qui soit plus méprisé que celui que nous appelons un "rounder". Le public devrait connaître

l'agent non seulement par son nom, mais par la compagnie qu'il représente.

Qu'y a-t-il de plus fastidieux que d'être questionné, surtout par un ami ou une connaissance, qui vous demande quelle compagnie vous représentez.

Toutefois il peut y avoir des circonstances dans lesquelles un changement de compagnie pourrait être avantageux ou nécessaire; mais elles sont si rares qu'il est inutile d'en parler ici.

Rappelez-vous que ce n'est pas la compagnie, ni la police, mais l'homme même qui vend l'assurance. L'avocat, le médecin, le banquier n'ont pas l'avantage de donner de bons conseils et d'être environnés de la sympathie dont jouit l'agent d'assurance sur la vie, quand il entoure une famille de la sauvegarde donnée par l'assurance sur la vie.

Si je m'adressais à l'homme dont j'ai essayé de décrire brièvement les actions et la personnalité, je dirais:—Vous représentez un système de bienfaisance organisée, unique dans la sphère des affaires d'aujourd'hui ou d'hier. Vous n'aurez jamais besoin de rougir de honte, à moins que, par malheur, votre personnalité ne serve de couverture à un acte qui est et qui devrait être étranger aux affaires aussi bien qu'à vous-même.

Aucun homme ne vous refusera une audience, en basant son refus sur votre occupation. Edouard d'Angleterre et le Président des Etats-Unis vous offrent des exemples d'hommes largement assurés.

Vous pouvez être fier à juste titre de votre profession. L'indépendance, celle qui naît d'un travail honnête, fait honnêtement, est votre gloire méritée. Votre situation de facteur essentiel dans l'assurance aujourd'hui est irrécusable et irrécusable. Vous êtes le prédicateur de l'évangile de l'économie. A vous d'accomplir votre mission.

LA PUISSANCE DE LA NOUVEAUTE

Par John I. Harden,

[Traduit de "Life Insurance Independent."]

Je pense ne pas me rendre coupable d'égoïsme en informant mes lecteurs que j'ai quelque talent pour ce que Diedrick Knickerbocker désignait par l'expression "débrouiller une chose incompréhensible". Par le mot "incompréhensible", le brave homme voulait dire quelque chose sans intérêt pour certaines personnes. Nous sommes enclins à regarder comme inintelligible ce qui ne nous intéresse pas directement.

Toutefois, je suis avide de renseignements nets et excitant la curiosité et il se trouve que j'ai parcouru beaucoup de

livres auxquels la moyenne des hommes n'aurait pas accordé de place dans une bibliothèque. J'ai pataugé dans la philosophie, la psychologie et bien d'autres choses, et je connais beaucoup de faits et de principes qui aideraient et intéresseraient le solliciteur, s'il trouvait le temps et s'il avait la patience de les apprendre. Comme il semble décidément improbable qu'il s'en inquiète jamais, j'essaie de temps en temps de lui communiquer quelques-uns des renseignements que je me suis procurés.

La question s'est posée pour moi de savoir jusqu'à quel point je pouvais m'aventurer à guider le solliciteur dans les chemins détournés de l'étude; mais comme je n'ai pas d'autre moyen de résoudre cette question que l'expérience, il faut que j'écrive souvent un article et que j'en endosse la responsabilité.

Dans cet article, je propose au solliciteur de faire une petite excursion dans le domaine de la philosophie. Je crois que, par là, nous pourrions nous rendre maîtres de quelques principes qui seraient d'un grand avantage pratique pour le solliciteur; de plus, celui-ci pourra trouver que l'excursion n'est pas désagréable après tout.

William James, professeur de philosophie à l'université Harvard et un des psychologues les plus éminents de notre époque, affirme qu'il est de la plus haute importance pour un animal d'avoir une connaissance définie des qualités des objets qui l'environnent. Il pourrait, par exemple, s'endormir au bord d'un précipice ou dans un repaire d'ennemis et causer ainsi sa propre destruction. Il pourrait voir quelque chose qui augmenterait d'une manière importante ses provisions de bouche et, s'il négligeait de se rendre compte de ce que c'est, il manquerait à sa fonction au point de vue pratique. "La nouveauté devrait l'irriter", déclare M. James, "et toute curiosité a un but ou une base pratique". Il dit que, si nous observons un chien ou un cheval quand un nouvel objet frappe sa vue, nous remarquerons que c'est le doute et l'incertitude qui le troublent principalement. Quand un chien voit un objet nouveau pour lui, ou qu'il surveille les mouvements de son maître, il est anxieux de découvrir ce qui va en résulter. Une fois que ce point est éclairci, sa curiosité est satisfaite.

[A suivre.]

Il n'y a pas de crime plus odieux que de déguiser la vérité; les hommes ne peuvent être des êtres sociables que s'ils ont confiance en leurs semblables. Quand la parole n'est employée que pour dénaturer la vérité, chaque homme n'a qu'à se séparer des autres, habiter son propre repère et guetter sa proie. — (Idler.)