

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

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

**Sun Life Assurance Company  
 of Canada**  
 Bureau Principal, - MONTREAL  
 L'homme habile à prendre des assurances et  
 qui veut conduire son affaire d'une manière  
 strictement honnête et honorable, a une excel-  
 lente occasion de le faire dans cette Compagnie  
 "Prosper et Progressive." Ecrivez au Surin-  
 tendant des Agences à Montréal.

**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**  
**180, rue ST-JACQUES - MONTREAL**  
 S. T. WILLET, PRESIDENT F. CAUTHIER, GERANT

**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.

(ÉTABLIE 1868)  
**The Phenix Insurance Company  
 OF BROOKLYN**  
 TOTAL DE L'ACTIF - - \$8,719,795.33  
**Robert Hampson & Son, Agents,**  
 11-5 ST. JOHN STREET

**Assurances**

**LA VALEUR DES PRESENTATIONS A  
 LA CAMPAGNE**

Il y a une manière facile et une ma-  
 nière difficile de faire les choses. Sans  
 aucun doute, la manière la plus difficile  
 de prendre des contrats d'assurance-vie  
 est de se mettre immédiatement à la sol-  
 licitation. Il faut éviter ce système au-  
 tant que possible. Un avocat passe par-  
 fois des semaines et même des mois à  
 préparer la défense d'une cause. Il faut  
 que l'agent prépare son travail avant de  
 se mettre à l'oeuvre. Le principal obsta-  
 cle à surmonter dans la vente de l'assu-  
 rance est le manque de confiance. Dès  
 qu'un agent a gagné la confiance de son  
 client, son travail devient facile.

Récemment, dit l'auteur de cet article, ac-  
 compagné d'un agent de ma compagnie, je  
 me rendis dans un petit village, peu distant  
 de Columbus. Nous nous occupâmes immé-  
 diatement d'un fermier qui s'était déjà  
 assuré et qui occupait une situation bien  
 en vue dans sa communauté. C'était un  
 homme à l'aise et influent. Nous choisî-  
 mes à dessein un jour pluvieux, sachant  
 que par ce temps-là les fermiers restent  
 chez eux. Un ami à nous attela son che-  
 val et nous partîmes tous les trois pour  
 une ferme voisine. Nous fûmes très bien  
 reçus. La première chose que nous fîmes  
 fut de demander au fermier d'appeler sa  
 femme, ce qu'il fit. Nous commençâmes  
 alors à lui expliquer d'une manière sim-  
 ple comment il pourrait mettre de côté,  
 chaque année, une certaine somme d'ar-  
 gent sur le revenu que lui donnait sa ré-  
 colte. Il fut immédiatement intéressé, de  
 même que sa femme. Nous expliquâmes  
 à celle-ci qu'il était nécessaire que son  
 mari fit des économies pendant qu'il ga-  
 gnait de l'argent, afin qu'elle et lui pus-  
 sent en profiter plus tard.

Ce jour-là, nous conclûmes trois affai-  
 res après avoir vu six hommes. Il est  
 bon de mentionner un de ces cas en par-  
 ticulier. Après souper, nous parcourûmes  
 trois milles en voiture pour nous rendre  
 chez un fermier allemand; nous eûmes  
 une conversation qui dura environ deux  
 heures. Après l'emploi de tous nos ar-  
 guments, il finit par succomber. Cet  
 homme avait été sollicité de nombreuses  
 fois, mais il avoua, après avoir donné sa  
 signature qu'il n'avait jamais écouté at-  
 tentivement ce qu'on lui avait dit aupa-  
 ravant au sujet de l'assurance. Pourquoi  
 alors cet homme nous écouta-t-il? C'est  
 évidemment que nous avions avec nous  
 un homme sérieux en qui il avait toute  
 confiance.

**THE Imperial Live Stock Corporation.**  
 Fonds Garanti, \$100,000. Assuran-  
 ce contre la mortalité du Bétail et des  
 Chevaux. Mortalité Générale. Poulina-  
 ge, Etalons, Castration, Bétail. Mort  
 Accidentelle. Nous payons le montant  
 assuré quelle que soit la nature de la  
 mort.  
**Bureau :**  
 Chambres 6 et 7, Edifice New York Life,  
 MONTREAL.  
 Nous demandons des agents.

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

**WESTERN  
 ASSURANCE CO.**  
 INCORPORÉE EN 1881  
 AUTIF, au-delà de - - - \$3,284,180.06  
 REVENU pour 1907, au-delà de 3,299,884.94  
**Bureau Principal: TORONTO, Ont.**  
 Hon. GEO. A. COX, Président.  
 W. R. BROCK, Vice-Président.  
 W. B. MEIKLE, Gérant-Général.  
 C. O. FOSTER, Secrétaire.  
**Succursale de Montréal:**  
 189 rue Saint-Jacques.  
 ROBT. BIOMERDIKE, Gérant

**LA COMPAGNIE D'ASSURANCE  
 LIVERPOOL & LONDON & GLOBE**  
 L'actif en espèces dépasse - - - \$58,000,000  
 Les Placements Canadiens dé-  
 passent - - - 3,750,000  
 Les Réclamations payées dépas-  
 sent - - - 230,000,00  
**SUCCURSALE CANADIENNE ;**  
**Bureau Principal, Edifice de la Compagnie, Montréal.**  
 Directeurs Canadiens :  
 E. S. CLOUSTON, Ecr. Président  
 GEO. H. DRUMMOND, Ecr., F. W. THOMPSON,  
 Ecr., JAMES CRATHERN, Ecr.  
 Sir ALEXANDRE LACOSTE.  
 J. GARDNER THOMPSON, Gérant Résident.  
 Wm. JACKSON, Député Gérant.  
 J. W. BINNIE, Asst. Député Gérant.

**La Cie d'Assurance sur la Vie  
 "METROPOLITAN"**  
 Incorporée par l'état de New-York.  
**ACTIF : \$198,320,463.23**  
 Le nombre des Polices 9,620,000 en vi-  
 gueur, est plus élevé que celui de toute au-  
 tre compagnie sur le continent d'Amérique.  
 En 1907 la "Metropolitan" a fait, en Ca-  
 nada, des opérations d'assurance, au chiffre  
 de \$16,220,000 répartis en 93,114 polices  
 d'assurance.  
 Les Contrats d'assurance de la Compagnie  
 sont rédigés et écrits en langue française et  
 en langue anglaise.  
 La Compagnie a, dans la province de Qué-  
 bec, un service d'au moins 500 agents cana-  
 diens, experts à expliquer les avantages de  
 l'ASSURANCE SUR LA VIE.  
 De plus son dépôt réel au Gouvernement  
 du Canada, pour protéger les Assurés, est de  
 plus de \$4,500,000.