

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.

"La Providence"
 ASSURANCE CONTRE LE FEU
 Bureau Principal : 52, rue St-Jacques,
 MONTREAL.
 SPÉCIALITÉS : Risques Commerciaux à 20 p.c. de
 réduction— Pourquoi tous les marchands ne
 profiteraient-ils pas de ce grand avantage? La Cie
 n'a aucune réclamation non payée— On demande
 des Agents—S'adresser à
L. A. PICARD, Gérant

**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
 "Prospère et Progressive." Ecrivez au Surin-
 tendant des Agences à Montréal.

LA PROVINCIALE
 Assurance-Mutuelle-Incendie
 Bureau-chef: EDIFICE GUARDIAN
 160, RUB ST-JACQUES
MONTREAL.
 Sécurités absolues. Taux raisonnables.
 AGENTS demandés dans toutes les localités.

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 1855)
**The Phenix Insurance Company
 OF BROOKLYN.**
 TOTAL DE L'ACTIF - - \$7,112,413.30
Robert Hampson & Son, Agents,
 89 rue St-Sacrement, Montréal

Assurances

**LES AGENTS D'ASSURANCE
 TIMIDES**

Il peut sembler étrange de dire que certains agents d'assurance-vie sont timides. Je crois que c'est le cas de beaucoup. Des agents, en assurant un homme, ne lui font pas prendre une police assez forte. Très souvent ils estiment à faux le montant de l'assurance qu'un homme peut prendre. Les agents devraient se former une opinion à ce sujet (si l'homme en question ne leur a pas déjà dit ce qu'il désire), puis doubler le montant qu'ils se sont figuré et dire au client que c'est la somme pour laquelle il devrait s'assurer. De cette manière les agents peuvent non seulement prendre un contrat, mais encore prendre un contrat plus important.

Un vendeur dans un magasin d'articles pour hommes ne penserait pas à offrir à un client une paire de gants d'un dollar; il lui montrerait plutôt des gants à \$2.50, flattant ainsi l'acheteur et, si celui-ci ne veut pas payer ce prix, il aura vite fait de le dire au vendeur. Le vendeur qui offrirait tout d'abord une paire de gants d'un dollar ne garderait probablement pas sa situation bien longtemps relativement à un autre vendeur qui vendrait la paire de gants du prix le plus élevé. Les deux manières de faire seraient mises en évidence à la fin de la journée par la comparaison des feuilles de ventes. Si ce raisonnement est juste (comme je crois qu'il l'est) appliquons-le à l'assurance-vie.

J'ai eu un exemple de ce dont je parle, il y a quelque temps. Quelqu'un vint me voir pour me vendre un article. C'était justement l'occasion que je cherchais; j'avais aussi quelque chose à vendre, de l'assurance New York Life.

Cet homme avait une hypothèque de \$2,500 sur sa maison; il pensait qu'il ne pouvait pas s'assurer en ce moment et désirait remettre la chose à plus tard. Je lui représentai qu'il n'était pas juste de laisser sa femme et ses enfants assumer la responsabilité de cette hypothèque au cas où il viendrait à mourir. Je le fis enfin examiner et lui fis signer un contrat. Une fois décidé, il me dit qu'il ferait aussi bien de prendre une police de \$5,000 au lieu d'une police de \$2,500. Au début de l'entrevue, il ne pouvait pas disposer d'un seul dollar.

Ce résultat donne lieu à un autre sujet de réflexion:

L'homme en question désirait une semaine de répit pour étudier la question. Quand il me parla de cela, j'abandonnai

COMPAGNIE MONTREAL-CANADA.
 d'Assurance contre l'Incendie
 Ci-devant
 LA COMPAGNIE D'ASSURANCE MUTUELLE
 CONTRE LE FEU DE LA CITE DE MONTREAL.
 ÉTABLIE EN 1859
 Capital autorisé - - - - \$1,000,000.00
 Actif net excédant - - - - 460,000.00
 Dépôt au gouvernement du Canada
 pour la garantie des porteurs
 de polices - - - - 60,000.00
 Sinistres payés à date - - - - 888,021.10
 Cie indépendante. Taux modérés.
 J. B. LAFLEUR, - - - - Président
 L. J. MCGHEE, - - - - Directeur-Gérant
 BUREAU PRINCIPAL :
59 rue St-Jacques, Edifice "La Presse"
MONTREAL
 On demande des agents pour les localités non
 représentées.

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.
 Compagnie d'Assurance contre l'Incendie
 et sur la Marine
 INCORPORÉE EN 1851
 ACTIF, au-delà de - - - \$3,570,000
 REVENU pour 1906, au-delà de 3,609,000
 Bureau Principal: TORONTO, Ont
 Hon. GEO. A. COX, Président.
 W. R. BROCK, Vice-Président.
 W. B. MEIKLE, Gérant-Général.
 C. C. FOSTER, Secrétaire.
 Succursale de Montréal :
189 rue Saint-Jacques.
 ROBT. BICKERDIKE, Gérant

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.
 E. S. CLOUSTON, Ecr., Président.
 J. GARDNER THOMPSON,
 Vice-Président et Directeur Gérant.
 WM. JACKSON, Secrétaire.

La Cie d'Assurance sur la Vie
"METROPOLITAN"
 Incorporée par l'état de New-York.)
ACTIF : \$176,000,000.00
 Le nombre des Polices 9,019,137 en vi-
 gueur, est plus élevé que celui de toute au-
 tre compagnie sur le continent d'Amérique.
 En 1906 la "Metropolitan" a fait, en Ca-
 nada, des opérations d'assurance, au chiffre
 de \$15,334,576 répartis en 86,764 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 \$3,400,000.