

tâchez de voir les hommes du voisinage inscrits sur votre liste. Réfléchissez et établissez des plans pendant que vous attendez au bureau ou ailleurs l'homme qui vous a fixé un rendez-vous et qui est en retard.

Vous pouvez téléphoner quand vous ne pouvez pas écrire; vous pouvez écrire quand vous ne pouvez pas téléphoner; vous pouvez envoyer une brochure quand vous ne pouvez pas écrire.

La volonté est un grand facteur d'économie de temps. Si vous avez la volonté d'assurer la vie d'un homme, votre succès sera immédiat et sûr, à moins que la volonté de cet homme ne soit plus forte que la vôtre. Même alors, vous triompherez s'il n'oppose pas sa volonté à la vôtre.

Rappelez-vous que les hommes que vous désirez assurer vous feront perdre du temps chaque fois que vous leur en fournirez l'occasion.

La plupart des gens remettent leur assurance à un moment plus propice; ils essaient de vous éconduire, inventent toute sorte d'excuses plausibles. Vous devez être patient et avisé; mais vous ne devez pas vous laisser détourner de votre but.

Eloignez-vous des gens qui vous font perdre votre temps, recherchez les hommes qui ont la réputation d'agir promptement et en hommes d'affaires.

Adressez-vous d'abord aux hommes qui ont de l'argent et qui peuvent s'assurer pour une forte somme. Il faut moins de temps pour prendre une assurance de \$20,000 que pour prendre 20 assurances de \$1,000. Dans le premier cas, votre

rémunération est aussi importante que dans le deuxième. Évitez les discussions et les disputes: elles font perdre du temps et de l'argent.

Si vous êtes en concurrence avec l'agent d'une autre compagnie, prenez le risque. Mais rappelez-vous que vous pouvez prendre une assurance plus rapidement quand il n'y a pas de compétition. Et comme vous n'avez pas le temps d'assurer tout le monde, donnez la préférence aux hommes qui ne sont pas sollicités par des agents d'autres compagnies.

Il est rare que vous perdiez votre temps en laissant parler votre client, mais soyez concis vous-même.

Un seul argument vaut mieux que vingt s'il vous fait gagner votre cause.

Puisque le temps est la chose la plus précieuse pour vous, ne le gaspillez pas à un travail peu profitable.

Vous pouvez rendre un homme très malheureux en lui prouvant que lui et sa famille courent un risque terrible, tant qu'il n'est pas assuré; mais vous ne gagnerez rien si cet homme n'a pas d'argent pour acheter une police.

La plupart des hommes assurés ne le sont pas suffisamment. Ce n'est pas perdre votre temps que de les solliciter. Mais ne perdez pas votre temps avec des hommes qui ont déjà plus d'assurance qu'ils n'en peuvent conserver d'une manière permanente.

Dans neuf cas sur dix, vous pouvez dire sans l'aide d'un médecin si un homme est un bon ou un mauvais risque. Ne sollicitez que les hommes qui peuvent

s'assurer; vous éviterez ainsi désappointement, ennui, embarras.

Ne sollicitez jamais un homme qui est un risque médiocre, si vous pouvez faire autrement. N'attendez pas que l'examineur vous dise que l'homme pour lequel vous avez dépensé des heures, des jours ou des mois ne peut pas obtenir la police que vous lui avez conseillé de prendre. N'oubliez pas que vous êtes payé, non pour convaincre les gens qu'ils ont besoin d'assurance, mais pour vendre des polices. Et une police n'est jamais vendue avant que la prime soit payée. Rappelez-vous que votre seule rémunération proviendra de cette prime.

Vos efforts auront été employés en pure perte, si vous avez convaincu un homme que l'assurance est nécessaire, ou si vous avez réussi à réduire au silence l'agent d'une autre compagnie, sans pouvoir conclure un contrat d'assurance.

Ne parlez pas de famille au célibataire.

Offrez-lui une police à dotation ou une annuité.

Ne faites pas appel aux sentiments de générosité d'un avaro. Vendez-lui une police qui protège sa fortune ou sauvegarde l'argent qu'il a placé.

N'offrez pas une dotation à long terme à un vieillard ou une police à terme à un homme riche. Des erreurs de ce genre vous font perdre votre temps et vous coûtent de l'argent.

Le temps est ce que l'agent d'assurance a de plus précieux. — (Equitable News).



ASSURANCE INDUSTRIELLE

Notre Nouveau Contrat à Salaire et à Commission pour agents, offre une occasion splendide pour un petit nombre supplémentaire d'hommes stables, énergiques et habitués à gagner un salaire substantiel.

THE UNION LIFE ASSURANCE COMPANY.

Bureau Principal—TORONTO—H. POLLMAN EVANS, Président. Bureaux dans 34 Districts entre Halifax et Vancouver. La seule Compagnie dont on puisse obtenir la **Police de Banque d'Épargne**, la Police Industrielle la plus libérale.



La Prévoyance

COMPAGNIE d'assurance de Garantie et contre les Accidents, constituée en corporation par une loi spéciale de la Législature de Québec, V Edouard VII,

Chapitre 68, est une Compagnie essentiellement Canadienne-Française, organisée sur des bases scientifiques, avec un capital de \$100,000.00 Elle offre une sécurité absolue à tous égards. Elle fait des contrats d'assurance contre la Maladie, les Accidents, le Vol diurne ou nocturne, les bris de glaces, pour couvrir la responsabilité des Patrons, ainsi que pour garantir la fidélité des employés.

Bureau Principal: 7 Place d'Armes, - - - MONTREAL.

P. BONHOMME, Gérant Général.



EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"