

L'accent de la sincérité

et ne se rend pas compte que souvent sa sagesse d'un côté est annihilée par son extravagance d'un autre côté. Il pourrait prendre une petite partie de son revenu et assurer immédiatement à sa famille une créance de \$5,000 ou de \$10,000 qui lui appartiendra à un moment quelconque après qu'il aura cessé de vivre; Il pourrait ainsi mettre à exécution son plus cher désir: élever et développer sa famille.

Ces choses, l'agent d'assurance ne doit pas les perdre de vue; elles lui permettent d'expliquer l'assurance et de bien montrer son utilité; bien que, dans la plupart des cas, il ne soit pas nécessaire d'aborder ces questions; cela fait comprendre à la personne que l'on désire assurer l'importance du sujet et le présente sous un jour convenable. C'est un fait exact qu'un grand nombre de chefs-d'œuvres de peintres illustres doivent être placés sous un jour convenable pour que toutes les beautés du tableau ressortent; sans l'exposition sous ce jour, l'effet est entièrement perdu. Quand l'agent est bien imbue de ces idées saines, il lui est facile de les communiquer d'une manière convaincante à son sujet.

Cela, bien entendu, est seulement une des nombreuses et importantes choses qui aident à atteindre le but. Il est très nécessaire pour l'agent de s'assimiler les principes de l'assurance dans leurs grandes lignes et de connaître les mérites et les défauts de ses divers compétiteurs.

Le choix d'une compagnie

L'agent devrait représenter une compagnie en laquelle il a une foi ferme; il saura alors que, quelle que soit la marchandise que son rival a à offrir, il doit se tenir fermement, et il comprendra que ce n'est pas toujours l'homme qui offre le plus qui prend des contrats d'assurance, mais que, dans la plupart des cas, c'est l'agent qui fait comprendre à son client la loyauté et la franchise de sa compagnie.

Il est toujours bon d'indiquer à un homme les points sur lesquels son attention sera probablement appelée par une autre compagnie et de les lui expliquer. De cette manière, vous prenez l'avance sur votre adversaire et quand celui-ci essaye d'employer un de ces arguments, il échoue; car son homme est déjà au courant de l'affaire.

En commençant l'explication de votre police, parlez à votre homme de la même manière que si vous expliquiez le contrat à votre fils ou à votre fille. Traitez entièrement le sujet et donnez à l'homme qui vous écoute tout le bénéfice de vos connaissances, ne laissant rien d'incompris, de façon qu'il puisse apprécier les différents avantages. Beaucoup d'hommes sont induits à prendre une police particulière par la manière dont l'agent accomplit sa tâche. Si l'agent fait simplement voir son désir de conclure une affaire et s'il ne sent pas que l'assurance est un bienfait pour ses semblables, il n'est pas probable qu'il réussisse. On voit très bien, par la manière dont l'agent donne ses explications, si c'est pour son bénéfice seul qu'il désire avoir la prime.

L'agent d'assurance doit considérer bien des choses quand il s'efforce de fixer l'attention d'un homme. Il doit savoir que tout ne peut pas se passer comme il le voudrait, mais que dans la plupart des cas il doit travailler graduellement et avec patience, avec cependant une fermeté qui ne permet pas à son interlocuteur

de se figurer qu'il a amplement le temps. Quand vous pouvez obtenir une lettre de quelque ami avec privilège de vous en servir, c'est un grand avantage pour vous.

Après avoir assuré un homme, il est toujours bon de travailler dans son entourage; il influencera d'autres hommes. Ce n'est pas une bonne idée que de chercher d'autres cas d'assurance, avant de vous être assuré du premier, car souvent dans un bureau il y a des hommes qui ont, parmi leurs amis, des agents appartenant à d'autres compagnies, et qui parleront à ces amis de l'homme qui s'assure. Ceux-ci assiègeraient immédiatement ce dernier et s'efforceraient de lui faire croire qu'il a fait une mauvaise affaire. Dans ce cas, vous seriez obligé de recommencer entièrement la transaction avec la possibilité de perdre l'affaire. Il vaut toujours mieux obtenir un règlement quelconque, soit en argent soit par un billet car vous obtenez la demande d'assurance, sauf dans les cas où les conditions sont telles que vous savez qu'il serait imprudent de demander ce règlement. La position et la situation de l'homme ont beaucoup à faire dans la question.

POURQUOI

DOIT-ON S'ASSURER DANS

La Sauvegarde

- 1o **PARCE QUE** Ses taux sont aussi avan-
tageux que ceux de n'importe
quelle compagnie.
- 2o **PARCE QUE** Ses polices sont plus libérales
que celles de n'importe quel-
le compagnie.
- 3o **PARCE QUE** Ses garanties sont supérieure-
res à la généralité de celles
des autres compagnies.
- 4o **PARCE QUE** La sagesse et l'expérience de
sa direction sont une garantie
de succès pour les années
ultures.
- 5o **PARCE QUE** Par dessus tout, elle est une
compagnie canadienne fran-
çaise et que ses capitaux res-
tent dans la province de Qué-
bec pour le bénéfice des nôtres

Siège social: 7 PLACE D'ARMES,

MONTREAL.

JOURNAL DE LA JEUNESSE — Sommaire de la 1860e livraison (25 juillet 1908).—Cambrioné, par Pierre Maël. Les installations d'un grand journal, par L. Viator.—Illusions chromatiques, par Daniel Billet.—Trenck l'Autrichien, par Jules de Glouvet.—Un jeune imprudent (Alphonse Daudet, 1840-1897), par René Allard.

Abonnements—France. Un an, 20 fr. Six mois, 10 fr. Union Postale: Un an, 22 fr. Six mois, 11 fr. Le numéro: 40 centimes. Hachette et Cie, boulevard Saint Germain, 79, Paris.

SI vous APPROUVEZ

la ligne de conduite du "PRIX COURANT", abonnez-vous.

Faites-le connaître à vos amis, amenez les à s'abonner.

Parlez-en à vos fournisseurs afin qu'ils se rendent compte de l'efficacité de sa publicité.

**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.

