

## Assurances

### LE SYSTEME EN ASSURANCE

(Suite)

Il est bon de tenir un registre des personnes à voir, en les classant sous les rubriques suivantes: favorables à l'assurance, susceptibles de s'assurer, ayant promis de s'assurer. Le meilleur moyen pour cela consiste à employer des cartes. Sur chaque carte, on devrait inscrire, outre le nom du client en perspective, son occupation, son âge, la date de sa naissance (si on peut l'obtenir), le montant de l'assurance possédée déjà par l'individu, le genre de police offerte, et si l'homme en question est marié ou célibataire.

Ne perdez pas votre temps en vous occupant de personnes que vous avez peu d'espoir d'assurer ou de celles qui parlent contre l'assurance. Il vaut mieux abandonner les hommes que l'on ne peut pas assurer à la troisième ou la quatrième entrevue, pour s'occuper de ceux qui ont foi dans l'assurance. Ne cessez pas de rechercher de nouveaux cas d'assurance. Ce sont généralement les cas anciens qui donnent du découragement.

La sollicitation faite sans discernement est du travail inutile. L'homme qui obtient le plus de résultats est celui qui, ayant de l'énergie pour agir, a aussi la patience d'étudier avec soin la personne sollicitée et les caractères spéciaux de la police qu'il lui offre.

Le monde demande et récompense l'homme d'action. Commencez activement votre travail chaque matin, et non seulement les insuccès de la veille qui tendent à produire le découragement vous paraîtront insignifiants, mais ils vous indiqueront le moyen de réussir aujourd'hui.

Une seule classe d'hommes réussissent dans la vente de l'assurance-vie—ceux qui travaillent systématiquement, les autres ne réussissent pas.

Le soin mis dans la sollicitation est tout aussi important que l'énergie que l'on y apporte. Procurez-vous tous les renseignements possibles sur vos futurs clients, sur leur genre d'affaires, le montant de leur assurance, le nombre de personnes dans leur famille et les faits les concernant personnellement.

Vous accélérerez les résultats de votre travail en le poursuivant avec une persévérance systématique.

LA ROYALE EXCHANGE ASSURANCE CORPORATION LIMITEE AU CANADA

La Royal Exchange Assurance Corporation qui, comme ancienneté, est la seconde compagnie d'assurance du monde entier—elle a été incorporée en l'année 1720—a ouvert à Montréal, lundi, le 14 de ce mois, son bureau prin-

Téléphone Main 553.

**ESINHART & EVANS**

Agents principaux

**SCOTTISH UNION & NATIONAL  
INSURANCE COMPANY  
OF EDINBURGH**

**GERMAN AMERICAN  
INSURANCE COMPANY,  
NEW YORK**

et Courtiers Généraux d'Assurance.

Argent à prêter sur Biens Fonciers, aux  
taux courants les plus bas. Demande  
directe sollicitée.

**BUREAU:**  
EDIFICE LAKE OF THE WOODS,  
39 RUE ST-SACREMENT,  
MONTREAL.

## London Guarantee & Accident Co. Limited.

Contrats de Garantie et de Fidélité.  
Polices d'assurances contre les Acci-  
dents et la Maladie.

Polices Collectives contre les Acci-  
dents pour les Ouvriers.

**D. W. Alexander,** Gérant pour  
le Canada.  
TORONTO.

**W. M. McCombe,** Gérant pour la  
Province de Québec,  
Edifice Canada Life, MONTREAL.

## ASSUREZ-VOUS

DANS

## LA SAUVEGARDE

- 10 PARCB QUB Ses taux sont aussi avan-  
tagés que ceux de n'importe  
quelle compagnie.
- 20 PARCB QUB Ses polices sont plus libérales  
que celles de n'importe quel-  
le compagnie.
- 30 PARCB QUB Ses garanties sont supérieures  
à la généralité de celles  
des autres compagnies.
- 40 PARCB QUB La sagesse et l'expérience de  
sa direction sont une garantie  
de succès pour les années  
futurs.
- 50 PARCB QUB Par dessus tout, elle est une  
compagnie canadienne-fran-  
caise et ses capitaux restent  
dans la province de Québec  
pour le bénéfice des nôtres.

**Siège social: 7 PLACE D'ARMES,  
MONTREAL.**

cipal du Canada. Elle a été licenciée au  
Canada pour la transaction des affaires  
d'assurance contre l'incendie.

M. Arthur Barry qui, pendant de nom-  
breuses années a été inspecteur des ris-  
ques à la Phoenix Company, de Lon-  
dres, a été choisi par les directeurs de  
la Royal Exchange, comme gérant et  
principal agent de leurs affaires cana-  
diennes. M. Barry qui, au commen-  
cement de l'été, est allé en Angleterre en  
est revenu avec les pouvoirs nécessaires  
pour se procurer une bâtisse convenable  
pour bureaux. Un emplacement a été  
obtenu, coin des rues St-François Xa-  
vier et St-Sacrement au prix d'environ  
\$50,000 et MM. Macvicar et Hériot, ar-  
chitecte l'ont modifié de telle sorte que  
les bureaux de cette compagnie ne le  
cèderont à aucun autre sous le rapport  
de l'élégance et de la facilité des servi-  
ces.

M. H. Vincent Meredith, assistant gé-  
rant général et directeur de la Banque de  
Montréal, sera le premier président du  
bureau des directeurs de la succursale ca-  
nadienne de la compagnie.



**SERVICE NAVAL DU CANADA**  
Avis concernant les soumissions pour  
la fourniture des vêtements et  
du fourniment des matelots  
du Service Naval

DES SOUMISSIONS sous pli cacheté adressées au  
soussigné et marquées "Soumissions pour fourni-  
ment et vêtements" et lesquelles devront être accom-  
pagnées d'échantillons et d'un chèque accepté pour  
10 p. c. du montant de la soumission, seront reçues  
au ministère du Service Naval, à Ottawa, jusqu'à  
midi le mercredi, 30 novembre 1910 pour les con-  
trats ci-dessous:—

1. Pour la fourniture de: chaussures, uniformes,  
insignes et boutons, sous-vêtements, chaussettes,  
bas, chemises tricotées en laine fine, cravates de  
laine, ceintures, guêtres, chemises blanches, cols,  
essuie-mains, couvertures, lits, couvre-lits, aiguil-  
lettes de couteaux, broches à dents, à cheveux, à  
hardes et à cirage, peignes de corne;

2. Serge bleue, couteil, flanelle et toile pour faire  
des chemises, à la pièce;

3. Pour la confection des vêtements suivants:  
Tuniques, sauto-en-barque (avec ou sans revers),  
jumpers en toile, culottes (en toile, serge et drap),  
pardessus, vareuses, chemises, gilets de flanelle,  
cols de matelots, casquettes (rondes et pointues),  
couvre-casquettes et "overalls".

La durée du contrat sera d'un an à dater du 1er  
décembre 1910 pour les articles mentionnés dans la  
clause 1 et la clause 2, et à dater du 1er janvier 1911  
pour les articles contenus dans la clause 3.

Le soussigné enverra des blancs de soumission à  
ceux qui en feront la demande.

Les journaux qui publieront cet avis sans l'auto-  
risation du département, ne seront pas payés.

G. J. DESBARATS,

Sous-ministre du Service Naval.

Ministère du Service Naval.

Ottawa, le 25 octobre 1910.

Le nombre des bureaux de poste au Ca-  
nada était en 1899 de 9,420; dix ans après  
il s'élevait à 12,479, en augmentation d'un  
tiers environ.