

fares; il n'y a que six heures de travail par jour.

Ne dites par tout ce que vous savez de l'assurance-vie.

Dites seulement ce qui est nécessaire pour obtenir une demande d'assurance.

Ne donnez pas à un homme le temps de dire: "Cela ne m'intéresse pas". Intéressez-le avant qu'il s'en rende compte.

Ne perdez pas patience, ou bien vous perdrez de l'argent.

Ne tombez pas des nues, si un homme vous demande le taux de prime d'une assurance de \$50,000. Traitez l'affaire s'il s'agissait de \$5,000.

Ne vous attendez pas à ce que tous les hommes repoussent votre proposition.

Ne quittez pas votre travail dans l'après-midi avant d'avoir vu un ou deux hommes de plus.

Ne manquez pas de faire une bonne impression sur chaque homme à qui vous parlez, quelque défavorable qu'il vous soit.

La diligence est la mère de tout succès. Quelques agents d'assurance n'ont jamais de chance. Ils connaissent à la perfection les termes d'assurance, mais ne font jamais beaucoup d'affaires. Ils se figurent qu'ils travaillent. Ils sont assez compétents pour remplir la position de second vice-président de n'importe quelle compagnie, et saisiraient promptement une place de \$25 par semaine. Le fait est qu'ils sont paresseux sans le savoir. Ils sont toujours occupés à se préparer pour obtenir le succès, mais ils ne réussissent jamais. Ils dressent d'une manière infatigable des plans de ce qu'ils doivent faire et ne font jamais rien. Il leur manque de la diligence.

Beaucoup d'agents travaillent à leur pupitre jusqu'à 11.30, préparent avec soin une liste de noms. La première personne est absente, la seconde a dépassé l'âge, la troisième est un risque médiocre ou ne croit pas en l'assurance.

La journée est perdue.

Ce n'est pas de cette manière qu'on fait les affaires. Pourquoi ces trois personnes inscrites sur la liste seraient-elles meilleures à voir que trois autres? Y a-t-il avantage à parler à un homme à qui vous avez été présenté plutôt qu'à dix hommes dont vous n'avez jamais entendu parler avant d'avoir vu leur nom sur la porte? Ce n'est pas là une manière de faire les affaires.

### CIE D'ASSURANCE MUTUELLE DU COMMERCE CONTRE L'INCENDIE

Bureau Principal: 151 rue GIROUARD, St-Hyacinthe

Actif dépassant \$200,000 00

Cette Compagnie n'assume que des risques commerciaux, et opère sur des bases strictement mutuelles. C'est pourquoi tous les marchands et commerçants de cette Province doivent bénéficier de ses avantages.

T. A. ST-GERMAIN, Sec.-Gérant

Les personnes répondant aux annonceurs voudront bien mentionner qu'elles ont vu leur annonce dans "LE PRIX COURANT."

### "LA PREVOYANCE"

COMPAGNIE D'ASSURANCE

Accidents et Maladies. Bris de Glaces.  
Garanties de Contrats  
et Cautiionnements.  
Responsabilité de Patrons.

J. C. GAGNE, Gérant Général

160, rue St-Jacques - MONTREAL

Un marchand n'a absolument rien à faire avec un procès, quel qu'il soit. Les seuls qui tirent profit des procès sont les avocats.

### POURQUOI

DOIT-ON ASSURER SA VIE DANS

## La Sauvegarde

- 1o **PARCE QUE** Ses taux sont aussi avantagés que ceux de n'importe quelle compagnie.
- 2o **PARCE QUE** Ses polices sont plus libérales que celles de n'importe quelle compagnie.
- 3o **PARCE QUE** Ses garanties sont supérieures 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 futures.
- 5o **PARCE QUE** Par dessus tout, elle est une compagnie canadienne française et que ses capitaux restent dans la province de Québec pour le bénéfice des nôtres.

Siège social: 7 PLACE D'ARMES,

MONTREAL.

Tout jeune vendeur de journaux intelligent vous dira la manière de vendre des journaux "Offrez les à tout passant. Si une personne ne passe, allez à la recherche des acheteurs." Voilà tout ce qu'il faut faire pour vendre de l'assurance-vie.

Allez voir des centaines de nouvelles personnes chaque semaine, et vous ne pouvez manquer d'obtenir des résultats. La loi des pourcentages n'a pas seulement d'effet dans les tables de mortalité—elle s'applique à la sollicitation.

Fermez votre pupitre, ne pensez pas à une douzaine de choses à faire d'abord, ces choses peuvent attendre et être faites après les heures d'affaires. Débutez par une rue quelconque—l'une est tout aussi bonne que l'autre.

Allez voir les hommes qui gagnent de l'argent, dites-leur: "Je m'appelle Un Tel, je représente telle compagnie d'assurance sur la vie. Je peux vous montrer quelque chose de très intéressant en fait d'assurance." Soyez convaincu, soyez bref. Parlez à voix basse. Ayez l'attitude importante d'un homme qui est venu pour faire une affaire importante.

Essayez cela avec une centaine d'hommes, le premier jour. Vous commencerez sans doute à vous décourager après quelques entrevues, c'est dans la nature humaine; secouez ce découragement et continuez votre tournée, l'air souriant. Joignez la bonne humeur à un esprit industrieux.

L'homme qui se relève plus fort après chaque chute gagne la lutte.

Attendez-vous à pouvoir parler à chaque homme que vous allez voir. Prenez en note la date de sa naissance. Prenez des renseignements sur son assurance. Une assurance peut arriver bientôt à échéance et vous pouvez la renouveler. Soyez convaincant, soyez homme d'affaires; cet homme considérera que le temps est aussi précieux pour vous que pour lui. Remplissez la demande d'assurance, mais ne lui demandez pas de la signer—dites-lui de le faire.

Remboursez-vous réellement l'argent avec plaisir, quand un client le demande? Tenez-vous votre magasin d'une propriété scrupuleuse? Est-il brillant, éclairé, aéré et est-ce un endroit plus agréable pour y faire des achats que la moyenne des autres magasins? S'il en est ainsi, rappelez-le au public de temps à autre.

**L**ES Débits d'une Compagnie d'Assurance Industrielle forment UNE MINE NON DÉVELOPPÉE pour l'ASSURANCE ORDINAIRE. Notre Contrat à Salaire et à Commission offre des occasions exceptionnelles aux hommes qui peuvent faire à la fois de l'Assurance Industrielle et Ordinaire.

**THE UNION LIFE ASSURANCE COMPANY**

Bureau Principal: EDIFICE UNION LIFE, TORONTO.

47 Succursales au Canada, de Vancouver à Halifax.

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"