

la même somme lui fait comprendre que l'assurance est bien ce qui convient et, en général, il prend une assurance.

Je porte avec moi une lettre de recommandation du juge du comté, ainsi qu'une lettre de la banque du comté, et une lettre me recommandant ainsi que ma compagnie, écrite par chaque homme d'affaires de la ville que j'ai assuré.

Ces lettres et le charpentier qui m'a accompagné font naître la confiance, et le fermier est prêt à entrer dans mes vues. Avant de rendre visite aux fermiers, je leur envoie par la poste quelque-une de mes meilleures brochures, ce qui les fait penser à la question avant mon arrivée.

Je suis enclin à penser que le monde des affaires a été travaillé beaucoup plus que celui des fermiers, et je crois qu'une sollicitation persistante auprès des fermiers produira de bons résultats. Quand un agent a obtenu la demande d'assurance d'un fermier et que celui-ci a été examiné par le médecin, il est bon qu'il montre ces documents au fermier voisin; ils aideront à l'influencer à en faire autant.

Je fais aussi de la publicité en faveur de la compagnie dans le journal local, de sorte que, lorsque le fermier lit ce journal, il voit qu'il y est question d'assurance-vie.

Pour vaincre la résistance des fermiers, un charpentier ayant travaillé pour eux est la meilleure aide que je connaisse; mais il faut d'abord assurer le charpentier, qui sera ainsi plus intéressé. Il vous aidera à travailler votre homme pour une assurance de \$5,000, parce qu'il y trouvera plus de profit. S'il est possible, obtenez du fermier que vous assurez en dernier lieu, une courte note de présentation pour le fermier voisin; cela facilitera beaucoup les choses.

Surtout, faites du fermier votre ami, qu'il s'assure ou qu'il ne s'assure pas. Ayez l'idée bien arrêtée que vous l'assurerez un jour ou l'autre, car si vous vous figurez que vous pourriez échouer, vous êtes à demi-valancu dès le début.

Le meilleur moment pour voir votre homme, c'est quand il a vaqué au soin de ses animaux, le soir, chez lui, à table. Je commence généralement par lui demander s'il a reçu la brochure que je lui ai envoyée; puis je lui dis que mon temps est précieux, et que la première chose que je désire savoir, c'est s'il peut s'assurer dans ma compagnie; dès qu'il

pense ne pouvoir pas se procurer ce qu'ont d'autres hommes, il est plus anxieux d'essayer de l'obtenir. Je sors mon blanc de demande d'assurance. Je ne lui demande pas son nom complet, mais je lui pose les autres questions d'une manière indirecte et j'ai bientôt rempli le blanc de demande. Je dis alors: "Voyons, quel est votre nom complet?" et neuf fois sur dix il le donne, tandis qu'il commencerait par se réclamer si je le lui demandais en produisant le blanc de demande. J'écris son nom, je lui mets la plume dans la main et lui parle des avantages d'une police pour sa famille au cas où il mourrait, de ses avantages pour lui-même comme placement de fonds s'il vit et de tous les autres points qu'un agent peut exposer.

Enseignez à votre charpentier à ne

**COMPAGNIE D'ASSURANCE MUTUELLE DU COMMERCE CONTRE L'INCENDIE**  
 Bureau Principal: 151 rue GILROUARD, St-Hyacinthe  
 Actif dépassant \$120,000.00  
 Cette Compagnie n'assume que des risques communs dans les villages, 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

**POURQUOI DOIT-ON S'ASSURER 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.**

pas trop parler, mais à placer un mot à l'occasion. Quand vous aurez assuré un ou deux bons fermiers, d'autres désireront s'assurer et il sera facile d'obtenir un rendez-vous avec eux. J'espère prendre des contrats d'assurance pour \$300,000 cette année, principalement parmi les fermiers.

### LA VENTE DE L'ASSURANCE A CREDIT

Quand vous tombez sur un homme qui dit n'être pas prêt à s'assurer, vous avez la tentation de lui dire: "Oh! je vous donnerai du temps". Cet homme ne vous a pas demandé du temps pour payer la prime et, vous ne savez pas s'il a de l'argent ou s'il pourrait s'en procurer. L'homme demande: "Que pouvez-vous faire?—Nous vous donnerons 60 jours ou 90 jours", continue l'agent, donnant de lui-même cette information. Finalement, l'homme cède; il dit: "C'est bien cela semble raisonnable." Cet homme peut être un salarié, un homme de ferme, un journalier. Si c'est un journalier, il peut ne pas rester plus de trois mois chez le cultivateur qui l'emploie. D'autre part, ce peut être un homme très à l'aise.

Quelquefois l'agent va plus loin; il dit: "Si cela ne vous convient pas"—en parlant à l'homme qui a résisté jusqu'à ce qu'il ait été séduit par le crédit de trois mois—"Si vous ne pouvez pas payer ce billet dans 90 jours, je m'arrangerai pour qu'on ne vous presse pas trop. Vous pourrez me faire un petit paiement, et je vous donnerai du temps pour le reste." Le tableau est-il trop chargé? Nous tous qui avons été agents actifs, nous savons que c'est là un travers dans lequel nous tombons facilement.

Je dis que lorsqu'on fait des affaires de cette manière, il est rare qu'on obtienne un règlement; l'homme paiera rarement un sou; vous n'obtiendrez même pas \$1 de lui. Mais il est parfait de faire une affaire de la manière suivante:

"Que pouvez-vous faire, monsieur? Je peux vous payer \$15 le mois prochain. Etes-vous sûr de pouvoir le faire sans aucune gêne?—Où certainement". Voilà la bonne manière de procéder, vous faites comprendre à cet homme que vous parlez affaires.—(Agents' News Letter)



## 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'Epargne, la Police Industrielle la plus libérale.

