

lignes où ils peuvent employer leur activité, tous ceux-là font une apparition dans l'assurance sur la vie, puis disparaissent dans l'obscurité.

"La grande majorité de ceux qui embrassent cette carrière n'ont pas l'intention d'y demeurer. Beaucoup s'en servent comme d'un marche-pied ou d'un pis-aller, jusqu'à ce qu'il se présente quelque-chose qui leur plaise davantage. D'autres commencent leur travail, à titre d'expérience, avec l'intention de continuer s'ils trouvent la chose à leur goût et s'ils obtiennent un succès raisonnable.

"Il me semble que la raison pour laquelle la nombreuse armée des agents d'assurance sur la vie marque de stabilité, est évidente; et par conséquent la raison de ce flux continu d'hommes, tels des navires qui passent et s'effacent dans la nuit, est manifeste.

"Cette profession qu'est la vôtre, peut-elle être rendue plus stable, et peut-on trouver les moyens d'y retenir les hommes, diminuant ainsi cette tendance remarquable à faire du métier d'agent d'assurance sur la vie, un terrain où l'on dresse sa tente pour un court espace de temps? Je crois que l'on y peut faire des améliorations; il y a des indications rassurantes en leur faveur. Vous n'avez qu'à adopter les méthodes employées et bien établies dans les autres professions. Il faut conseiller aux jeunes gens d'entrer dans le métier de bonne heure, lorsqu'ils quittent l'école ou le collège pour se créer une situation. Ils doivent commencer le travail avec l'idée bien arrêtée d'en faire l'occupation de leur choix pour leur vie entière, et ne penser à aucune autre.

"L'époque convenable pour apprendre les affaires est cette période où l'homme est en formation. Celui-ci commence à travailler à un salaire peu élevé, parce qu'il apprend à se rendre familier avec tous les détails de son métier. D'habitude, il n'a personne à faire vivre; il vit chez ses parents; en réalité, il ne fait qu'apprendre son métier. Il est satisfait d'un salaire de \$10 à \$15 par semaine, jusqu'à ce qu'il soit capable de gagner

davantage. Ces jeunes gens ne connaissent rien d'autre chose que l'assurance. Ils se forment au métier de vendeurs d'assurances sur la vie, à une époque où ils veulent se laisser instruire.

On forme ainsi un corps de jeunes gens qui embrassent la carrière avec le même zèle, la même détermination et le même but que leurs camarades qui se destinent aux professions d'avocat, de médecin, ou de commerçant.

"Une difficulté se présente avec les hommes qui, venant d'une autre branche d'affaires, entrent dans l'assurance à une époque plus tardive: dans la plupart des

cas, ces hommes ont charge de famille et gagnent de bons salaires. Il leur faut plus d'argent pour faire face à leurs dépenses, et il leur est plus difficile d'acquérir l'art de vendre des assurances, en raison de leur âge et de l'éducation commerciale qu'ils ont reçue auparavant. De tels hommes sont anxieux de gagner plus qu'ils n'ont gagné jusqu'ici, et ne sont pas satisfaits d'avoir à gravir tous les échelons, exactement comme un jeune homme qui ne fait que d'entrer dans la profession. Il faut faire des avances à ces hommes plus âgés qui doivent être entretenus jusqu'à ce qu'ils puissent se suffire à eux-mêmes. Le fardeau de leur famille est une obsession pour leur esprit.

Ayez des jeunes gens en apprentissage.

"Je suis aussi convaincu que tout agent général devrait avoir en apprentissage dans son office quelques jeunes garçons qu'il élèverait peu à peu au rang de vendeurs. Il serait d'un bon placement d'avoir de jeunes garçons intelligents que l'on emploierait à écrire des lettres ou à tout autre travail de bureau; ils acquerraient ainsi des connaissances jour par jour, apprendraient les méthodes employées en affaires, et les premières notions du métier d'agent d'assurance. Dans un modeste sphère, je vois que de jeunes garçons qui ont commencé dans notre office par les tout premiers débuts font les meilleurs piqueurs de nouvelles et les meilleurs solliciteurs. Tout agent général entreprenant peut trouver assez de travail pour occuper au moins trois garçons. On devrait toujours faire miroiter à leurs yeux l'idée de devenir agents.

"L'agent général devrait se faire une idée bien nette des traits caractéristiques qu'il pense être nécessaires au succès d'un agent d'assurance sur la vie. Il doit être à même de découvrir ces qualités essentielles qui différencient le vendeur d'assurance sur la vie de tout autre vendeur. Sa mission doit être de développer ces qualités. Souvent celles-ci sont endormies, mais elles doivent être excitées et cultivées.

(à suivre).

"L'EQUITABLE"

Cie d'Assurance Mutuelle
CONTRE LES INCENDIES

Une des Compagnies les plus progressives, faisant des affaires dans toute la Province de Québec.

S. T. WILLET, F. GAUTHIER,
Président. Secrétaire-Gérant

20, rue St-Alexis,

Tél. Main 3394. MONTREAL.

L'ASSURANCE MONT-ROYAL

Compagnie Indépendante (incendie)

Bureaux: 1720 rue Notre-Dame

Coin St-François-Xavier. MONTREAL

RODOLPHE FORGET, Président.
J. E. CLÉMENT Jr., Gérant Général.

"La Foncière"

Compagnie d'Assurance Mutuelle
contre le Feu.

Bureau Principal: 68 rue St-Jacques, Montrea

On demande des Agents intelligents et actifs, partout où la Compagnie n'est pas représentée.
Contrat avantageux; commissions rémunératrices.

Demandez notre prospectus.
S'adresser aux bureaux de la Compagnie.

SYSTÈME DE COTISATION.

Ordre Indépendant des Forestiers

L'ANNEE 1903

Payé aux Veuves, aux Orphelins et aux frères frappés d'incapacité...	\$1,658,108.92
Payé en bénéfices de maladies et de mortalité.....	192,163.71
Augmentation du nombre de membres durant l'année.....	14,123
Augmentation de l'actif durant l'année.....	1,234,23,727

Pourcentage d'accroissement d'assurance en vigueur durant l'année...	4.97%
Pourcentage d'accroissement de l'actif durant l'année.....	19.75%
Chiffre de la mortalité par 1,000, étant .14 de moins qu'en 1902.....	6.46

Pour toute information relative au système d'assurance fraternelle de l'O. I. F. s'adresser à tout officier ou membre de la Société.