

Assurances

L'AGENT QUI REUSSIT

A quel on le reconnaît

Le succès d'un agent d'assurance sur la vie, signifie que cet agent reçoit des commissions; de même que le bonheur d'un homme dans la vie signifie que cet homme gagne de l'argent. Mais l'argent ne fait pas le bonheur, pas plus que les commissions ne font le succès. L'agent qui réussit expose l'histoire et les plans de sa compagnie si simplement, si clairement et si exactement, que lorsqu'un homme lui achète une police, il la conserve. L'agent qui réussit ne prend pas de contrats d'assurance pour un million par an; il peut n'en pas prendre pour cent mille dollars, mais il renouvelle ses contrats et vend ses polices au prix régulier.

Un tel agent n'a pas besoin d'éviter les localités où il a déjà fait de la sollicitation; partout ses porteurs de polices sont ses meilleurs amis, et il fait honneur à la compagnie qu'il représente. L'agent qui réussit ne vend pas une police de \$50,000, quand il sait que son client ne peut en prendre une qu'au montant de \$10,000. Il est sérieux et sincère dans sa sollicitation, car il sait que ce n'est pas avec des plaisanteries qu'on induit les hommes à assurer leur vie. Il assure continuellement des hommes qui, depuis longtemps, étaient catalogués par d'autres agents comme impossibles à assurer.

Bien entendu, il représente la meilleure compagnie au monde. C'est ce que nous disons tous. Mais il est assez franc pour admettre que d'autres compagnies possèdent certains mérites. Il se rend compte que la compagnie est un facteur dans la prise de contrats d'assurance et, en conséquence, il ne se fait pas valoir indûment. Il est toujours loyal envers sa compagnie et ne parle pas d'offres magnifiques qu'il reçoit chaque jour d'autres compagnies; il ne demande pas à sa compagnie de se départir en sa faveur des règles fixes établies; il ne se présente pas à ses clients en s'excusant de sa visite, car il croit sincèrement que sa profession est aussi honorable et aussi utile que celle de tout autre homme sur terre.

Cet agent n'est pas un génie, il n'est peut-être pas un homme brillant et par conséquent ne s'attend pas à arriver au succès en s'y laissant porter paresseusement sur les ailes du génie. Il peut être vrai que le talent d'un agent d'assurance vie est inné en lui et ne s'acquiert pas; mais ce talent, signifie pour lui, étude, tact, force de caractère, travail opiniâtre.

Pour l'agent qui réussit, le succès ne dure pas un jour ou une année. Il a une haute considération pour le mot "caractère"; il convainc, il persuade, il gagne les hommes par la simplicité de ses pa-

roles et la logique irrésistible de son bon sens; il est loyal envers ses clients et ceux-ci lui sont toujours fidèles.

UNE METHODE INGENIEUSE

Un agent d'assurance sur la vie s'est fixé pour règle de solliciter au moins dix personnes par jour, en plus de son travail régulier d'encaissement de fonds—il représente une compagnie industrielle. Pour être certain de faire cette sollicitation, il met tous les matins dans sa poche dix des brochures de la compagnie et, à un moment quelconque de la conversation avec un nouveau "prospect", il lui présente une brochure. Quand toutes les brochures sont distribuées, l'agent sait qu'il s'est conformé, ce jour-là, à la règle qu'il s'est fixée. Les polices vendues dans de tels cas, donnent des commissions variant de soixante-quinze cents à plusieurs dollars. Sur ces commissions, il fixe une marge d'épargne. La première police vendue chaque jour apporte dix pour cent de la commission au fonds d'épargne—si la commission est d'un dollar, l'agent met dix cents de côté, sur la deuxième police il prélève vingt pour cent, et augmente alors à vingt pour cent la

somme prélevée sur la première police. Ainsi, alors que sur une seule police il économise seulement dix cents, sur deux polices, il économise quarante cents. Les troisième, quatrième et cinquième polices donnent toutes un prélèvement de vingt-cinq pour cent. Quand l'agent peut vendre plus de cinq polices, il porte la commission entière donnée par les autres polices au fonds d'épargne. S'il rend visite à un homme aujourd'hui, lui parle, l'intéresse et si celui-ci lui dit qu'il peut revenir la semaine prochaine, l'agent charge 10 pour cent sur cette commission pour la première visite. Si, à une deuxième visite, l'homme en question remet encore à plus tard sa demande d'assurance, l'agent charge pour son fonds d'épargne, vingt pour cent sur sa commission, et ainsi de suite. Si enfin l'agent réussit à vendre une police à sa quatrième visite, cette police, bien qu'elle soit la seule que l'agent ait vendue dans sa journée, donne au fonds d'épargne tous les pourcentages accumulés ainsi que le pourcentage régulier. Ce système conduit l'agent à revenir plusieurs fois voir un homme difficile à assurer, et il recueille enfin les résultats du travail précédent.

Capital autorisé	\$1,000,000.00
Assurance en vigueur	7,000,000.00
Dépôt au Gouvernement	25,000.00

The Provincial Fire Insurance Co., of Canada

COMPAGNIE A FONDS SOCIAL

BUREAU-CHEF

160, RUE ST-JACQUES

Edifice Guardian

MONTREAL

Agents demandés pour la ville
et la campagne.

LA COMPAGNIE

'EQUITABLE'

D'ASSURANCE MUTUELLE CONTRE LE FEU

Les nouvelles primes reçues depuis le dernier rapport fait au gouvernement, sont au delà de

\$74,871,63

et la compagnie a émané au delà de

2,143

polices depuis cette date, ce qui est un des meilleurs résultats qu'une compagnie puisse obtenir.

S. T. WILLET, PRESIDENT F. CAUTHIER, GERANT

ASSUREZ-VOUS

DANS

LA SAUVEGARDE

- | | |
|-----------------|--|
| 10 PARCE
QUE | Ses <u>taux</u> sont aussi <u>avantagés</u> que ceux de n'importe quelle compagnie. |
| 20 PARCE
QUE | Ses <u>polices</u> sont plus <u>libérales</u> que celles de n'importe quelle compagnie. |
| 30 PARCE
QUE | Ses <u>garanties</u> sont <u>supérieures</u> à la généralité de celles des autres compagnies. |
| 40 PARCE
QUE | La <u>sagesse</u> et l' <u>expérience</u> de sa <u>direction</u> sont une <u>garantie</u> de succès pour les années futures. |
| 50 PARCE
QUE | Par dessus tout, elle est une compagnie <u>canadienne-française</u> et ses capitaux restent dans la province de Québec pour le <u>bénéfice</u> des nôtres. |

Siège social: 7 PLACE D'ARMES,
MONTREAL.

London Guarantee & Accident Co. Limited.

Contrats de Garantie et de Fidélité.
Polices d'assurances contre les Accidents et la Maladie.

Polices Collectives contre les Accidents pour les Ouvriers.

D. W. Alexander, Gérant pour le Canada.

TORONTO.

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