

## Assurances

AUX AGENTS D'ASSURANCE

(Suite)

Vous rencontrerez parfois un sollicitateur habitué à se plaindre depuis de nombreuses années. Il n'a que des critiques à formuler sur la compagnie, ses collègues, les plans d'assurance, etc. Il n'a jamais réussi en rien, et il ne réussira pas tant qu'il se plaindra. Il ne peut pas faire apprécier des autres ce qu'il dépécie mentalement. Sa voix n'est pas sincère et son client ne peut manquer de s'en apercevoir. L'homme qui se plaint et se lamente, qui met tous ses efforts pour trouver un motif à critique, et qui ne peut pas arriver à se dire: "Voilà le meilleur plan; la compagnie qui l'offre est la meilleure; c'est absolument ce qui convient le mieux à cet homme", cet agent, disons-nous, ferait aussi bien d'abandonner immédiatement l'assurance.

Rappelez-vous que, si vous voulez réussir dans une branche quelconque d'affaires, il faut que vous soyez mieux informé que l'agent qui réussit si bien. Commencez d'abord par connaître mieux votre proposition, apprenez à la présenter avec moins de paroles et en termes plus convaincants. Mettez-y plus d'énergie que vos rivaux, et que chacun de vos arguments aille droit au but.

Une connaissance parfaite de ce que vous proposez est absolument nécessaire. Sachez ce qu'il faut dire et quand il faut le dire. Puis prenez la résolution de convaincre tous ceux à qui vous parlerez de l'assurance sur la vie.

• • •

Dans votre travail de chaque jour, vous vous demandez quelle est la meilleure manière de vous présenter à un client possible. En général, avant de solliciter une entrevue, il serait bon de vous renseigner sur son âge probable, sa famille, sa profession ou son commerce, ses plaisirs spéciaux, son revenu probable, etc. Des données de ce genre vous permettront de présenter la bonne proposition, de la bonne manière.

Vous vous rendez compte que le client peut vous recevoir cordialement ou non. Cela dépend beaucoup de la manière dont vous vous présentez. Vous pourrez trouver nécessaire de vous présenter vous-

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.

**THE LONDON AND LANCASHIRE  
LIFE ASSURANCE COMPANY  
LIMITED**

Emet des Polices d'Assurance-Vie à des Taux  
Modérés sur Plans des plus Attrayants.

Pour renseignements, écrivez à

**B. HALBROWN**  
Gérant Général au Canada  
164 rue St-Jacques - MONTREAL

**ASSUREZ-VOUS**

DANS

**LA SAUVEGARDE**

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

Siège social: 7 PLACE D'ARMES,  
MONTREAL.

même. En tout cas, faites-le dignement, sans que votre visage dénote la moindre appréhension d'être importun.

Une présentation personnelle par un ami mutuel serait spécialement avantageuse; mais cela est rarement possible. Une lettre de présentation sera ensuite la meilleure chose et vous assurera tout au moins une audience respectueuse. Si quand vous recherchez une entrevue, un laquais vous demande, à la porte, de dire l'objet de votre visite, la simple explication que vous êtes porteur d'une lettre de présentation vous laissera promptement le chemin libre.

La carte d'affaires de votre ami, avec une explication écrite de sa propre main, vaudra quelquefois mieux qu'une lettre. Une carte de ce genre envoyée au propriétaire du bureau ne peut pas être ignorée, ni accueillie simplement par une demande d'exposer ce qui vous amène.

Faute de lettre ou de carte de présentation, la permission de se renseigner auprès d'un ami mutuel comme ayant indiqué que l'homme sollicité pourrait s'intéresser à la proposition que vous avez à faire, sera souvent efficace.

**JOURNAL DE LA JEUNESSE.**—Sommaire de la 1991e livraison (28 janvier 1911). — La Revanche d'Absalon, par Albert Cim. — Wildbad Gastien, par H. Heinecke. — Les secrets de la prestidivination: Le Chapelier expéditif, par Saint-Jean de l'Escap. — La petite Cosaque, par Jules Borius. — La Maison Japonaise, par L. Victor. — Allages pyrophoriques et nouveaux briquets, par Daniel Bellet.

Abonnements: France, Un an, 20 fr.— Six mois, 10 fr. Union Postale: Un an 22 fr. — Six mois, 11 fr. Le numéro, 40 centimes.

Hachette et Cie, boulevard Saint-Germain, 79, Paris.

**London Guarantee &  
Accident Co. Limited.**

BUREAU PRINCIPAL A

**TORONTO.**

D. W. ALEXANDER,

Gérant.

EMET des Contrats de Garantie de la probité des Gérants, Secrétaires, Trésoriers, Comptables, Caissiers, etc., et de tout Fonctionnaire manipulant de l'argent ou des marchandises.

LA PRINCIPALE DIFFICULTÉ qui se présente à l'homme inexpérimenté entrant dans l'Assurance-Vie, c'est de trouver des hommes Bons à Assurer. Cette difficulté disparaît quand vous travaillez pour une *Compagnie Industrielle*, dont les débits sont une mine inépuisable à la fois pour les affaires ordinaires et les affaires industrielles.

**THE UNION LIFE ASSURANCE COMPANY**

BUREAU-CHEF A TORONTO, CAN.

Plus de porteurs de polices au Canada que dans toute autre Compagnie Canadienne.