

## Assurances

### AYEZ FOI EN VOTRE PROFESSION

Un agent qui part à la recherche de clients sans confiance en son aptitude à s'assurer leur demande d'assurance, ou avec le sentiment qu'il échouera, peut parier neuf fois sur dix que ses craintes se réaliseront.

En parlant à un client en perspective, la moindre idée de votre part que vous ne pourrez pas obtenir sa signature, sera ressentie instinctivement par votre client et contribuera beaucoup à vous empêcher de l'obtenir.

Un agent hésitant devrait avoir deux choses présentes à l'esprit, à savoir qu'il y a une énorme quantité d'hommes à assurer et qu'il peut et doit obtenir sa part, et même plus.

La sollicitation de l'assurance sur la vie s'est élevée au-dessus des anciennes méthodes; c'est maintenant une profession.

Les semences déjà jetées ont germé, et les masses ont appris ce qu'est l'assurance-vie et ce qu'elle signifie.

Voilà le point important. Le public demande de l'assurance, la meilleure assurance, et c'est le contrat que votre compagnie vous autorise à vendre. Ayez foi en vous-même et en votre aptitude à obtenir la signature de votre client, et vous l'obtiendrez.

### UNE OPINION SUR LES AGENTS D'ASSURANCE

L'agent d'assurance, à notre époque est en bien meilleure situation que ne l'était son confrère, il y a une génération, au point de vue du théâtre de ses opérations.

Autrefois, il était nécessaire de convertir un homme à la théorie de l'assurance-vie, avant d'avoir une chance qu'il consentît à se laisser examiner par le médecin ou à signer une demande d'assurance.

Aujourd'hui, l'agent qui réussit n'est pas le "missionnaire", c'est l'homme qui a, pour découvrir les hommes pouvant s'assurer, un flair aussi fin que le flair du reporter pour découvrir des nouvelles. Le solliciteur qui réussit réellement, fait rarement les personnes qu'il sollicite. Il est agréable, bien mis, habile, agit avec tact, diplomatie et est plein de ressources. Il a l'oeil ouvert sur les occasions qui peuvent se présenter. Il offre un exemple de la survivance du mieux armé pour la bataille. C'est généralement un gentleman. L'agent d'occasion qui fait de l'assurance parce qu'il a échoué dans tout ce qu'il a entrepris, qui espère vivre grâce aux primes perçues sur les polices des personnes charitables qu'il connaît, est un fléau. La tâche de l'agent d'assurance exige de l'habileté, un esprit industriel, de l'in-

tégrité, si cet agent veut faire de l'assurance son gagne-pain. Malheureusement, ce sont quelquefois des incapables qui adoptent cette profession.

Quand il y avait moins de solliciteurs capables dans l'assurance-vie et un plus grand nombre d'incapables, les agents, dans leur ensemble, n'étaient pas populaires. De nos jours, l'assurance est plus systématisée. L'homme en général est déjà converti à l'assurance par les idées qu'il a héritées de ses ascendants. Le champ est meilleur pour l'agent énergique qu'il ne l'a jamais été, malgré ce qu'en disent quelques vieux agents qui parlent des beaux jours de la sollicitation, alors qu'il y avait moins de concurrence.

### CALENDRIERS

Nous accusons réception avec remerciements des calendriers que nous ont envoyés les maisons suivantes:

The Laing Packing and Provision Co., Montréal.

Ludger Gravel, ferronneries en gros, etc., Montréal.

La Cie d'Assurance "Federal Life", Hamilton.

Connors Bros. Ltd., Produits de la Mer, Black's Harbour, N. B.

Téléphone Main 558.  
**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.

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

BUREAU PRINCIPAL A  
TORONTO.

D. W. ALEXANDER,  
Gérant.

EMET des Polices protégeant les Employeurs contre les responsabilités publiques et générales, des Polices couvrant les responsabilités visées par l'Acte de compensation aux Ouvriers, et des Polices Couvrant l'Assurance des Automobiles et des Atteleges.

**ASSUREZ-VOUS**

DANS

**LA SAUVEGARDE**

- |                         |  |
|-------------------------|--|
| <b>10 PARCE<br/>QUB</b> | Ses <u>taux</u> sont aussi <u>avantageux</u> que ceux de n'importe quelle compagnie.   |
| <b>20 PARCE<br/>QUB</b> | Ses <u>polices</u> sont plus <u>libérales</u> que celles de n'importe quelle compagnie.  |
| <b>30 PARCE<br/>QUB</b> | Ses <u>garanties</u> sont <u>supérieures</u> à la généralité de celles des autres compagnies.  |
| <b>40 PARCE<br/>QUB</b> | 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.                               |
| <b>50 PARCE<br/>QUB</b> | 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.

**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. HAL BROWN**  
Gérant Général au Canada  
164 rue St-Jacques - MONTREAL



### AVIS AUX ENTREPRENEURS

**Soumissions pour rails et attaches.**

DES SOUMISSIONS cachetées, adressées au sousigné dans une enveloppe libellée comme suit: "Soumission pour Rails" et "Soumission pour Attaches," selon le cas, seront reçues au bureau de la Commission du chemin de fer Transcontinental, à Ottawa, jusqu'au 24e jour de janvier 1911, pour 61,200 gross-tonnes, approximativement de rails en acier pesant 80 lbs., et les attaches de rails nécessaires.

Les soumissions devront être faites sur les imprimés fournis par la Commission. On pourra se les procurer, avec les renseignements relatifs aux livraisons, en s'adressant à M. Gordon Grant, ingénieur en chef, Ottawa, Ont.

Les soumissions devront être signées et scellées par toute les parties à la soumission, et attestées par témoin; elles devront aussi être accompagnées d'un chèque accepté par une banque chartée du Dominion du Canada, payable à l'ordre de la Commission du chemin de fer Transcontinental, à concurrence d'une somme égale à dix pour cent (10 p. c.) du montant de la soumission.

Toute soumission peut être rejetée, de même que l'on se réserve le droit de n'en accepter aucune.

Par ordre,

P. E. RYAN,  
Secrétaire.

La Commission du chemin  
de fer Transcontinental.

Daté à Ottawa, le 12 décembre 1910.

La publication non autorisée de cette annonce ne sera pas reconnue.