

Les circonstances sont les faits auxquels les faibles attribuent leurs succès et desquels les forts font dépendre leur réussite.

Les erreurs des autres constituent la mine la plus riche.

Le bon agent doit être honnête, de bonne foi, plein de tact, opiniâtre, attentif, industriel—d'une tenue soignée et d'une habileté persuasive. Plus il cultive ces qualités, plus de valeur auront les résultats accomplis pour lui-même et pour la société au milieu de laquelle il travaille.

Je vais m'efforcer de ne pas parler de choses abstraites qui pourraient jeter de la confusion dans l'esprit des débutants; je n'emploierai, autant que possible, que des termes simples et faciles à comprendre. S'il vous semble que je me répète, n'oubliez pas que le travail est si compliqué, que ses différentes phases ont tant de corrélation, que toute répétition apparente n'a pour but que de graver mes arguments plus profondément dans la mémoire.

L'agent d'assurance sur la vie, après avoir étudié les différents systèmes d'assurance, après avoir bien compris son livre des taux de primes et le plan adopté par sa compagnie, se met en campagne. Les suggestions suivantes ne sont que des instructions générales. Vous devez jeter vous-même les bases de votre avenir. Avec les meilleures intentions du monde, ni votre compagnie, ni votre gérant ne peuvent le faire pour vous. Ce sont votre travail, votre intelligence, votre tact et votre ambition qui vous feront réussir ou échouer. Faites connaissance avec les gens en vous faisant présenter par un ami commun, ou par le médecin examinateur. Toutefois, il faut éviter de faire la connaissance d'un trop grand nombre d'hommes. Rappelez-vous que les relations doivent croître comme le chêne et non comme des champignons.

Un mot à l'agent de la campagne nouvellement nommé. Si aucun examinateur n'a encore été nommé pour le district où vous travaillez, occupez-vous d'en faire nommer un tout d'abord. Recommandez à votre compagnie un médecin éminent dans sa profession et populaire dans la localité. Le premier homme qui demande à s'assurer devrait être l'agent lui-même, car ses clients lui demanderont s'il est assuré dans la compagnie qu'il recommande.

Celui qui doit s'assurer ensuite est le médecin; mais s'il le fait, on ne doit jamais lui offrir de payer sa prime en examens médicaux. Ne lui offrez jamais de rémunération pour l'assistance qu'il vous prête en affaires, en plus de ses honoraires réguliers.

Prétextez toujours des affaires pressantes pour éviter de parler assurance à un homme d'affaires dès la première entrevue. L'objet de votre première entrevue doit être une audience à une date déterminée et là où vous pourrez voir votre homme seul. Quand un rendez-vous vous est fixé, prenez en note devant lui. Il verra au moins que vous êtes sérieux.

Un homme vous parlera plus librement, s'il est seul avec vous, que si quelqu'un d'autre est présent. Ne soyez jamais en retard d'une minute, l'heure fixée vous appartient. Vous y avez droit, et vous seul, de par toutes les règles du code de la politesse en affaires.

Si la personne en question manque au rendez-vous, sans excuse valable, rappelez-vous qu'elle vous a des obligations. Cette idée ne peut être mise en vigueur que par l'exercice d'un tact et d'un jugement rares.

Avant d'aborder une personne, dont vous voulez assurer la vie, cherchez autant que possible à savoir si elle peut être assurée, prenez des informations sur sa famille et sur elle-même, sur sa fortune, sur l'état de ses affaires et sur sa responsabilité en tant que père de famille. Ne craignez jamais de parler de fortes assurances et de fortes primes; vous verrez qu'il est tout aussi facile de vendre une police d'assurance de \$10,000 qu'une police de \$1,000, et que le paiement des primes sera beaucoup plus sûr dans le premier cas que dans le second. Prenez l'habitude de chiffrer sur des polices de \$10,000 et plus. Vous vous apercevrez bientôt qu'il est difficile de parler d'autre chose.

Si vous parlez d'une forte police à un homme que vous essayez d'assurer, si vous trouvez difficile d'arriver à une solution, et si cet homme persiste à refuser sa signature, alors, en dernier ressort, vous coupez la poire en deux. Si vous aviez parlé d'une petite police, cela serait impossible à faire. Il est beaucoup plus facile de descendre dix étages que d'en monter cinq. Quand un homme vous a accordé une audience, ne le quit-

tez pas tant, que vous voyez une chance de faire quelque chose avec lui. S'il répond constamment "Non", observez-le de près, changez le sujet de la conversation, s'il est nécessaire, et revenez y d'une manière détournée. Faites-lui diverses propositions jusqu'à ce que vous le teniez. S'il vous paraît considérer favorablement une des propositions à lui soumises, montrez votre blanc de demande. Laissez le l'examiner, demandez lui où il est né exactement; si vous ne savez pas son nom tout au long et son adresse, aussi bien celle de sa demeure que celle de son bureau d'affaires, vous devriez les savoir ou vous retirer des affaires, car vous êtes à la veille de justifier ou non votre présence parmi les agents d'assurance.

Là est l'épreuve suprême. C'est là que vous vous révélez comme agent effectif, ou comme simple préparateur d'un terrain, où d'autres viendront sûrement faire la moisson. Le sage recueille ce que les insensés ont semé.

Quand vous avez en main la demande d'assurance, remplissez-la immédiatement. La partie dépend de vous maintenant. Une manifestation de nervosité, d'anxiété ou de cet orgueil qui précède un échec, peut être et sera probablement fatale. Si l'homme en question vous laisse faire, tout va bien. S'il vous arrête, reprenez la discussion d'aussi loin qu'il est nécessaire. Vous pouvez la rendre plus efficace en raison de la plus grande connaissance que vous avez de votre homme. Appuyez sur les points qui semblent le frapper davantage, admettez sa manière de voir, et montrez-lui comment la police confirme ses convictions et ne les combatte pas.

(A suivre).

AUGMENTATION DE CAPITAL

Deux compagnies d'assurance : La Western Assurance Co. et la British America Assurance Co. donnent avis dans la Gazette du Canada qu'elles s'adresseront au Parlement de la Puissance pendant la session actuelle pour se faire autoriser à augmenter leur capital-actions, le nombre de leurs directeurs, etc...

Le style d'annonce qui est naturel est le style correct. Viser à l'effet ne constitue ni le bon style ni le bon sens.



La Grande Police Industrielle de la Banque d'Épargne

ASSURE VOTRE VIE ET REMBOURSE VOTRE ARGENT.—3c. PAR SEMAINE EN MONTANT

Déposée et émise uniquement par

THE UNION LIFE ASSURANCE COMPANY.

CAPITAL ENTIEREMENT SOUSCRIT

UN MILLION DE DOLLARS.

H. POLLMAN EVANS,
Président.

BUREAU PRINCIPAL : 54, rue Adélaïde Est
TORONTO.

AGENTS
DEMANDES.

