

Assurances

L'AGENT AMATEUR

Aux premiers temps de l'histoire de l'homme, celui-ci pouvait se procurer ce dont il avait besoin sans l'aide de son voisin. Il n'y avait ni marché, ni échange, ni division du travail; mais l'homme, au cours de ses occupations, apprit bientôt qu'un homme pouvait faire une même chose mieux qu'une autre et que son voisin pouvait faire mieux que lui un certain travail. Cela le conduisit à se rendre compte que les facultés que les hommes possèdent ne sont pas également réparties; il en résulta une division du travail, et c'est alors que l'homme commença à se spécialiser.

La tendance actuelle est certainement à la spécialisation, et nous savons tous qu'on peut obtenir plus et de meilleurs résultats en se spécialisant et en concentrant ses efforts sur une certaine ligne plutôt qu'en les dirigeant suivant de nombreuses lignes et en éparpillant des forces directes. Tous ceux qui visent au succès dans l'assurance doivent se spécialiser et consacrer tout leur temps à leur travail.

Plus un homme a d'intérêts, plus grande est l'étendue qu'il essaye de couvrir par son énergie et ses efforts, moins il peut espérer réussir d'un côté ou de l'autre. Si un agent entreprend son travail avec la résolution de consacrer tout son temps à la vente de l'assurance vie, son travail sera plus facile, son revenu plus grand et ses chances d'avancement beaucoup plus certaines que s'il partageait son temps entre plusieurs occupations. Quand un homme a beaucoup d'occupations différentes, il négligera certainement l'une d'elles et, comme nous le savons tous, c'est d'habitude l'assurance qui est négligée.

Aucun homme ne devrait entrer dans l'assurance avec l'idée d'en faire simplement une affaire temporaire. L'agent qui ne se donne pas corps et âme à son travail, avec dévotion et enthousiasme, ne réussira pas. L'agent amateur ne se mettra pas en route, animé de cet esprit. Bien qu'il y ait des cas où un homme peut s'occuper de différentes choses à la fois, c'est l'exception et cela doit être évité.

On dit parfois qu'un homme naît agent d'assurance vie, mais ne le devient pas. Un homme naît certainement avec des aptitudes pour l'assurance, mais ce qu'il y a de plus essentiel au succès, c'est qu'il soit travailleur et honnête, et il n'en reste pas moins bien établi qu'un homme est grandement ce qu'il s'est fait lui-même.

Pour arriver à un véritable succès, il faut une préparation, non seulement pour les conditions qui peuvent être facilement prévues, mais pour les circonstan-

ces qui surgissent au moment critique. Une préparation complète, jointe à de la persévérance, mène sûrement au succès. Il fut un temps où les professions n'exigeaient pas autant de préparation qu'aujourd'hui; elles n'étaient pas aussi avancées qu'aujourd'hui. Cela est également vrai de la profession d'agent d'assurance sur la vie, et on s'aperçoit que l'agent amateur n'est pas aussi bien équipé pour la lutte que l'homme qui consacre tout son temps à sa profession. Celui qui n'est pas préparé est éliminé, tandis que celui qui met toute sa vie et toute son énergie dans l'affaire réussit.

L'homme qui cherche une position et qui dit qu'il peut faire tout est généralement prié de s'adresser ailleurs. Il n'existe pas d'homme aujourd'hui pouvant faire n'importe quoi. L'expérience est un marche-pied pour s'élever au succès. Pouvons-nous espérer qu'un homme acquière de l'expérience s'il ne consacre que ses moments perdus au travail, et cela seulement quand l'agent général est avec lui?

Deux raisons principales pour lesquelles tant d'agents d'assurance vie n'arrivent pas au succès, sont les suivantes :

1o. Absence de but défini ; 2o. Absence d'effort convenable. Le but défini et l'effort bien dirigé sont essentiels au succès; leur absence est fatale. L'agent amateur ne veut pas employer l'effort et l'énergie nécessaire au succès. Il faut parler aux gens d'assurance-vie ; il est donc nécessaire de vous tenir constamment en contact avec vos clients, sinon quelque autre agent se présentera et recueillera le bénéfice d'une affaire que vous aurez laissé refroidir par négligence.

Une seule classe d'homme réussit dans la vente de l'assurance-vie—celle des travailleurs. Tous les autres échouent. L'agent amateur qui travaille à la vente de l'assurance-vie est une exception. Ce n'est que par un emploi constant et développé de l'intelligence et du pouvoir de persuasion que l'agent d'assurance-vie acquiert une force productrice qui donne de la valeur à son travail. L'agent, pour réussir, doit mettre à contribution son temps et ses connaissances, et, pour sauvegarder ce capital autant que possible, il ne faut pas que ses intérêts et son attention soient divisés.

(A suivre).

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

\$74,871,53

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. WILLETT, PRESIDENT F. CAUTHIER, GERANT

ASSUREZ-VOUS

DANS

LA SAUVEGARDE

- 1o PARCE QUE Ses taux sont aussi avantageux que ceux de n'importe quelle compagnie.
- 2o PARCE QUE Ses polices sont plus libérales que celles de n'importe quelle compagnie.
- 3o PARCE QUE Ses garanties sont supérieures à la généralité de celles des autres compagnies.
- 4o PARCE QUE La sagesse et l'expérience de sa direction sont une garantie de succès pour les années futures.
- 5o PARCE QUE Par dessus tout, elle est une compagnie canadienne-française et ses capitaux restent dans la province de Québec pour le bénéfice 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.