

Un agent peut vendre une série d'articles ou une pièce de machinerie, qui dans la suite seront trouvées bien différentes de ce qu'elles étaient représentées. Pourtant il ne lui était pas possible de trouver le défaut de la marchandise avant que celle-ci n'ait été mise en usage. Un agent peut aussi vendre un lot de terrain, et se tromper grandement sur sa valeur, par faute de connaissance de la valeur de la propriété du voisinage. Un médecin peut ordonner un médicament qui peut produire des effets différents ou même amener un résultat fatal, si les ingrédients entrant dans la prescription ont été imparfaitement mélangés. Mais l'agent d'assurance sur la vie ne peut pas faire d'erreur — il sait.

Il n'est pas étonnant que l'assurance sur la vie se soit attirée la haine publique, à ses débuts, haine qui l'a suivie jusqu'à une époque récente, car les pratiques employées autrefois la justifiaient pleinement. Le changement surprenant qui s'est produit dans la dernière décade est dû à la classe d'hommes qui ont été appelés aux affaires, grâce à l'élévation du niveau de ces mêmes affaires, résultat direct de la "Underwriters' Association".

L'homme qui a reçu son instruction au collège entre dans l'assurance, parce qu'il y peut rencontrer comme concurrents des hommes de la même instruction; en d'autres termes, l'assurance s'est élevée au niveau de l'agent, au lieu que ce soit l'agent qui ait à s'abaisser au niveau des affaires.

Il ne s'en suit pas forcément qu'un degré universitaire marche de pair avec le plus haut degré de moralité; mais on peut dire en toute sécurité qu'une intelligence cultivée tend à développer la culture de la conscience et qu'une conscience cultivée implique avec elle un sens élevé du devoir; si un individu de ce genre devient agent d'assurance, on peut avoir confiance qu'il agira avec justice et équité vis-à-vis d'un futur client. Une règle de conduite sûre en pareil cas consiste à suivre l'avis de Polonius à son fils Laërte. "Sois franc envers toi-même et il s'en suivra, comme la nuit suit le jour, que tu ne pourras être déloyal envers personne".

Le moment de cesser d'annoncer se présente le jour où vous êtes prêt à discontinuer les affaires.

LES RABAIS SUR LES PRIMES D'ASSURANCE

[Par un Agent de l'Ouest, dans "The Spectator"]

Un jeune homme qui avait fait de la sollicitation pour l'assurance sur la vie pendant environ soixante jours, vint récemment me demander de l'aider à résoudre un problème qui se présentait à lui. Il essayait de remplir deux demandes d'assurance de \$100,000, et les personnes qu'il sollicitait avaient manifesté une préférence pour la compagnie que je représente. Il pensait qu'il pourrait faire avec moi quelque arrangement qui lui serait avantageux, s'il ne pouvait pas faire l'affaire pour sa compagnie. Il était très-séduit par les perspectives que lui offrait son nouveau travail et me raconta ce qui l'avait poussé à entrer dans l'assurance sur la vie, ce qu'il avait abandonné pour le faire et quelles étaient ses espérances. Il recevait auparavant un salaire d'environ \$250 par mois, comme gérant de la circulation d'une revue périodique et, pour tenir en éveil ses sollicitateurs, il lui était souvent nécessaire de faire lui-même de la sollicitation.

Un jour, il alla trouver un gérant d'une compagnie d'assurance sur la vie, pour lui offrir un grand nombre de souscriptions. Il présenta sa requête d'une manière si agréable et si convaincante, qu'il fit impression sur le gérant et que celui-ci lui conseilla d'entrer dans l'assurance sur la vie. Après trois mois d'hésitation, il s'y décida et commença, sur une garantie de \$300 par mois pendant six mois, à rechercher des candidats à l'assurance. Ce jeune homme était préoccupé de la question obsédante des rabais. Il disait: "Jusqu'ici, je n'ai pas rabattu un cent sur une prime; mais ces hommes sont au fait de tout ce qui concerne la vente et l'achat et savent où ils peuvent obtenir une assurance à presque n'importe quel prix. Je suis sûr qu'ils me deman-

deront de partager ma commission et je ne sais comment faire pour éviter d'en arriver là. Dans ce cas, je me soucie peu de l'argent. Je serais satisfait de gagner deux ou trois cents dollars, ou même rien du tout. Il n'y a que deux mois que je travaille pour ma compagnie et un record de \$200,000 serait quelque chose de phénoménal, qui me donnerait un prestige magnifique au début presque de ma carrière. D'autre part, j'ai l'intention d'assurer un certain nombre des chefs de départements et des employés de cette maison; si je fais un rabais pour les patrons, le bruit s'en répandra et je devrai me conformer au précédent que j'aurai moi-même établi."

Je m'intéressais sincèrement à ce jeune homme, parce qu'il m'inspirait plus de confiance que tout autre débutant que j'eusse jamais rencontré, et je fis de mon mieux pour lui persuader de s'en tenir coûte que coûte à des principes corrects. Je lui dis: "J'admets que vous vous trouvez aux prises avec une tentation extraordinaire. Je n'affirmerais pas qu'à votre place je pourrais y résister; mais je pense que vous ne devriez pas y céder, même si vous deviez perdre ces assurances. Considérez ceci: vous êtes un homme qui sortez du commun; vous pouvez éprouver des déappointements dans votre nouvelle profession, mais, à mon avis, vous avez une perspective magnifique. Avec de l'expérience, vous devriez prendre chaque année de nouvelles assurances pour un demi-million. Si vous devenez une victime de l'habitude de faire des rabais, les fortes affaires que vous ferez seront faites en grande partie pour la gloire. Si vous accordez une diminution sur les primes d'assurances qui s'élèvent à un demi-million, vous ne gagnerez pas plus que si vous obteniez la prime entière sur \$200,000. N'entrez pas dans la lutte avec l'idée de vous faire rapidement un revenu, en engageant tout votre avenir. (A suivre).

(ÉTABLIE 1853)
The Phenix Insurance Company
OF BROOKLYN
TOTAL DE L'ACTIF - \$7,112,413.30
Robert Hampson & Son, Agents,
39 rue St-Sacrement, Montréal

SI vous APPROUVEZ

la ligne de conduite du "PRIX COURANT", abonnez-vous.

Faites-le connaître à vos amis, amenez-les à s'abonner.

Parlez-en à vos fournisseurs afin qu'ils se rendent compte de l'efficacité de sa publicité.

THE CANADIAN LLOYDS OF MONTREAL.

(OCEAN MARINE INSURANCE)

Sécurité totale excédant \$2,000,000.00.

La plus parfaite organisation du genre au Canada.

(Deux millions de dollars).

MASTAI PAGNUELO, Procureur,

BATISSE BANQUE DU PEUPLE.
MAIN 279.

N. B.—Correspondance Sollicitée.

97 RUE ST-JACQUES
MAIN 279.