

Assurances

L'AGENT ET LA SOLLICITATION

Par Vice-Prés. R. H. Wallace, Girard Life Ins Co.

(Suite)

Tout le monde n'est pas doué de cette faculté indéfinissable qui pousse presque invariablement les hommes les uns vers les autres. Cet élément est un puissant levier pour le bien ou pour le mal. Il est presque irrésistible et celui qui s'en sert pour le bien doit être envié de posséder ce don. Le ministre de l'évangile, l'avocat, l'agent d'assurance sur la vie, dont la tâche consiste à engager l'esprit des hommes dans certaines voies de pensée et d'action, peuvent mettre ce don à profit dans leurs sphères respectives, et cela, en bonne part.

Nous sommes tous plus ou moins portés à juger immédiatement les personnes que nous rencontrons. Nous sommes enclins à nous laisser attirer par l'homme dont nous serrons la main, que nous regardons dans les yeux, que nous entendons parler; nous le jugeons mentalement, nous le pensons bon à fréquenter ou non. Nous pouvons avoir confiance en lui, ou bien il nous fait mauvaise impression, et nous en concluons que nous ne pouvons pas nous fier à lui. Il est vrai que la première impression peut être fautive, avec le temps on s'en apercevra. Les actes valent mieux que les paroles. Rappelez-vous ce qu'a dit Emerson: "Ce que vous êtes n'empêche d'entendre ce que vous dites." C'est le caractère seul qui compte et non les paroles — ni même la réputation, qui peut être fautive.

Les hommes qui ne connaissent pas leur marchandise, peuvent vendre de l'assurance-vie; mais quand l'agent est parti et que son influence personnelle a disparu, quand la seconde prime est due il est facile d'abandonner la police d'assurance. Quand un homme achète de l'assurance parce qu'il est convaincu qu'il en a besoin, il la conserve et en achète davantage du même agent en temps opportun. Le véritable agent d'assurance sur la vie qui connaît son affaire et travaille d'une manière rationnelle, se présentera quand l'homme qui n'a pas pris la peine d'étudier sa marchandise sera devenu vendeur de valeurs minières ou de sock devant donner des profits et qui n'en donnera jamais; de tels agents disparaîtront discrédités, déshonorés et sans ressources, sans oser rencontrer de nouveau les hommes qu'ils ont déçus.

Il est facile de créer la soif chez un animal et de le mener à l'abreuvoir, mais il n'est pas toujours possible de le faire boire au moment même où vous pensez qu'il devrait le faire et quand vous voudriez qu'il le fasse. Souvent les hommes possèdent cette qualité attribuée

aux mulets. Nous en concluons qu'ils sont entêtés ou pervers; mais en réalité, ils sont enclins à remettre au lendemain ce qu'ils pourraient faire aujourd'hui. Beaucoup des meilleurs agents montrent de la faiblesse quand il s'agit de conclure une affaire, point le plus important de leur travail. Je me rappelle un homme de ce genre que je connais bien et que j'ai eu maintes occasions d'observer. Il est dans l'assurance depuis quinze ans environ. Il est instruit et a beaucoup étudié son affaire en général. Il connaît parfaitement l'état financier de toutes les compagnies, anciennes et nouvelles, et peut discuter sur les formes de polices d'après la lecture attentive qu'il a faite des journaux d'assurance et des rapports annuels des diverses compagnies. Il peut faire des comparaisons, il parle bien, il est agréable, il inspire confiance; en un mot, c'est une encyclopédie vivante de renseignements sur l'assurance-vie. Il peut parler d'une manière intéressante pendant des heures. Il s'en suit naturellement qu'un homme aussi bien renseigné, d'un extérieur engageant, ne devrait pas avoir de difficulté à employer ses talents au meilleur avantage et à faire des affaires profitables pour lui-même et pour sa compagnie. Il n'en est rien. Pourquoi? Je ne désire pas amoindrir la valeur des renseignements complets; mais il arrive trop souvent que l'esprit ainsi chargé est incapable de s'assimiler convenablement sa nourriture et se livre à de belles théories et à des rêves. On se rappelle ce qu'a dit John Billing: "Il vaut mieux n'en pas savoir autant, mais savoir ce qui n'est pas." Nous vivons à une époque très pratique. Nous avons peu de temps à accorder au théoricien ou au rêveur, à moins que ses théories ne soient prouvées pratiques. L'agent qui gaspille le temps du client en explications inutiles ou ne prouvant rien, en comparaisons avec d'autres compagnies tendant à les dénigrer ou à les discréditer, gâte souvent les chances qu'il a de réussir et jette de la confusion et du doute dans l'esprit de son client.

(A suivre)

La récolte totale de 1909 en grains et racines au Canada a été de 842,271,800 boisseaux.

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.

London Guarantee & Accident Co. Limited.

Contrats de Garantie et de Fidélité.
Polices d'assurances contre les Acci-
dents et la Maladie.

Polices Collectives contre les Acci-
dents pour les Ouvriers.

D. W. Alexander, Gérant pour
le Canada.

TORONTO.

W. M. McCombe, Gérant pour la
Province de Québec,
Edifice Canada Life, MONTREAL.

ASSUREZ-VOUS

DANS

LA SAUVEGARDE

- 10 PARCE QUB Ses taux sont aussi avan-
tageux que ceux de n'importe
quelle compagnie.
- 20 PARCE QUB Ses polices sont plus libérales
que celles de n'importe quel-
le compagnie.
- 30 PARCE QUB Ses garanties sont supérieur-
es à la généralité de celles
des autres compagnies.
- 40 PARCE QUB La sagesse et l'expérience de
sa direction sont une garantie
de succès pour les années
futures.
- 50 PARCE QUB Par dessus tout, elle est une
compagnie canadienne fran-
çaise et ses capitaux restent
dans la province de Québec
pour le bénéfice 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. HALBROWN
Gérant Général au Canada
164 rue St-Jacques - MONTREAL