

désavantage de la moyenne des agents d'assurance vie n'est pas tant la perte de temps, que le mauvais emploi de leur temps. La plupart des agents s'occupent à quelque chose, mais ne concentrent pas toujours leurs efforts sur une seule chose — la recherche et la conclusion de nouvelles affaires, cette partie la plus profitable, la plus rémunératrice du travail de l'agent d'assurance.

Je crois qu'il est excessivement utile et, dans un certain sens, presque nécessaire, d'avoir un but bien défini, pour déterminer le volume d'affaires qu'un homme devrait produire dans l'année, but sur lequel toute son activité devrait être concentrée.

Supposons que vous vous disiez en vous-même que \$75,000 par an d'affaires payées est un chiffre raisonnable; ayez ce chiffre en vue, tant que vous ne dormez pas. Réveillez vous chaque matin avec ce chiffre de \$75,000 devant vos yeux. Souvenez-vous en chaque fois que vous parlez à un client en perspective. Quand celui-ci essaie de vous éconduire, tenez bon; dites vous: "Si je perds ce client, je n'arriverai pas à mes \$75,000". Il faut que vous commenciez votre travail de bonne heure et que vous le finissiez tard; mais je crois que ce genre de travail vous procurera le chiffre d'affaires que vous vous êtes fixé et même da-

vantage. Le fait que vous ne vous êtes pas écarté de votre but un seul jour vous rendra plus fort, et le résultat s'exprimera en dollars.

Quelques mots maintenant sur la manière de conclure un contrat. Je crois fermement que, dans nombre de cas, l'agent perd trop de temps à obtenir la signature du client. Je ne veux pas dire par là que je voudrais voir un agent négliger son travail et obtenir des contrats par des explications incomplètes; mais beaucoup d'hommes ont une tendance à entrer en matière en parlant des bienfaits de l'assurance-vie dans ses phases diverses, puis à expliquer par le détail tous les genres de polices, et leurs différentes options, en continuant peut-être à faire des comparaisons entre les polices de leur compagnie et celles d'autres compagnies avant d'avoir seulement essayé de conclure le contrat.

Quand l'agent est au bout de son rouleau et que le client est embrouillé au-delà de toute mesure, quelque effort est peut-être fait pour obtenir sa signature.

Je n'admets pas du tout cette manière de faire. C'est la méthode la plus pénible et la moins profitable pour obtenir un contrat d'assurance.

La plus grande cause d'insuccès, après qu'une entrevue a été obtenue, est le manquement de la part de l'agent à essayer souvent et avec ténacité de faire signer son client. Ne lui parlez pas d'assurance à plusieurs reprises; mais présentez-lui un bon argument sur les bienfaits de l'assurance-vie; mentionnez votre compagnie avec enthousiasme; ne montrez pas encore la police, mais tâchez d'obtenir du client qu'il fasse sa demande d'assurance. Si vous réussissez à obtenir un contrat en parlant simplement d'assurance, il vous restera des arguments à faire valoir, si vous en avez besoin, en livrant la police. Bien plus, si vous réussissez à prendre un contrat en parlant seulement des bienfaits de l'assurance-vie en général, votre homme sera d'autant plus satisfait quand vous lui expliquerez quel splendide contrat il a fait.

Mais si vous ne pouvez pas obtenir une demande d'assurance en parlant purement assurance, sortez alors votre police et parlez de la grande valeur de l'assurance et essayez de nouveau d'obtenir une signature. Si le client fait des objections, parlez encore des valeurs en espèces et tâchez d'obtenir la signature. Si vous échouez encore, parlez des valeurs d'emprunt et présentez la belle valeur collatérale de la police. Multipliez vos efforts, tant que vous employez vos munitions, mais ne les employez pas toutes avant d'avoir fait un seul essai.

De cette manière, vous aurez une force de réserve toujours à votre disposition. Je crois que l'homme qui suivra fidèlement les idées émises ici, ne se contentera pas longtemps d'un volume d'affaires de \$75,000 par an.

Les veines de charbon situées à la plus grande profondeur en Amérique sont exploitées à 2,200 pieds au-dessous de la surface du sol; certaines mines de charbon en Angleterre ont des veines à une profondeur de 3,600 pieds, tandis qu'en Belgique, des mines de charbon s'enfoncent jusqu'à 4,000 pieds.

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.
Edifice Canada Life, TORONTO.

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

POURQUOI DOIT-ON ASSURER SA VIE DANS LA SAUVEGARDE

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

Siège social: 7 PLACE D'ARMES, MONTREAL.

La popularité croissante de THE MANUFACTURERS LIFE

est indiqué par les résultats obtenus en 1909.

Assurance en vigueur au 31 déc. 1909	\$57,798,032.00	Surplus	766,772.39
Revenu net de primes	2,282,634.77	Addition au montant mis de côté pour le bénéfice des porteurs de polices	1,278,912.50
Intérêt, loyers, etc.	584,784.54	1909 est une autre année qui s'est ajoutée à la série des années battant les records, à l'honneur de cette compagnie.	
Revenu total	2,867,419.31	De tels résultats prouvent que la Compagnie a gagné la confiance du public.	
Paiements totaux aux porteurs de polices	876,495.52		
Actif au 31 déc. 1909	11,641,716.50		
Fonds de Réserve pour la garantie des porteurs de polices (Hm. 34 pour cent.)	10,699,276.00		

The Manufacturers Life Insurance Company, Toronto, Canada.

Agents dans la province de Québec:

E. W. Wilson, gérant, 260 rue St-Jacques, Montréal. J. T. Lachance, 133 rue St-Pierre, Québec.
C. O. Palmer, Sherbrooke. Geo. A. Alexander, Richmond.

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"