

optimistes, de bonne humeur, toujours souriant; car le sourire, le tact et le travail sont ce dont nous avons besoin pour vendre de l'assurance et faire de bonnes affaires; et nous nous impatientons quelquefois contre un homme obstiné qui ne veut pas écouter des arguments sensés.

Il y a diverses manières de faire de la sollicitation dans l'assurance-vie. Un agent ne se sert d'aucun document dans son travail de sollicitation; il a simplement des blancs de demandes d'assurance dans sa poche; il ne fait aucune proposition écrite, mais se fie entièrement à ce qu'il dit dans une entrevue personnelle. Un autre agent écrit des lettres, envoie des documents et ne met en jeu son influence personnelle qu'après avoir préparé l'esprit de son futur client à la proposition définie qu'il entend lui soumettre quand il aura obtenu une entrevue. Les deux méthodes sont bonnes; aucune d'elles ne peut servir dans tous les cas. Souvent une attaque vigoureuse vaut mieux; des arguments rapides et une présentation accablante grâce auxquels le client donne sa signature et paie la première prime, parce que vous ne lui donnez pas le temps de s'y opposer.

Dans un cas de ce genre, toutefois, vous devez rassurer votre client plus tard et lui prouver que vous n'avez pas abusé de lui, en lui expliquant un placement d'homme d'affaires. Une grande puissance de volonté est nécessaire pour triompher de l'homme dont la volonté est faible, et vous pouvez vaincre tout homme fort qui n'oppose pas réellement sa volonté à la vôtre.

Je conseillerai à tous les agents d'assurance de lire un bon ouvrage sur l'hypnotisme, car la puissance d'une volonté sur une autre est une chose qui existe.

Regardez un homme droit dans les yeux et hypnotisez-le si vous pouvez. L'étude de la psychologie est aussi très utile.

Si vous possédez cette qualité rare qui est quelque fois appelée magnétisme, et si vous pouvez charmer à ce point votre interlocuteur qu'il suivra votre conseil avec joie, exercez ce don de toutes les manières légitimes, vous rappelant qu'en vendant à un homme une police d'assurance-vie, vous lui rendez, ainsi qu'à ceux dont la vie dépend de lui, un service des plus précieux.

Très souvent, vous pouvez laisser agir un homme à sa guise. Laissez-le parler, laissez sa verve s'éteindre, laissez-le épuiser toutes ses munitions, puis attaquez-le. Si toutefois un homme vous dit qu'il a choisi une bonne compagnie, qui n'est pas celle que vous représentez, efforcez-vous toujours de bien parler de la compagnie de son choix, car en agissant ainsi, vous établissez le fait que la profession d'agent d'assurance-vie est une profession honorable et, quand bien même vous ne pouvez pas l'assurer durant votre entrevue, il pourra vous récompenser plus tard en vous prenant une assurance ou en vous recommandant à un ami qui s'assurera avec vous. Le temps est venu où le public est complètement dégoûté de faire affaires avec des agents d'assurance indéliçats.

Rien n'est plus difficile pour l'agent inexpérimenté que de saisir le moment exact où il doit cesser de parler et concentrer toutes ses facultés sur la tâche la plus importante qui consiste en l'obtention d'une signature. C'est ici que réussit celui qui étudie de près la nature humaine.

Vous devez être guidé par votre pro-

pre intuition et par les circonstances sociales dans chaque cas; ces circonstances varient comme le vent. Mais les agents expérimentés sont unanimes quant à la valeur et à l'efficacité de quelques principes généraux.

Chaque fois que votre homme commence à céder, cessez de parler et produisez votre demande d'assurance.

Sans sembler trop presser votre homme, faites qu'il s'acquitte de cette dernière formalité et tendez-lui une plume-fontaine pour qu'il vous donne sa signature.

Terminez en assurant à votre client qu'il vient de faire un acte des plus importants, d'un intérêt vital pour lui-même et pour sa famille; et avant de vous retirer, remerciez-le de sa courtoisie envers vous.

Rapport de brevets

MM. MARION & MARION, sollicitateurs de brevets, Montréal, Canada, et Washington, E.-U., fournissent la liste suivante de brevets Canadiens récemment obtenus par leur entremise.

Tout renseignement à ce sujet sera fourni gratis en s'adressant au bureau d'affaires plus haut mentionné.
Nos

- 119908—Roberto C. Galletti, Rome, Italie. Méthode de production d'oscillations électriques
- 119917—Joseph A. Lussier, Ste-Hélène de Bagot, Qué. Liniment.
- 119947—Louis A. Désy, Montréal, Qué. Appareil excavateur.
- 119957—Luigi Granieri, Rome, Italie. Essieu pour roues de voitures
- 119966—Edmond Lamoureux, Montréal, Qué. Avertisseur d'incendie
- 119971—George Noreau, Québec, Qué. Système de signaux pour chemins de fer.
- 119989—Charles D. Lightband, Wellington, N.-Zélande. Procédé de fabrication de cuir au moyen de peau de panse d'animaux
- 119990—Paul Mauser, Oberndorf, Allemagne. Chargeur de bure pour fusils à barils fixes.

C'EST UN FAIT ACQUIS

que dans la vie pratique des affaires, les annonces insérées dans un bon journal de la partie, rapportent. Faites un essai dans le "Prix Courant" et vous serez satisfait.

POURQUOI

DOIT-ON ASSURER SA VIE DANS

La Sauvegarde

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

Siège social: 7 PLACE D'ARMES,

MONTREAL.

LA PRINCIPALE DIFFICULTÉ qui se présente à l'homme inexpérimenté qui entre dans l'Assurance-Vie, c'est de trouver des hommes Bons à Assurer. Cette difficulté disparaît quand vous travaillez pour une *Compagnie Industrielle*, dont les débits sont une mine inépuisable à la fois pour les affaires ordinaires et les affaires industrielles.

THE UNION LIFE ASSURANCE COMPANY

BUREAU-CHEF A TORONTO, CAN.

Plus de porteurs de polices au Canada que toute autre Compagnie Canadienne.

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"