

cution et dont la réalisation est quelquefois remise de jour en jour. On s'endort dans une sorte d'apathie, dont on ne se rend pas toujours compte, et comme conséquence, un temps précieux est perdu irrémédiablement.

Il faut savoir réagir contre ce danger trop réel et qui est une cause d'insuccès pour un grand nombre de solliciteurs.

Votre profession est donc belle, honorable et lucrative. Mais, il ne faut pas perdre de vue que, pour l'exercer avec avantage pour la Compagnie qui l'emploie et profit pour lui-même, l'agent d'assurance doit posséder plusieurs qualités indispensables, dont les principales sont :

L'expérience.
L'énergie.
La volonté.
L'activité.
La persévérance.
L'initiative.
La ponctualité.
La courtoisie.
La bonne conduite.

L'EXPERIENCE. — Tout agent doit avoir de l'expérience en assurance et s'appliquer à connaître les principes généraux qui constituent sa base fondamentale. En plus des diverses combinaisons qu'offre la Compagnie qu'il représente, il doit posséder, du moins, en partie, celles de toutes les Compagnies concurrentes, afin d'être sûrement et efficacement apte à réfuter les objections éventuelles qui pourraient lui être faites.

L'ENERGIE. — Il doit avoir un caractère énergique. L'agent sans énergie est une lampe sans huile. Dans quelque circonstance qu'il se trouve, il ne doit jamais se laisser aller au découragement, mais il doit s'efforcer, au contraire, de vaincre toutes les difficultés, quelles qu'elles soient. L'énergie et la ténacité surmontent toujours les obstacles. Ne vous laissez donc jamais rebuter par rien et sachez triompher par votre énergie. Vous connaîtrez sûrement le succès.

LA VOLONTE. — Il faut savoir maintenir les résolutions que l'on a prises et ne point les remplacer par des décisions contraires, manquant de fixité et de constance. Les meilleures intentions sont toujours stériles, sans la volonté ferme et pratique. Vouloir énergiquement, développe en soi les qualités d'initiative les plus heureuses, qui assurent le succès, tandis que les hésitants et les indécis font toujours mauvaise besogne. Souvenez-vous que, pour pouvoir, il faut vouloir, et que vaincre soi-même ses indécisions est le moyen le plus sûr de n'être pas vaincu par les autres.

L'ACTIVITE. — Il faut combattre la rapidité du temps par la promptitude à en user. Vous devez surveiller activement et journalièrement les affaires de votre territoire, visiter vos sous-agents, les conseiller, les aider et faire tout en votre pouvoir afin que chaque localité de votre District produise proportionnellement à sa population. En un mot, vous ne devez jamais rester un seul instant inactif.

LA PERSEVERANCE. — C'est une qualité essentielle au succès de tout agent car, dans la sollicitation, beaucoup de personnes remettent la question à plus tard. Ne désespérez jamais.

Vous devez donner à vos sollicités le temps de réfléchir et revenir ensuite discrètement à la charge, jusqu'à ce que vous ayez réussi à les convaincre de tous les avantages qu'ils peuvent retirer d'un contrat avec nous.

Faites ce que vous voudriez avoir fait plutôt que ce que vous voulez faire. La persévérance, qui dénote l'ardeur et le courage, doit accompagner tous vos actes. Jamais un échec ne doit être suivi de découragement. Il doit, au contraire, être une leçon donc vous devez faire votre profit. C'est une expérience qui a la valeur de ce qu'elle a coûté et qui doit ajouter un nouveau stimulant à votre force, à votre courage, à votre persévérance, pour vous aider à vaincre plus sûrement dans les combats futurs.

Je tiens à vous mettre en garde