

Assurances

POUR ETRE SUR DU SUCCES, FAITES DES EFFORTS

Connaissances, enthousiasme, tact, persévérance, système—voilà les choses essentielles pour vendre de l'assurance.

Connaissance de votre compagnie et de votre proposition.

Enthousiasme pour croire en votre contrat de police et pour en parler avec sincérité.

Tact pour savoir comment, quand et où approcher votre sujet.

Persévérance pour ne pas lâcher votre homme avant que toute objection ne soit réfutée et la demande d'assurance signée, le reçu délivré pour paiement et l'examen médical fait.

Ces choses, avec une application intelligente d'un système pour jeter les bases de votre travail, fait que tous les efforts comptent.

L'insuccès n'est pas causé par un manque d'occasion.

Les hommes font naître des occasions pour eux-mêmes, mais ils ne les mettent pas à profit.

Chaque jour offre une occasion particulière dont il faut profiter le jour même.

L'occasion appelle l'habileté. Elle lui tend les bras. Elle offre des prix pour l'effort et le développement. Entraînez vous vous-même—n'enviez pas ceux qui réussissent. Le succès dépend d'un travail opiniâtre.

Avant de faire une proposition à un homme, soyez sûr de la marche à suivre, du but que vous désirez atteindre. Connaissez-vous vous-même, connaissez vos polices, connaissez votre homme.

C'est la réflexion combinée avec l'énergie, la préparation combinée avec l'esprit d'entreprise, la connaissance combinée avec l'application, qui surmontent les obstacles et assurent la réussite.

Et c'est le vendeur qui connaît le caractère, les besoins, les capacités de l'homme qu'il approche, qui arrive sûrement à faire des ventes.

Avant de marcher, regardez en avant. Avant de faire feu, visez. Avant d'agir, faites un plan.

Pour se faire une place dans l'esprit des gens, l'agent d'assurance doit dépenser largement son temps, étudier, faire des expériences, sacrifier ses intérêts à ceux de ses clients.

Soyez fier de votre profession. Le travail est noble en lui-même. Il est digne de l'homme. Les difficultés sanctifient une occupation. N'importe qui peut faire des choses faciles; il faut quelqu'un pour accomplir des choses difficiles.

Allez à votre travail journalier bien déterminé à être vainqueur et non vaincu. Comptez les heures et les minutes

d'une seule journée et faites un compte exact de leur emploi, le soir.

LA PREMIERE ENTREVUE

Qu'est ce que l'agent devrait chercher à accomplir dès la première entrevue? D'habitude nous comptons que ce qui a existé continuera à exister, et il est rare qu'une demande d'assurance soit obtenue à la première entrevue. En règle générale, il faut plusieurs entrevues pour vendre une police d'assurance. Toutefois, il y a quelques hommes très habiles—ils étaient plus nombreux autrefois—qui forment toujours des plans pour obtenir une demande à la première entrevue. Mais notre observation des affaires faites dès la première entrevue nous force à conclure qu'il y a trop souvent quelque chose d'incorrect avec l'assuré, l'agent ou la police vendue. Il est rare que le contrat tienne.

L'objet de la première entrevue est double—obtenir une impression et faire une impression. Le premier objet comprend tout ce que l'on entend par juger un client en perspective—apprendre au sujet de ce client tout ce que l'agent peut, afin qu'il puisse déterminer son be-

soin d'assurance et la police convenant, exactement à son cas. Il est vrai que l'agent peut se procurer tous ces renseignements avant la première entrevue, et qu'il peut même trouver son homme prêt à signer sa demande dès la première entrevue; mais ce sont là des exceptions. Nous ne nous occuperons que de la règle générale.

Il est trop souvent vrai que beaucoup d'agents sont si enclins à se faire une impression qu'ils oublient entièrement l'autre objet de la première entrevue—faire une impression. Ceci est excessivement important. Le succès final dépend plus fréquemment de l'impression que l'agent fait sur le client que de toute autre chose. Dans toute transaction, l'équation personnelle est un élément très important, et l'agent devrait prendre un soin méticuleux de tous les incidents de la première entrevue, de manière à produire la meilleure impression. L'agent ne doit pas oublier que son client le scrute durant toute l'entrevue, et l'impression que l'agent espère produire avec la police qu'il a à vendre dépend de l'impression que sa personne a produite sur le client.

Capital autorisé \$1,000,000.00
Assurance en vigueur 7,000,000.00
Dépôt au Gouvernement 25,000.00

The Provincial Fire Insurance Co., of Canada

COMPAGNIE A FONDS SOCIAL

BUREAU-CHEF

160, RUE ST-JACQUES

Edifice Guardian

MONTREAL

Agents demandés pour la ville
et la campagne.

LA COMPAGNIE 'EQUITABLE'

D'ASSURANCE MUTUELLE CONTRE LE FEU

Les nouvelles primes reçues depuis le dernier rapport fait au gouvernement, sont au delà de

\$74,871,53

et la compagnie a émané au delà de
2,143

polices depuis cette date, ce qui est un des meilleurs résultats qu'une compagnie puisse obtenir

S. T. WILLETT, PRESIDENT F. CAUTHIER, GERANT

ASSUREZ-VOUS

DANS

LA SAUVEGARDE

- 10 PARCE QUB Ses taux sont aussi avantageux que ceux de n'importe quelle compagnie.
- 20 PARCE QUB Ses polices sont plus libérales que celles de n'importe quelle compagnie.
- 30 PARCE QUB Ses garanties sont supérieures 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-française et ses capitaux restent dans la province de Québec pour le bénéfice des nôtres.

Siège social: 7 PLACE D'ARMES,
MONTREAL.

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.