

Assurances

POUR OBTENIR DE FORTS CONTRATS D'ASSURANCE

Par Edward A. Woods

Tout agent ambitieux devrait chercher à se faire une meilleure classe de clientèle, non en négligeant les petites polices, mais en faisant des efforts constants pour obtenir des contrats d'assurance plus importants. Si l'agent dont les polices sont faites pour une moyenne de \$2,000 peut, durant l'année, prendre assez de contrats d'un montant plus fort de manière à porter cette moyenne à \$2,500, il augmente son revenu de 25 pour cent, sans assurer un plus grand nombre de personnes; en outre, il devient meilleur agent par l'expérience qu'il acquiert en traitant avec une meilleure classe d'hommes. Il n'y a pas de moyen plus sûr ou plus facile pour un agent d'augmenter son revenu qu'en augmentant le montant moyen de ses polices et le chiffre des primes.

C'est rarement la chance qui permet de prendre de forts contrats d'assurance—et par là il ne s'agit pas nécessairement de polices de \$100,000 ou plus.

Ils sont pris par ceux qui les recherchent avec énergie, intelligence et tact. Le chasseur de gros gibier doit non seulement être armé du fusil qui convient

à cette chasse, mais doit aller là où se trouve le gibier et se mettre à sa recherche.

Un proverbe Chinois dit: "Si vous voulez prendre du poisson, ne grimpez pas sur un arbre". De fortes polices peuvent être obtenues par l'agent qui prend constamment des renseignements sur les conditions dans lesquelles se trouvent les personnes ayant une grande fortune et qui acquiert d'abord la conviction que ces personnes ont besoin d'assurance. Ceci n'exige pas au début des relations intimes avec des hommes riches. Il n'y a pas de classe de personnes dont les affaires soient si bien connues et sur lesquelles il est aussi facile de se procurer des renseignements. Leurs entreprises, leurs possessions, souvent leurs obligations sont nécessairement bien connues du public. Il est facile de connaître leurs habitudes, l'état de leur santé, leur famille, sans connaître ces hommes personnellement. Vous serait-il difficile d'obtenir bien des renseignements sur le principal banquier, manufacturier ou médecin de votre ville?

La différence entre les méthodes suivies pour conclure une petite affaire ou une affaire importante est grandement une différence de proportions. Un avocat plaidant une cause de \$5 ne peut pas donner tous ses soins à la préparation de sa plaidoirie. Un médecin traitant une

maladie ordinaire n'a pas besoin de considérer ce cas avec beaucoup d'attention, ni même de consulter ses livres. Mais l'avocat plaidant une cause importante devant un haut tribunal, le médecin traitant une maladie obscure, difficile et importante, passent beaucoup de temps à une préparation parfaite. Les hommes de faibles moyens sont souvent plus abordables. Leur temps n'a pas autant de valeur, et le solliciteur ordinaire peut, avec du tact, faire dire à ces hommes les raisons pour lesquelles ils devraient s'assurer; mais même si une entrevue peut être obtenue d'un homme d'affaires important, il est futile d'attendre de lui l'information nécessaire pour permettre au solliciteur de choisir les arguments à présenter, de même que le plan et le montant de l'assurance. Mais il sera avantageux pour un solliciteur de faire tout d'abord une conviction sur le montant et le genre d'assurance nécessaires et sur leur raison, de façon à pouvoir non seulement obtenir une interview de ce client, mais à le convaincre irréfutablement qu'il doit s'assurer, et cela pour le montant voulu.

(A suivre).

Un marchand n'a absolument rien à faire avec un procès, quel qu'il soit. Les seules personnes qui tirent profit des procès sont les avocats.



"BANNER" 1910

LA LANTERNE COLD BLAST

Avec de nombreux et nouveaux perfectionnements.

Nouveau Levier, Nouvelle Garde, Nouvelle Poignée,
Nouvelle Chambre à Air, Nouveaux Tubes,
Nouveau Bouchon à Vis.

Impossible d'Améliorer

Notre Fermeture de Sureté Brevetée,
Notre Réservoir à Huile à double joint Breveté.

Chez tous les Marchands de Gros.
Demandez le Catalogue Descriptif.

Ontario Lantern & Lamp Co, Limited

HAMILTON,

ONTARIO.

