

assurance. Dans la plupart des cas, on peut en arriver à une conclusion avec l'homme qui prend le temps d'examiner les chiffres et d'écouter ce que lui dit le solliciteur; mais il faut s'y prendre délicatement, mais fermement avec presque toutes les personnes à assurer, pour les amener à prendre immédiatement une décision.

La demande d'assurance est un merveilleux agent de persuasion, et l'agent qui commence par là et ne commet pas d'erreur; si la personne en question fait des objections, il est facile de lui expliquer que les renseignements demandés ne l'engagent à rien, et qu'elle ne donnera sa signature que si elle veut se protéger elle-même et protéger ceux qui, sans son soutien, seraient probablement perdus moralement et physiquement.

En cas d'objections, il faut les réfuter promptement et essayer de conclure l'affaire après chaque réfutation. On voit donc que beaucoup d'occasions de conclure peuvent se présenter avant que l'entrevue ne soit terminée. Si, après avoir réfuté toutes les objections, le solliciteur n'obtient pas une signature, il doit faire ressortir les avantages d'un contrat d'assurance et essayer de terminer l'affaire après l'explication de chaque article. Si cela ne réussit pas, on peut recourir à de nombreux exemples fournis par l'expérience personnelle ou tirés de l'histoire de la compagnie, montrant le besoin d'une action prompte dans une question qui repose presque entièrement sur la santé de l'individu et celle de sa famille.

Quand tous les arguments ont été employés et que la signature se fait toujours attendre, le solliciteur pourrait dire avec conviction: "M.—, je suis absolument convaincu que la cause que je plaide est juste et que vous devriez permettre à l'assurance d'assurer la protection de ceux dont l'avenir dépend de vous et de sauvegarder votre vieillesse. Il me manque donc quelque chose qui m'empêche de vous intéresser. Dites-moi ce qui fait défaut, afin que je puisse rectifier mon erreur pour votre plus grand bien."

Quand tous les raisonnements sont épuisés, le blanc d'assurance aura sans doute été rempli, même s'il y manque la signature. Le solliciteur alors rendra la demande au client pour qu'il la détruise, en lui disant en même temps qu'il ne peut pas prendre la responsabilité de déchirer lui-même un document d'une importance si grande pour l'avenir de son client et de ceux qui lui sont chers. Il y a toujours une chance pour que le client refuse de le faire, auquel cas, la cause est gagnée au dernier moment.

Le solliciteur fera bien de se souvenir qu'une cause n'est jamais perdue s'il n'a

pas réussi dans une première tentative. Beaucoup de demandes d'assurances ont été remplies à la dernière tentative; mais alors le plan à employer doit être absolument différent du premier.

Une affaire ne doit jamais être considérée comme conclue, tant qu'un mode de paiement n'est pas intervenu, et le meilleur moment pour en venir à cet arrangement est celui où le contrat est signé; mais si tout échoue, le solliciteur devrait conseiller une police facultative, en assurant à la personne sollicitée qu'elle n'est pas forcée de la prendre, si elle ne la désire pas, et en lui faisant remarquer que la transaction servira au moins à lui faire connaître son état de santé, sans qu'il lui en coûte rien.

Un des facteurs les plus puissants dans l'art de conclure consiste à avoir une excuse valable pour presser la personne sollicitée de prendre une décision immédiate. Les fonctionnaires des compagnies se rendant compte de l'importance d'une telle aide pour les agents, leur fournissent des stimulants sous forme de concours, de prix, de bonus, etc. Le solliciteur devrait se servir, vis-à-vis des personnes sollicitées, des lettres et documents qu'il reçoit, l'encourageant à redoubler d'efforts pour faire des affaires. Si ces encouragements ne se produisent pas assez souvent, le solliciteur avisé les réclamera, soit au bureau principal, soit au gérant.

Le solliciteur devrait se souvenir qu'une affaire n'est jamais entièrement terminée, si un arrangement n'a pas été pris pour le paiement de la prime annuelle.

Un règlement trimestriel ou semi-annuel a souvent pour résultat la perte des commissions, ou un travail supplémentaire, à cause des occasions excellentes que ce genre de règlement procure aux agents qui placent des polices d'assurance au rabais. L'agent ne devrait donc parler que de primes payées annuellement, et il devrait étendre le temps des paiements d'un billet, plutôt que d'exposer ses assurés à la rapacité de concurrents agissant comme des pirates à leur égard.

L'OCCASION EST DE L'ARGENT

Par R. W. Stevens, Vice-Président de "Illinois Life."

Le temps est le capital le plus précieux de l'agent d'assurance sur la vie: s'il le gaspille, il est plus à plaindre et à blâmer que s'il laissait l'argent qu'il a en mains couler entre ses doigts par ces extravagances irréfléchies et insouciantes. L'argent perdu ou gaspillé peut se regagner, mais le temps perdu est à jamais perdu.

Il n'y a pas d'occupation qui offre plus d'occasions pour gaspiller un temps précieux que la sollicitation de l'assurance sur la vie; la raison en est que le solliciteur doit travailler à sa volonté et sous sa propre direction; car, en raison même de la nature de son travail, il est absolument impossible à son patron, malgré tout le désir qu'il en puisse avoir, d'exercer un contrôle efficace sur les démarches de l'agent.

Le succès dépend entièrement de l'homme; cela est particulièrement vrai du vendeur de polices d'assurance sur la vie. Des années d'observation m'ont conduit à la conviction que rien ne peut arrêter l'homme qui doit réussir dans l'assurance sur la vie; bien plus, je suis convaincu qu'aucun homme ne réussit dans ce genre d'affaires, s'il n'a pas innées en lui les qualités nécessaires pour arriver au succès, c'est-à-dire l'énergie, l'enthousiasme, la confiance en soi-même, la volonté de travailler, une aptitude à assimiler les principes et les détails de l'assurance et une louable ambition d'occuper le premier rang parmi ses compagnons de travail.

Un homme possédant ces qualités, avec un caractère droit et un idéal d'honnêteté, réussira dans tout genre d'occupation; mais sa carrière est plus remarquable dans la sollicitation de l'assurance sur la vie que dans une entreprise commerciale, parce que, dans cette profession, un homme doit voler de ses propres ailes et qu'on y voit immédiatement la raison de son succès ou de son insuccès.

L'aptitude sans l'énergie ne conduit à rien; l'énergie avec une aptitude médiocre accomplit souvent des merveilles.

L'occasion frappe à votre porte! Ne la laissez pas échapper!

Inventions Nouvelles

MM. MARION & MARION, Solliciteurs de Brevets, Montréal, Canada, et Washington, E.-U., fournissent la liste de brevets canadiens obtenus cette semaine par leur entremise.

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

- Nos
 97,275—Archibald Turner, Leicester, Ang. Registre indicateur de vitesse.
 97,298—Allan Gillender, Longueuil, Qué. Tuyau de poêle.
 97,335—Edwin Sunderland, St-John, N.-B. Appareil pour désinfection.
 97,345—Laurent Gardy, Perpignan, France. Phonographe.
 97,364—Archibald McDonald, Montréal, Qué. Fumivore automatique.
 97,367—Ernest Renaud, Montréal, Qué. Dispositif pour le fonctionnement des sémaphores.
 97,369—John W. Tierney, Londres, Ang. Marteau et autres outils pneumatiques.
 97,376—Philippe Vidal, Ste-Cunégonde, Qué. Fumivore.