

qualité indéfinissable, qui est sur-tout nécessaire !

*Comment il faut faire.*—Lorsqu'un de vos amis vous présente un futur client, ne commencez pas immédiatement à lui parler d'affaires, mais tâchez tout d'abord de gagner sa sympathie. Informez-vous des choses qui l'intéressent ; quand, à votre tour, vous entamerez la question des assurances, il vous écoutera aussi avec attention. Peut-être l'occasion se présentera-t-elle d'insinuer délicatement que l'assurance conviendrait parfaitement à votre nouveau client, mais dans tous les cas, agissez de façon à pouvoir aller le revoir ; c'est à cette seconde visite que vous pourrez traiter la question directement et à fond. Cependant, il est difficile d'établir une règle générale, car beaucoup dépend du caractère du client.

Il y a une grande habileté de la part de l'agent à choisir des sentences qui font impression. Un mot qui frappe l'esprit produit plus d'effet que les plus longues dissertations.

Ainsi, demandez à un négociant dont les affaires seraient arrêtées net avec sa mort : "Contracteriez-vous une assurance si vous étiez certain d'être mort d'ici un an ?" Il vous répondra, oui. Eh bien, qui vous garantit la longévité ? Les exemples de morts subites abondent, et voyez alors les tristes conséquences de l'imprévoyance de tant de pères de famille !

Dites à celui qui veut épargner par lui-même : "Assurez-vous, et vous constituez d'emblée un capital important." Aussitôt la première prime payée, vous vous trouvez propriétaire d'une fortune, pour laquelle vous devriez économiser pendant de longues années et péniblement, si vous n'aviez recours à l'assurance. Cette fortune, les héritiers la recevront aussi sûrement demain que dans vingt ans, d'après l'époque du décès de l'assuré.

Voici une autre parole, digne de servir comme emblème. "L'assurance est une épargne forcée." Tant de gens sont de bonne volonté ; ils veulent réaliser des économies, mais ils ne savent pas où commencer. Les dépenses les attirent de toute part, et ils ne se sentent pas le courage d'y résister. Ils mettront de côté, mais quand ? Le mois prochain. Ce mois ressemble au mirage des déserts qui fuit à mesure qu'on avance. Ou bien ; ils mettent de côté ; c'est la Caisse d'Epargne qui récolte les petites sommes épargnées, jusqu'à ce qu'on puisse acheter quelque

titre de fond d'Etat ou de chemin de fer. Mais, arrive le moment de la tentation. L'argent se trouve là, et on succombe trop facilement. Demandez aux gens, arrivés au terme de la vie, combien ils sont parvenus à économiser ; ils répondront : peu de chose.

Le contrat d'assurance sur la vie a l'avantage de faire considérer la prime comme une sorte de dette ; une fois cette dette contractée, on tient à honneur d'y faire face. Lorsque la tentation arrive, on hésite de démolir ce bel édifice ; on sait qu'il suffit d'une pierre pour le faire crouler : faute d'une prime on priverait ses héritiers d'un capital important. On s'impose donc volontiers un sacrifice, dont vos descendants vous seront reconnaissants.

Ajoutons que la police d'assurance sur la vie offre la facilité de l'emprunt ; ceux qui se trouvent vraiment en peine peuvent obtenir des avances, mais cela ne va pas sans quelques formalités qui suffisent à écarter toutes les demandes à la légèreté.

Lorsque vous avez devant vous un client réfractaire, ne vous découragez pas immédiatement. Ceux qui n'ont jamais examiné la question disent toujours : "Je ne veux pas m'assurer." Ne vous arrêtez pas à cette réponse, et réservez vous de revenir à la charge au bon moment. Gagnez d'abord l'amitié de ces personnes, obtenez leur confiance par de bons conseils, par de petits services. Insensiblement, mettez la conversation sur l'assurance sur la vie, et envisagez-la du côté qui intéresse particulièrement votre interlocuteur. Vous finirez peut-être par le convertir, au point qu'il vous recommandera et vous amènera des affaires. Nous connaissons plusieurs personnes, assurées maintenant, dont la première parole avait été "Je ne m'assurerai jamais."

Voici une réponse typique.

Un homme d'affaires, qui possédait une jolie fortune, objectait à un agent qu'il avait assez d'argent pour pouvoir se passer d'assurance. Ladessus, l'agent de répondre : "Je ne vois pas la logique de votre raisonnement. Supposons qu'un de vos amis vous lègue la propriété d'un bateau de transport qui vous rapporterait par an une somme de 50,000 francs ;—ne vous empresseriez-vous pas d'assurer ce bateau ? —" Sans aucun doute. " Eh bien, votre vie est autrement précieuse que ce bateau, et vous voulez vous passer d'assurance ! "

En terminant, disons que lorsque la proposition est signée, tout n'est

pas encore fait. Le candidat doit alors passer la visite médicale, et quelques uns ont une peur instinctive de cette formalité. Ils doivent cependant se dire, que s'ils ont un mal quelconque, il vaut mieux le savoir, pour pouvoir prendre ses précautions. L'agent, de son côté, quand il a des doutes sur la santé d'un client, fait bien de s'informer, et si celui-ci n'est pas assurable, il agit sagement de ne pas insister. On doit toujours épargner à quelqu'un le désagrément d'un refus. Pour que la visite se fasse promptement, il est toujours désirable que l'agent conduise lui même le candidat chez le docteur. Autrement, on risque de voir se produire des retards qui amènent parfois des changements dans les intentions du client.

Et maintenant voici le secret d'un vieil inspecteur d'assurances sur la vie pour arriver à la fortune...

La cause de mon succès fut l'adoption des règles très simples suivantes que je n'ai jamais omis d'observer :

1.—Je commençai par bien étudier les prospectus de la Société que je représentais, de façon à la bien connaître et à en saisir les avantages particuliers.

2.—Je m'y assurai et mon contrat que j'exhibais en toute occasion devint pour moi un excellent argument pour recommander l'assurance sur la vie aux autres.

3.—Mes poches étaient toujours remplies de brochures sur les assurances, que je distribuais à tous ceux que je rencontrais.

4.—Je ne laissais jamais passer un jour sans parler d'assurance à cinq ou six personnes et sans distribuer une demi-douzaine de prospectus.

5.—Chaque semaine je visitais une douzaine de personnes susceptibles de souscrire une assurance.

6.—Je résolus de ne pas envoyer moins de quatre propositions par mois à ma Compagnie et je fus assez heureux de parvenir à suivre exactement ma résolution.

7.—Lorsque je parvenais à décider quelqu'un à s'assurer, je lui demandais immédiatement un mot d'introduction auprès de tous ses amis qui pourraient s'assurer.

8.—J'assurais tous mes parents et beaucoup de leurs connaissances sur lesquelles ils avaient quelque influence, les uns pour de grandes, les autres pour de petites sommes.

9.—Quand un de mes voisins se sentait un peu indisposé, je lui parlais de l'instabilité de la vie. S'il était âgé je lui conseillais de consacrer