

d'une petite ville, je lui avais rendu visite; après avoir écrit à un de ses amis par son intermédiaire, j'allai voir le principal du collège.

"M. Jones", lui dis-je en lui tendant ma carte, nous avons écrit récemment à votre frère, pour une assurance de \$10,000. Comme il avait déjà dans notre compagnie une assurance de \$20,000, ceci semblerait indiquer qu'il a une haute opinion de celle-ci. Etant dans votre ville pour quelques heures, j'ai pensé que vous pourriez aimer à regarder quelques-uns de nos contrats; c'est pour quoi je suis venu vous rendre visite." J'avais sur moi une lettre de son frère pour mettre à l'appui de mon dire, et je n'eus qu'à montrer ma marchandise. L'affaire était conclue du moment où je montrai ma carte et que je parlai de son frère. Après cela, il ne restait plus qu'à choisir la meilleure forme de police. Je suis loin de prétendre que tout se passe toujours aussi facilement; mais nous ne perdons pas de vue nos détenteurs de polices, nous leurs accordons des faveurs, lorsque nous le pouvons, nous les amenons à se convaincre qu'ils nous rendent service, mais qu'ils nous aident à acquérir un nouveau client, et, grâce à cette méthode, nous n'avons pas plus besoin d'étudier l'astronomie.

Pour conclure, je citerai une petite anecdote dont se sert, pour obtenir une audience, un agent qui est probablement celui qui fait le plus d'affaires en Amérique. Lorsqu'il apprend qu'un homme songe à s'assurer et qu'il pense qu'il n'obtiendra pas une entrevue, s'il annonce d'avance l'affaire pour laquelle il se présente, cet agent envoie sa carte et portant sur son nom John Brown. Il refuse de parler à l'intermédiaire; c'est sorte que le marchand, capitaliste ou négociant, suivant le cas, est obligé d'envoyer chez lui M. Brown, pour savoir ce que lui veut M. Brown dit que ce stratagème lui réussit bien, parce que la personne visée n'aime pas comme le refus de refuser de voir qui que ce soit, et qu'en outre sa curiosité est excitée. Une fois admis, l'agent ne sera pas mis dehors de force, et il fait bon usage de son temps.

L'ANNONCE D'UN AGENT D'ASSURANCE SUR LA VIE

Rarement, la dépense d'annonce d'un agent local d'assurance sur la vie est considérable même dans les grandes vil-

les. Les agents comptent principalement sur la sollicitation personnelle pour faire de nouvelles affaires; aussi, n'ont-ils jamais profité de l'avantage que leur offre l'annonce, afin de découvrir un client et de se rendre compte des possibilités de l'assurer.

Conséquemment, un agent d'assurance sur la vie, vivant dans une ville de 5000 âmes et qui dépense en annonces plusieurs milliers de dollars par an, est en quelque sorte une nouveauté.

H. G. Hoffman est agent à Mount Sterling, Ky., de la Mutual Life Assurance Co., de Worcester, Mass. En réalité son territoire comprend toute la moitié est du Kentucky, région pour laquelle il est agent général, bien que toutes ses opérations soient concentrées dans la ville où il réside. A Mount Sterling, il n'y a pas de journal quotidien, et M. Hoffman annonce au moyen de lettres, de prospectus, et de bulletins-affiches, etc. La liste de ses correspondances compte 4000 noms, et il lui conserve ce chiffre, en s'assurant les noms de trois amis de chaque personne pour laquelle il écrit une nouvelle police, et en se faisant donner, en outre, une carte de présentation pour chacune de ces personnes. C'est ce qu'il appelle sa "chaîne sans fin". Ce procédé lui assure toujours une somme d'affaires nouvelles à traiter. M. Hoffman voit ces personnes elles-mêmes, puis, s'il y a lieu, ne les perd pas de vue. A de fréquents intervalles il leur envoie des prospectus et des cartes postales. En fait d'impres-

sions, la correspondance de cet agent est peu coûteuse, mais bien que brève et est d'une logique rigoureuse. Nous donnons ici deux spécimens de sa production.

"Vous êtes sûr de mourir. Cette pensée n'est pas très agréable, mais elle est vraie. Aussi bien que quiconque, vous savez que vous avez besoin d'assurance, que vous avez eu l'intention d'en prendre une, mais que vous n'avez pas pris le temps d'en subir les formalités. Maintenant arrêtez-vous et considérez! Quand vous partirez, vous partirez pour longtemps, et votre famille aura besoin de trois repas par jour, tout comme maintenant. Il se peut que vous n'avez pas le temps de donner une entrevue à cet agent, mais, il ne vous faudra pas longtemps pour lire une police modèle que je préparerai pour vous d'après votre âge. Si, seulement, vous voulez l'écrire aujourd'hui au verso de cette carte et me la retourner! Supposez que vous soyez une femme et elle le mari, et que vous sachiez que sa mort survenant il ne vous reviendrait rien! Ne voudriez-vous pas quand possède une police d'assurance? C'est différent n'est-ce pas, quand vous voyez des choses de cette façon? Voici le moment d'agir — demain ce sera peut-être trop tard. Aujourd'hui, maintenant, voilà le moment. Hier c'était, aujourd'hui c'est, demain qui sait?"

"Rien qu'une minute, appelez le "Central" et demandez le No 128, puis demandez une police modèle pour votre âge. Cela peut signifier \$1000 ou plus pour vos héritiers, somme que vous ne laisseriez probablement pas, en cas de mort, si vous continuiez de vivre au-dessus qu'à l'ordinaire. Pour être plus explicite, je veux vous parler d'assurance sur la vie, ne fuyez pas je vous prie! Je compte pas vous ennuyer, mais simplement vous montrer ce que nous pouvons vous offrir. Cela ne vous coûtera pas un centime et sera peut-être le moyen de vous aller plus tard, à vous tirer d'une mauvaise position."

(A suivre).

M. Mastai Pagnuelo, assureur en incendie et les risques maritimes, 97 rue St-Jacques, Montréal, sollicite les assurances du commerce. Voir l'autre page d'autre part.

La "Mutuelle Moderne" d'Am. France, vient de lui confier l'administration de ses affaires d'assurances.

L'ASSURANCE MONT-ROYAL

Compagnie Indépendante (incendie)

Bureaux : 1720 rue Notre-Dame

Coin St-François Xavier, MONTREAL

RODOLPHE FORGET, Président,
J. E. CLÉMENT Jr., Gerant Général.

"La Foncière"

Compagnie d'Assurance Mutuelle
contre le Feu.

Bureau Principal 68 rue St-Jacques, Montreal.

On demande des Agents intelligents et actifs, partout où la Compagnie n'est pas représentée. Contrat avantageux; commissions rémunératrices.

Demandez notre prospectus.
S'adresser aux bureaux de la Compagnie.

ASSURANCES MARITIMES

Avis aux EXPORTATEURS de Grains, Beurre, Fromage, Œufs, Cuir, Fleur, Bois, Pulpe, Amiante, Animaux, Meubles, Etc., Etc.
IMPORTATEURS d'Épiceries, Vins et Liqueurs, Marchandises Sèches et de Fantaisie, Ferronnerie, Etc., Etc.

MASTAI PAGNUELO, 97 RUE ST-JACQUES
MAIN 279

Le seul assureur maritime Canadien-Français à Montréal.