

tels que l'on voudrait qu'ils soient. Présentez à un homme différentes formes de polices d'assurance, et il achètera la police à dividende différé dix fois contre une seule fois où il achètera une police à dividende annuel; c'est ce qui a été prouvé dans les trente dernières années."

Un actuairé a déclaré à cette convention que sa Compagnie donnait des dividendes annuels et a nié que le système des dividendes différés ait plus de popularité. Il pense que les Compagnies devraient avoir l'option d'une distribution de dividendes tous les cinq ans.

Cette discussion animée a eu pour résultat la prise d'une résolution contraire au système du dividende différé.

#### DE LA MANIÈRE DE SOLLICITER

Extrait du "Agents Record", Travelers' Insurance Company.

Si beaucoup d'hommes débutant dans l'assurance ne réussissent pas, ce n'est pas par manque d'énergie, d'aptitudes ou de tact. Leur insuccès est dû à ce qu'ils ne conduisent pas leur travail de manière à obtenir les résultats maximum et à établir des affaires permanentes. On doit solliciter et vendre l'assurance, en employant les mêmes moyens que pour vendre d'autres marchandises. Si une personne employée à la vente de livres ne s'adressait qu'aux personnes qu'elle connaît, ou passait son temps à courir d'un bout de la ville à l'autre, ses efforts produiraient peu de résultats. En matière d'assurance, la sollicitation doit se faire de la même manière que la vente des livres.

Commencez votre travail en haut d'un édifice et descendez jusqu'en bas. Interviewez tous les hommes auprès desquels vous pouvez obtenir admission. Si vous ne placez pas d'assurance, vous faites au moins impression, et votre prochaine entrevue est rendue plus facile. En agissant systématiquement de cette manière, vous établissez une ligne d'affaires en perspective, vous faites des connaissances, vous vous faites connaître comme agent d'assurance parmi le public, toutes choses qui sont des facteurs en affaires.

Quand vous aurez travaillé plusieurs fois le même territoire, vous ferez certainement des affaires. La série des personnes qui constituent vos assurés en perspective deviendra plus nombreuse et vous ne pourrez faire autrement que de réussir. Si vous avez jusqu'ici sollicité au hasard, essayez cette méthode de concentration avec persévérance. Sur toutes les personnes que vous solliciterez, vous arriverez forcément à en assurer un certain nombre, et en n'omettant personne dans votre sollicitation, vous assurerez souvent un homme au

quel vous étiez loin de vous attendre à vendre une police d'assurance

#### Régal Littéraire

Le numéro du mois de mars du magazine "The Four-Track News" commence par un article intéressant, accompagné de belles gravures sur les "Villages des Montagnes Vertes"; cet article est dû à la plume de G. Marion Burton; de ce paysage de l'Etat de Vermont, nous sommes transportés aux îles Hawaï, objet d'un article intitulé "The Island of Welcome," par Katherine Pope; L. F. Brown fait une claire description du "Goufre du Delaware", et Frank Cramer nous fait faire un court voyage à Béthléem. L'article intitulé "Quaint Old Marion" est une description, par James F. J. Archibald, de la ville du même nom située dans le Massachusetts et est plein d'intérêt au point de vue du genre humain; "Michigan's Venice" [la Venise du Michigan] par Hugo Erichsen est une description saisissante de St. Clair Flats, accompagnée de gravures impressionnantes. O. D. Skelton a écrit dans ce numéro un article très intéressant sur Milton et Penn, sous le titre "Le Poète et le Quaker." Un autre article sur Lincoln est dû à la plume de Austin Cook, et Henry Irving Dodge décrit d'une manière intéressante un voyage sous le titre "From Lake to Sea." L'origine de la ville de New-York est le sujet d'une esquisse par Emma Archer Osborne; Clifford Howard écrit sous le titre "Dix minutes dans l'avenue Pennsylvanie;" les admirateurs de "Elegy." l'immortel poème de Gray, trouveront de l'intérêt dans un article intitulé "The Country Churchyard," par William F. Collins, et dans une étude écrite sous le titre "la Capitale du Nord," H. V. Ross fait une description d'Ottawa.

Ce ne sont là que quelques-uns des nombreux articles contenus dans la table des matières du numéro de mars de ce magazine intéressant. On y trouve aussi les rubriques ordinaires, des pièces de poésie, des renseignements utiles et des mots d'esprit, le tout illustré en demi-

tons d'un caractère artistique exceptionnel.

Le journal "The Four-Track News" coûte un dollar par an, dix cents le numéro, et on peut se le procurer chez George H. Daniels, Editeur, 57, 42<sup>e</sup> rue Est, New-York ou chez tout autre marchand de journaux.

TOUR DU MONDE. — Journal des voyages et des voyageurs. — Sommaire du No 7 [17 février 1906].

1. Le Djebel tripolitain, par M. Mathuisieulx.

2. A travers le monde: L'Or à Madagascar, par M. Chaplin.

3. La lutte économique: Allemands contre Anglais.—Le Port de Londres menacé par ceux d'Anvers et de Rotterdam inondés d'entrepôts allemands.

4. Civilisations et religions: La plus courte Voie ferrée vers les Indes.

5. Dans le monde du travail: Les progrès de l'industrie cotonnière au Japon. Ses besoins de coton brut.—Place à prendre par l'Indo-Chine.

6. Livres et Cartes.

7. Les grands Sports: L'Automobile triomphe de la Locomotive.

ABONNEMENTS: France: Un an, 26 fr. Six mois, 15 fr. Union Postale: Un an 28 fr. Six mois, 14 fr. Le Numéro: 50 centimes. Bureaux à la Librairie Hachette et Cie, 79, boulevard Saint-Germain, Paris.

JOURNAL DE LA JEUNESSE.—Sommaire de la 1733<sup>e</sup> livraison [17 février 1906].—Les aventures de David Balfour, traduit de l'anglais de Robert-Louis Stevenson, par Mme Marie Dronsart.—Histoire romanesque de quelques tableaux, par P. de Mériel.—Influence de la température sur le coloris des papillons, par Louis Rousselet.—Le pardon du marquis par Julie Borius.—Les secrets de la prestidigitazione: les pérégrinations d'une pièce de monnaie, par Saint-J. de l'Escap.

ABONNEMENTS. France: Un an, 26 fr. Six mois, 10 fr. Union Postale: Un an, 22 fr. Six mois, 11 fr. Le numéro: 40 centimes. Hachette et Cie, boulevard St-Germain, 79, Paris.

" Mon salaire est de \$1,500 par an.

Que deviendrait ma famille si je mourais soudainement ? "

Vous êtes-vous jamais posé cette question ?

Réglez la chose avec la Manufacturers Life—une compagnie d'assurance placée sous le système d'inspection rigide du Gouvernement Canadien.

**The Manufacturers Life Insurance Co.,**

**TORONTO, ONT.**

Succursales: 260, rue St-Jacques, Montréal.

133, rue St-Pierre, Québec.

Richmond et Sherbrooke.