

soins de ceux qui dépendent de lui, une assurance dont les primes correspondent à ses moyens financiers, le choix d'une compagnie qui puisse et qui veuille se rapprocher le plus de son idéal de conservatisme, d'honnêteté, d'administration économique et qui, malgré cela, soit progressive; une compagnie qui lui donnera un contrat correspondant à tous ses besoins, un contrat rédigé de telle sorte que ses intérêts et les intérêts de ses propriétés et de sa famille soient entièrement protégés. Vous devez parler aux personnes que vous voulez assurer dans un autre sens et votre conversation sur l'assurance sur la vie doit couvrir un champ plus vaste.

Aujourd'hui, plus que jamais, le public sait ce qu'il veut, car il lit et il pense par lui-même. Cherchez à faire comprendre aux personnes à qui vous parlez que votre compagnie et les polices qu'elle émet correspondent complètement aux demandes de l'heure actuelle et si vous pouvez rectifier une impression erronée que ces personnes se sont faite en essayant d'être mieux renseignées sur la question de l'assurance sur la vie, il est de votre devoir de faire tous les efforts possibles pour leur donner des renseignements exacts.

Les conditions sont changées et les méthodes employées dans la sollicitation de l'assurance sur la vie doivent changer également, si vous voulez obtenir la récompense la plus satisfaisante pour la peine que vous vous donnez à représenter votre compagnie sous le meilleur jour possible.

DE LA BONNE ENTENTE ENTRE AGENTS

Par "Retrop"

Il est regrettable que certains agents gardent le silence au sujet des plans qu'ils adoptent dans la sollicitation; cet égoïsme tourne souvent à leur désavantage. Un tel état de choses est à déplorer, car tout agent d'assurance travaille pour la compagnie qu'il représente dans le but final de ménager son propre intérêt. Par conséquent, s'il possède une collection d'idées d'une grande variété, émises en partie par d'autres que lui, il se trouve en bien meilleure position pour accomplir sa tâche que s'il suit une ligne tracée par son supérieur, ligne qui peut ne pas convenir au cas dont il s'occupe.

On trouve souvent des agents qui ont une préférence pour une certaine classe de personnes: les uns préfèrent limiter leur sollicitation aux propriétaires de places d'affaires, d'autres préfèrent s'adresser aux employés salariés. On rencontre encore des agents qui emploient certains plans, et parfois on trouve un homme qui se fait une spécialité de ne vendre qu'une seule espèce de police,

parce qu'il sait que c'est la meilleure et qu'il peut mieux expliquer les avantages qu'elle offre.

Dans les fréquentes réunions d'agents, un homme peut recueillir certaines idées qui l'aideront et lui donneront un fort avantage sur ses concurrents. Celui qui sait écouter peut fortifier ses points faibles; quant à l'homme qui croit tout savoir, il reconnaîtra bien vite la vérité du vieux dicton: "Il n'est homme si savant qui ne puisse apprendre encore."

A l'appui de ce que je viens de dire, je citerai le simple cas de deux agents qui, sollicitant dans des lignes très différentes, discutaient les mérites des polices émises par une compagnie rivale. M. W... était un de ces hommes qui se vantent de pouvoir citer de vive voix les conditions des polices des compagnies les plus importantes. Toutefois il arriva qu'en parlant à une personne qu'il voulait assurer, il avait oublié un seul point technique [une condition de prêt] qui devait avoir une grande importance. Sans cette conversation de cinq minutes avec un confrère, il aurait probablement perdu l'occasion de prendre une assurance pour un bon montant.

Il est bon de se rappeler qu'à notre époque de compétition, un agent devrait connaître plus que les principes fondamentaux de l'assurance; l'homme qui embrasse la carrière de l'assurance en comprenant parfaitement que c'est une profession et que la science est une puissance, est celui qui réussit. Aidons-le donc à obtenir cette science. Communiquez-lui ce que vous avez appris et donnez-lui par là même une aide précieuse. Si vous n'êtes pas vous-même un expert en la matière, l'association des idées sera toujours excessivement utile, et le débutant que vous aidez de vos conseils pourra plus tard vous tirer de l'ornière.

Dans l'assurance, il y a des affaires pour tous et votre part sera plus forte, si vous êtes mieux outillé pour traiter les nombreux points amenés au jour par la compétition. Réunissez-vous de temps à autre. Parlez d'abord, en dernier lieu et tout le temps de l'assurance et vous verrez que, tout en acquérant de nouvelles notions, l'état de votre portefeuille s'améliorera sans nuire pour cela à personne.

Plus grand sera le nombre de gens qui sauront qu'un homme est en affaires et qui auront connaissance du genre d'articles qu'il vend, mieux marcheront ses affaires. La publicité est le moyen le plus court et le meilleur de fournir cette information au public. La publicité dans les journaux constitue la meilleure publicité, parce qu'elle communique ces informations à plus de gens, à un coût moindre que n'importe quel autre genre de publicité. C'est là un fait qu'un peu d'observation établira incontestablement.

Inventions Nouvelles

Nos lecteurs trouveront plus bas une liste de brevets américains et canadiens obtenus la semaine dernière par l'entremise de MM. MARION & MARION Solliciteurs de Brevets, Montréal, Canada et Washington, E.-U.

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

Nos

- 98,274—Gustav Raap, Berlin, Allemagne. Appareil pour la production de mélanges d'air et de gaz.
- 98,283—Hilary Quertier, Dunedin, Nouvelle Zélande. Machine à nettoyer les rails de chemin de fer.
- 98,285—Joseph A. Campbell, Bedford, Qué. Fourche à foin.
- 98,346—George Sparks, Fairview, Ang. Manchon d'embrayage hydraulique.
- 98,373—Joseph Marois, Cohoes, N. Y. Support pour rideaux.
- 98,379—Walter K. Trotman, Rosemeath, Ang. Appareil à faire des empreintes dans la pâte de papier.
- 98,388—Octave Germain, Montréal, Qué. Poêles (Tortues).
- 98,402—Julius Asbeck, Krauteheid, Allemagne. Procédé d'extraction du plomb et de l'argent du minéral.

Un Paradis Canadien

Temagami est fait comme un pouilleux de longues ramifications qui s'étendent au loin et son rivage est coupé de baies arrondies et profondes; non loin du rivage, le lac est parsemé d'îles; on y trouve des points culminants et des contours qui ajoutent à la beauté du paysage magnifique. "Le lac des eaux profondes", telle est la signification du mot indien qui désigne la baie, et ses eaux sont très profondes et très fraîches sur leur lit de granit; en temps calme, c'est un miroir parfait, en tempête, ces eaux prennent une teinte noire menaçante avec des vagues écumeuses échanquées à la façon des crocs d'un animal.

Avec une surface de 100 milles carrés, Temagami forme un des plus grands réservoirs naturels du Canada. Des fleuves puissants le traversent en descendant des terres élevées jusque dans les plaines et, à son tour, il alimente les cours d'eau qui coulent vers le sud, transportant leurs eaux qui donnent la vie à travers la forêt jusqu'aux pays peuplés qui se trouvent plus loin. Ce lac contient 1400 îles et le gouvernement a enfermé toute cette surface dans une réserve de forêts magnifiques d'un million et demi d'acres. — (Tiré de "Just Next Door" par Kate Westlake Yeigh dans "Four Track News", d'avril).

TOUR DU MONDE. — Journal des voyages et des voyageurs. — Sommaire du No 13 (31 mars 1906).

1. De Tolède à Grenade, par Mme Jane Dieulafoy.

2. A travers le monde: Les territoires de l'administration militaire de l'Extrême-Orient Tunisien. — Le Cercle de Médénine, par Emile Violard (à suivre).

3. La lutte économique: La grande Voie fluviale de Russie en Extrême-Orient.

4. Aux pays inconnus: Au Pôle Nord en Ballon dirigeable!

5. Livres et Cartes.

6. Conseils utiles aux voyageurs.

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.