

tact, ont pris un contrat quelconque après une courte période de travail préliminaire. Deuxièmement, nos agents sans succès sont d'habitude restés de deux à six mois sans rien produire. Notre agent le plus remarquable pour son insuccès a reçu un salaire pendant six mois, sans avoir écrit une seule application. Mais ces deux raisons sont basées sur notre expérience individuelle et peuvent ne pas être d'une application générale. La troisième raison est fondée sur quelque chose de plus essentiel. Tout homme qui finit par réussir dans l'assurance doit avoir une faculté appelée hardiesse en politique. Par là je veux dire qu'il doit savoir comment s'y prendre pour entrer dans les bonnes grâces de quelqu'un. Une personne qui a vécu pendant vingt-cinq ou trente ans et qui n'a jamais mis qui que ce soit dans le cas de lui devoir de la reconnaissance, ou, si elle l'a fait, qui ne s'en aperçoit pas, n'est pas une personne qui puisse vendre un article aussi peu attrayant qu'une assurance sur la vie.

Bien que je ne sois pas une merveille comme vendeur, je pourrais vendre une petite quantité de presque tout ce qui a un usage naturel. Je me suis toujours

fait un devoir de faire plaisir à quelques personnes influentes, et ces personnes m'achèteraient quelque chose pour me rendre service, quand bien même elles n'en auraient nul besoin. Un jeune homme de trente ans devrait avoir un parent, un ami ou un camarade qu'il puisse assurer sans aucun effort. S'il ne peut pas se faire d'amis, il ne réussira jamais auprès des étrangers.

Un agent qui, de bonne heure et sans grande sollicitation, ne prend pas une po-

lice sur sa propre vie, ne donne pas de grandes promesses de réussite. Le proverbe disant que les cordonniers sont toujours les plus mal chaussés ne s'applique pas aux agents d'assurance sur la vie. Un homme ne peut pas parler d'une chose d'une manière convaincante, s'il n'est pas convaincu lui-même. S'il ne prend pas un intérêt réel à l'article qu'il a à vendre, il ne peut pas le vendre et si, après quelques jours de sollicitation, il sent le besoin d'avoir lui-même une police d'assurance, c'est un symptôme favorable.

Cela veut dire qu'une foi réelle en son affaire se développe en lui. Il est bien entendu que le fait d'assurer sa propre vie simplement parce que cela fait bien pour les affaires, ne développera pas chez l'agent ses facultés de solliciteur, et il faudrait permettre au solliciteur de développer ses propres intérêts dans l'assurance. C'est une excellente épreuve à faire et, s'il ne montre aucun penchant à s'assurer lui-même au bout d'un certain temps, c'est une très-bonne indication que l'agent n'est pas imbu de la valeur des marchandises qu'il a à vendre.

(A suivre).

### THE METROPOLITAN LIFE INS. CO.

Incorporée par l'état de New-York.  
**La Compagnie du Peuple, par le Peuple, pour le Peuple.**  
**ACTIF : \$128,094,315.24**

A plus de polices payant primes en force (11 ans) aux Etats-Unis et au Canada que n'importe quelle autre compagnie et pendant chacune des dix années passées a accepté et émis plus de polices nouvelles en Amérique que n'importe quelle autre compagnie

#### MOYENNE D'UNE JOURNEE D'OUVRAGE.

Reclamations payées.....	391	
Polices échues.....	6,561	
Nouvelles Assurances inscrites		Par jour { \$1,426,700.56
Palements aux porteurs de Polices et additions à la Réserve.....	\$114,060.67	
Actif accru.....	\$73,326.81	

A déposé avec le Gouvernement du Dominion pour la protection des détenteurs de polices au Canada en titres Canadiens, plus de **\$2,600,000.00**.  
**\$1,470,424,281.00** d'assurances en vigueur sur 8,029,936 Polices.



## La Grande Police Industrielle de la Banque d'Épargne

ASSURE VOTRE VIE ET REMBOURSE VOTRE ARGENT.—3c. PAR SEMAINE EN MONTANT

Déposée et émise uniquement par

### THE UNION LIFE ASSURANCE COMPANY.

CAPITAL ENTIEREMENT SOUSCRIT . . . . . UN MILLION DE DOLLARS.

H. POLLMAN EVANS,  
Président.

BUREAU PRINCIPAL: 54, rue Adélaïde Est  
TORONTO.

AGENTS  
DEMANDES.



## THE CANADIAN LLOYDS OF MONTREAL.

(OCEAN MARINE INSURANCE)

Sécurité totale excédant \$2,000,000.00.  
(Deux millions de dollars).

La plus parfaite organisation du genre au Canada.

### MASTAI PAGNUELO, Procureur,

BATISSE BANQUE DU PEUPLE.  
MAIN 279.

N. B.—Correspondance Sollicitée.

97 RUE ST-JACQUES  
MAIN 279.

HENRY E. DUNN, PRESIDENT.

ETABLIE EN 1849

## L'AGENCE MERCANTILE BRADSTREET

THE BRADSTREET CO., Propriétaires.

Bureau Exécutif: 346 et 348, BROADWAY, NEW-YORK.

Succursales dans les principales villes des Etats-Unis et du Canada, du continent Européen, en Australie et à Londres, Ang.

La Compagnie Bradstreet est la plus ancienne et, financièrement la plus forte organisation en son genre—travaillant dans un seul intérêt et sous une direction unique—avec des ramifications plus étendues, avec plus de capital engagé dans son entreprise et une dépense d'argent plus considérable pour l'obtention et la dissémination d'informations qu'aucune institution similaire au monde.

#### DOMINION OF CANADA

HALIFAX, N.S. Metropole Bldg, 191 Hollis  
HAMILTON, Ont. 39 James St., South  
LONDON, Ont. 365 Richmond  
MONTREAL, Que. Batisse Banque Imperiale  
OTTAWA, Ont. Cor. Bank & Sparks

WINNIPEG Man. 65 Main & McDermott  
QUEBEC, Qué. Richelleu Bld. 46 Dalhousie  
ST. JOH., N.B. 74 Prince William  
TORONTO, Ont. McKinnon Bldg. Jordan & Melinda  
VANCOUVER, B.C. Cor. Hasting West & Gamble

BUREAU DE MONTREAL: 286 RUE ST-JACQUES, - JOHN A. FULTON, SURINTENDANT.