

## L'ASSURANCE MONT-ROYAL

Compagnie Indépendante (incendie)

Bureaux : 1720 rue Notre-Dame

Coin St-François-Xavier, MONTREAL

RODOLPHE FORGET, Président.  
J. E. CLÉMENT Jr., Gérant-Général.

## "La Foncière"

Compagnie d'Assurance Mutuelle  
contre le Feu.

Bureau Principal: 15 Cote St-Lambert, 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.

## LA PROVINCIALE

Assurance-Mutuelle-Incendie

Bureau-chef: EDIFICE GUARDIAN

160, RUE ST-JACQUES

MONTREAL.

Sécurités absolues. Taux raisonnables.

AGENTS demandés dans toutes les localités.

## LA Provident Savings Life

ASSURANCE SOCIETY OF N. Y.

LA MEILLEURE COMPAGNIE  
POUR les ASSURÉS et les AGENTS

Les agents habiles et les personnes recherchant une position rémunératrice, peuvent s'adresser au bureau principal ou à aucun des agents généraux de la compagnie.

Bureau Principal pour la Province de Quebec:

185, rue St-Jacques, - MONTREAL.

## Les Meilleurs Agents désirent

représenter une compagnie digne de leurs efforts — une compagnie qui veuille reconnaître le travail bien fait.

Un homme d'énergie et de caractère — même s'il est inexpérimenté — arrivera au succès en vendant les Contrats d'accumulation Garantis de

## The Canada Life

Bureau Principal: - TORONTO.

# Assurances

## LES RABAIS SUR LES PRIMES D'ASSURANCE

[Par un Agent de l'Ouest, dans "The Spectator"]

(Suite).

Si vous refusez de prendre l'assurance de \$200,000, simplement parce que vous ne voulez pas abandonner votre commission, vous obtiendrez autant de gloire, si ce n'est plus, que si vous faisiez l'affaire au prix d'un rabais sur la prime. Vous pouvez faire valoir ce fait en toute occasion et attirer l'attention sur vous, comme homme extraordinaire. Si vous avez assez de force de caractère pour cela, vous aurez bientôt toutes les applications que vous pourrez remplir à pleine prime et, dans l'espace de deux ou trois ans, vous aurez une réputation unique dans votre office. Après tout, nous ne pensons pas grand'chose, au point de vue de la réputation, de ces agents qui prennent chaque année des assurances pour un million et qui abandonnent leurs commissions, sauf quelques milliers de dollars.

Je crains que ce jeune homme ne profite pas de mes conseils. Il est d'une grande activité, il a été atteint de la fièvre d'une renommée subite; s'il prend la forte assurance en question, il le fera probablement en payant de sa poche.

Les rabais sur le prix des primes devraient cesser. Je ne dis pas cela, parce que ma compagnie oblige ses agents à signer un engagement qui les empêche de consentir des rabais. Je ne crois pas qu'un individu quelconque soit placé à un degré d'infériorité marquée, parce que ses concurrents peuvent débattre les prix et qu'il ne le peut pas.

Si l'article en vente était une marchandise ayant une demande stable, chaque vendeur serait obligé de se conformer aux taux de son rival; mais un agent doit toujours créer la demande pour l'assurance sur la vie. Il ne peut pas le faire d'une manière absolue. Il peut profiter du fait que d'autres agents ont contribué à convertir la personne que l'on veut assurer; mais avant qu'il n'amène son futur client au point critique où il apposera sa signature au bas d'une application, l'agent aura dû se livrer à un travail spécial. L'agent ne dépend pas d'un marché général. Il s'adresse à un seul individu, et s'il peut lui persuader de prendre une assurance, il peut le faire sans accorder de diminution de prime.

Il ya environ deux ans, je sollicitais un homme pour une police à dotation de

## 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
Paiements aux porteurs de Polices et additions à la Réserve.....		
Actif accru.....		\$114,060.67 \$ 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 8,029,906 Polices.

## COMPAGNIE MONTREAL-CANADA.

d'Assurance contre l'Incendie

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE MUTUELLE  
CON TRE LE FEU DE LA CITE DE MONTREAL.

ÉTABLIE EN 1859

Capital autorisé - - - \$1,000,000.00

Actif net excédant - - - 480,000.00

Dépot au gouvernement du Canada

pour la garantie des porteurs

de polices - - - 60,000.00

Sinistres payés à date - - - 883,021.10

Cie indépendante. Taux modérés.

A. A. LABRECQUE, - - - Président.

J. B. LAFLEUR, - - - Gérant

BUREAU PRINCIPAL :

59 rue St-Jacques, Edifice "La Presse"

MONTREAL

On demande des agents pour les localités non représentées.

## WESTERN

Assurance Co.

Compagnie d'Assurance contre l'Incendie  
et sur la Marine

INCORPORÉE EN 1851

CAPITAL PAYÉ - - - \$1 500,000

ACTIF, au-delà de - - - 3,300,000

REVENU ANNUEL, au-delà de 3,890,000

Bureau Principal: TORONTO, Ont.

Hon. Geo. A. Cox, Président.

J. J. KENNY Vice-Prés. et Directeur-Gérant

C. C. FOSTER, Secrétaire.

Succursale de Montréal :

189 rue Saint-Jacques.

ROBT. BICKERDIKE, Gérant.

S. T. WILLET,  
PRESIDENT.

F. GAUTHIER,  
SECRETARE.

## "EQUITABLE"

Mutual Fire

Insurance Co.

Une des plus fortes Compagnies locales.

UN SURPLUS DEPASSANT \$140,000.00

160 RUE ST-JACQUES

TEL. MAIN 4535