

Assurances

CONSEILS PRATIQUES AUX NOUVEAUX AGENTS

Le succès entraîne d'autres succès, et la première sollicitation que vous faites est un facteur très important de votre succès dans l'assurance. Vous pourrez continuer comme vous avez commencé, du moins pendant un certain temps.

En débutant, n'hésitez pas à vous adresser à l'homme le plus important de la ville; vous n'avez rien à redouter. Cet homme est important et vous vous adressez à lui parce que vous représentez une compagnie importante. Vous savez qu'étant un homme d'affaires actif, il doit s'en rendre compte, et vous pouvez être assuré que si cet homme cherche à s'assurer, votre compagnie est celle qu'il choisira, car il sait que les primes qu'il lui paiera seront en sûreté. Vous pouvez d'ailleurs lui prouver que les réclamations pour décès sont promptement réglées, que votre compagnie, grâce à une bonne administration, peut montrer un accroissement sans précédent de force et de placements profitables, en même temps qu'une diminution de dépenses.

Voilà ce qui attire les hommes d'affaires. Vous avez aussi des brochures décrivant toutes les polices qui peuvent lui plaire, particulièrement des polices d'un plan spécial, telles que polices à versements continus, polices entre associées, etc.

Si vous sollicitez l'homme important avec détermination et très convaincu de la force de votre compagnie, vous agirez avec un esprit irrésistible qui vous procurera une entrevue, et alors la bataille est à demi gagnée. Un homme dont les affaires sont importantes admire l'esprit de détermination, qui l'a placé dans la position qu'il occupe maintenant, et il aura de la sympathie pour un homme animé du même esprit. Agissez donc avec l'idée que vous réussirez, et vous verrez augmenter votre résolution et votre force, à mesure que l'entrevue progressera.

Il est tout aussi facile et même plus facile d'assurer un homme qui fait de grosses affaires qu'un homme de peu d'importance, une fois que vous avez trouvé l'occasion de le solliciter.

Quand vous arrivez à assurer le premier, il est facile d'en assurer d'autres comme lui, et les petits contrats d'assurances n'en sont que plus aisés à prendre, car tout le monde croit que ce que fait l'homme aux grosses affaires est la chose correcte à faire; tout le monde sait qu'il réussit dans ses entreprises et est prêt à le suivre.

Je me rappelle, dit l'auteur de cet ar-

tielle, que lorsque je débutai dans l'assurance, j'entraî dans une compagnie plutôt faible qui payait de fortes commissions; mais je prenais de petits contrats d'assurance parce que les hommes d'affaires importants ne voyaient pas ma compagnie d'un bon oeil, et j'éprouvais quelque appréhension à les solliciter à cause du peu d'importance de ma compagnie. Je ne restai pas longtemps à son emploi, car je m'aperçus que les fortes commissions sur de petites polices n'équivalaient pas aux affaires que faisaient d'autres agents travaillant pour de fortes compagnies.

Quand j'entraî dans ma compagnie, je ne me mis pas au travail dans l'état où je résidais. Je ne le pouvais pas, car cet état était sous le contrôle d'un autre agent, et il me fallut donc entrer dans un territoire nouveau situé à un millier de milles de l'endroit que j'habitais. Je n'y connaissais personne, mais je savais que si je voulais réussir, il fallait que je débute bien. Je découvris quel était l'homme le plus important de l'état et je partis pour la capitale de cet état pour le voir. Je savais que si je l'assurais, les affaires me

seraient faciles dans ce nouveau territoire. J'étais si convaincu de la force et de l'importance de ma compagnie que j'avais résolu de faire de l'assurance-vie ma carrière. Aussi, en route, je commençai à parler de ma compagnie à un homme et je l'assurai pour \$1,000 simplement par mon enthousiasme.

(A suivre).

En 1909, le Canada a reçu 184,281 émigrants. C'est 35,581 de plus qu'en 1908. Les Etats-Unis en ont fourni 90,996 en 1909 et 57,124 en 1908. On s'attend à ce que l'année 1910 batte le record.

Capital autorisé . . . \$1,000,000.00
Assurance en vigueur . . . 7 000,000.00
Dépôt au Gouvernement . . . 25,000.00

The Provincial Fire Insurance Co., of Canada

COMPAGNIE A FONDS SOCIAL

BUREAU-CHIEF

160, RUE ST-JACQUES

Edifice Guardian

MONTREAL

Agents demandés pour la ville
et la campagne.

ASSUREZ-VOUS

DANS

LA SAUVEGARDE

- 1^o PARCE QUE Ses taux sont aussi avantageux que ceux de n'importe quelle compagnie.
- 2^o PARCE QUE Ses polices sont plus libérales que celles de n'importe quelle compagnie.
- 3^o PARCE QUE Ses garanties sont supérieures à la généralité de celles des autres compagnies.
- 4^o PARCE QUE La sagesse et l'expérience de sa direction sont une garantie de succès pour les années futures.
- 5^o PARCE QUE Par dessus tout, elle est une compagnie canadienne française et ses capitaux restent dans la province de Québec pour le bénéfice des nôtres.

Siège social: 7 PLACE D'ARMES,
MONTREAL.

London Guarantee & Accident Co. Limited.

Contrats de Garantie et de Fidélité.
Polices d'assurances contre les Accidents et la Maladie.

Polices Collectives contre les Accidents pour les Ouvriers.

D. W. Alexander, Gérant pour le Canada.

TORONTO.

W. M. McCombe, Gérant pour la Province de Québec,
Edifice Canada Life, MONTREAL.

TELEPHONE MAIN 553

ESINHART & EVANS

AGENTS PRINCIPAUX

SCOTTISH UNION & NATIONAL
INSURANCE COMPANY
OF EDINBURGH

GERMAN AMERICAN
INSURANCE COMPANY,
NEW YORK

ET COURTIERS GENERAUX
D'ASSURANCE.

Argent à Prêter sur Biens Fonciers, aux
taux courants les plus bas.
Demande directe
sollicitée.

BUREAU:
EDIFICE LAKE OF THE WOODS,
39 RUE ST-SACREMENT,
MONTREAL.