

est celui auprès duquel on peut le mieux réussir pour une police d'assurance-vie. Malgré cette faiblesse qui le porte à se mettre en colère, c'est généralement un homme qui fait les choses, et il est rare qu'il considère une question sans agir favorablement à ce propos. Il faut quel quefois de la patience pour le convaincre, mais le vendeur qui peut persister, malgré sa voix tonitruante, réussira d'habitude. Par le mot patience, je ne veux pas dire la tranquillité et la faiblesse, mais le sang-froid et le contrôle de soi-même. La patience n'exclut pas du tout l'idée d'un ressentiment juste et si un ressentiment et une expression vigoureuse sont nécessaires, le solliciteur patient devrait être capable de les employer pour être maître de la situation.

Je pourrais en ce moment nommer au moins vingt-cinq personnes que je connais personnellement, et qui ont une tendance à être désagréables et irritables. Je pourrais pour chaque cas fournir une anecdote qui ferait ressortir l'avantage qu'il y a pour un solliciteur à être courageux. Mais mon article commence à être long, et je dois le terminer. Que le solliciteur se rappelle que la faculté de se mettre en colère en temps voulu et là où il le faut, est une des nombreuses qualifications qui sont nécessaires pour prendre des assurances.

LE SUCCES DANS L'ASSURANCE

Par Edward A. Woods, dans *Insurance World*.

Pour qu'un agent d'assurance sur la vie réussisse, il lui faut trois choses fondamentales: des personnes assurables, des ordres, de l'argent.

Si une de ces trois choses fait défaut, les deux autres manquent aussi. C'est sur la première que repose tout le reste.

Tout agent d'assurance sur la vie devrait connaître une quantité de personnes susceptibles de s'assurer. Est-ce votre cas? Si non, vous devriez immédiatement vous faire des clients en per-

pective. Si vous ne savez pas comment vous y prendre, apprenez-le. Si un homme n'a pas de "prospects", s'il ne sait pas comment en obtenir et s'il ne peut pas apprendre la manière d'en obtenir, il n'est pas fait pour l'assurance-vie et ferait mieux de reprendre le travail de la ferme. Que penseriez-vous d'un vendeur qui admettrait qu'il ne savait pas à qui vendre ses marchandises? Le champ dans lequel l'agent d'assurance recrute sa clientèle est beaucoup plus vaste que celui d'une personne vendant une ligne particulière quelconque de marchandises. Il ne suffit pas que l'agent d'assurances ait juste assez de clients à voir dans une seule journée. Il devrait en avoir un nombre assez grand pour l'entraîner dans son travail et il devrait toujours se dire qu'il a plus de personnes à voir que le temps ne le lui permet.

Voici quelques suggestions concernant la manière d'avoir toujours en vue un bon nombre de personnes assurables:

Si affairé que vous soyez à écrire des demandes d'assurance, soyez toujours à la piste de nouveaux "prospects". Le cultivateur qui essaierait toujours de récolter sans jamais penser à semer n'aurait pas de récoltes permanentes. Prenez l'habitude, avec chaque homme capable de payer une assurance, de vous informer de la situation dans laquelle il laisserait ses affaires et sa famille. Un cordonnier prend l'habitude de remarquer les chaussures d'un homme; un tailleur, ses vêtements; un dentiste, ses dents; un médecin, sa santé; un pasteur s'informe des nouveaux habitants de sa paroisse; un agent d'assurance connaissant son affaire est également aux aguets pour ce qui le concerne. Si vous vouliez vous fixer comme règle de connaître suffisamment les affaires de tous vos amis, voisins et connaissances capables de s'assurer, de savoir comment ils laisseraient les choses, s'ils mouraient aujourd'hui, vous ne manqueriez jamais de "prospects".

Soyez convaincus de l'importance de l'assurance et vous ne pourrez faire autrement que de penser à ceux qui ont

besoin d'assurance.

Étudiez les journaux; ouvrez l'œil et l'oreille en voyage, chez vous, à l'église, au club, etc. Le livre du téléphone, le directory, le Bradstreet vous donneront des listes de personnes assez fortunées. Même après avoir obtenu un "prospect", ces livres et d'autres de notre bibliothèque mis à votre disposition vous donneront des renseignements supplémentaires sur les ressources de ces personnes, leurs familles, etc. Tenez-vous au courant des changements d'affaires, des formations d'associations, des augmentations de salaires, hypothèques, achats de propriétés, promotions, changements d'occupations, mariages, décès, naissances, etc.

Tenez une liste des personnes assurables; classez-les par localités. Aucun homme ne manquera de "prospects", s'il tient systématiquement une liste des personnes qu'il a vues et les données qu'il a recueillies à leur sujet.

Tenez un registre de toutes les visites que vous faites à un client, du plan que vous lui proposez, de l'assurance qu'il a etc. Ces données peuvent être précieuses des mois, peut-être des années plus tard. A moins qu'un homme ne meure, qu'il soit définitivement non assurable ou absolument sans-valeur, ne détruisez jamais la carte de renseignements qui le concernent. Le cas le plus désespéré peut être bon dans cinq ans et les données que vous aurez recueillies vous seront des plus précieuses; cette personne sera impressionnée par votre système ou surprise des connaissances que vous avez sur elle, sa naissance, ses affaires.

Un agent ne devrait pas se limiter à un champ d'action unique. Il est bon de prendre en note tous les noms que vous pouvez vous procurer de personnes pouvant s'assurer, même si elles sont dans un district autre que celui dans lequel vous travaillez. Quand les affaires sont inactives dans votre district, parcourez la liste de ces noms et vous verrez qu'ils sont assez nombreux dans une autre localité pour qu'un voyage là soit justifié.

(A suivre).

La Compagnie d'Assurance "CROWN LIFE"

Emet toutes sortes de polices incontestables à partir de la date de leur émission. Des prêts peuvent être obtenus après la deuxième année. Aucune restriction quant aux voyages, à l'occupation ou à la résidence. C'est maintenant le moment de vous assurer. Un délai peut signifier une perte irrémédiable du capital investi.

Directeurs pour la Province de Québec: Lt. Col. F. C. HENSHAW, RODOLPHE FORGET, M.P.
Hon. H. B. RAINVILLE, H. MARKLAND MOLSON.

STANLEY HENDERSON, Gérant Général pour la Province de Québec.

Celui qui remet toujours au lendemain laisse toujours passer l'occasion.

Bureaux:
Chambres de la Banque Sovereign, rue St-Jacques,
MONTREAL.