

CONSEILS PRATIQUES AUX DEBUTANTS

Chaque homme que vous assurez vous aidera à prendre d'autres contrats. Quelques cartes d'introduction aux amis de l'homme qui désire s'assurer valent de l'argent pour vous. Soyez libéral. Ne manquez pas de payer celui qui vous aide pour l'assistance qu'il vous donne.

Dans chaque ville que vous visitez, il devrait y avoir un ou deux hommes heureux de vous voir. Ayez soin que chaque fois qu'ils vous font gagner de l'argent, ils reçoivent une juste rémunération. Il sera avantageux pour vous d'agir ainsi.

Faites-vous des amis de tous ceux que vous assurez. Si vous avez l'influence de vos assurés, ceux-ci travailleront tranquillement dans votre intérêt, et vous fourniront des renseignements qui vous permettront de solliciter plus intelligemment et plus effectivement. Cette aide vous permettra de juger exactement ce dont votre client a besoin et ce pour quoi il peut payer. Vous ne marchez pas à l'aveuglette, vous ne tâtonnez pas; vous savez d'avance quelles objections votre client en perspective vous fera.

Préparez, chaque soir, une liste de personnes à visiter le lendemain avec des renseignements complets sur elles. Si vous réussissez à exciter l'intérêt d'un homme, employez tous les moyens en votre pouvoir pour obtenir sa signature avant de le quitter. Montrez-lui les avantages de l'assurance comme moyen de protection. Faites ressortir la faible dépense d'une police pour les bénéfices qu'elle rapporte.

Neuf fois sur dix vous échouerez, si vous essayez d'écrire une demande d'assurance en présence d'autres personnes; demandez donc toujours à l'homme que vous sollicitez une entrevue dans son bureau particulier avant de lui faire savoir l'objet de votre visite.

Vous n'êtes pas limité à une classe quelconque d'hommes. Le champ que vous avez à exploiter aujourd'hui vous procurera de riches bénéfices demain. Le mineur devient majeur, et s'assure; l'homme dépensier et insouciant s'assure, se marie et s'assure; le commis peu payé monte en grade et s'assure; le marchand devient plus prospère et prend une assurance supplémentaire.

Une petite somme payée pour une affaire faite vaut mieux qu'une forte somme non payée pour une affaire qu'on demande à annuler. Vous ne pouvez pas vivre d'entrevues agréables avec les personnes que vous sollicitez. Soyez un homme terminant des affaires et obtenez des signatures.

Il y a trois choses essentielles dans l'obtention d'un contrat d'assurance-vie: la signature, le paiement de la première prime, l'examen médical de la personne à assurer. Ne perdez pas de vue le fait

que ces trois choses sont également importantes.

Le seul fait d'obtenir la signature du client dans la partie I ne signifie pas que la transaction est terminée. Si cela veut dire quelque chose au point de vue des résultats, cela indique simplement que l'affaire n'est que commencée. La chose logique à faire ensuite et immédiatement est d'obtenir du client un paiement suffisant pour sceller le contrat.

L'expérience a prouvé que les agents qui se font payer les primes au moment de la signature de la demande d'assurance rapportent à leur Compagnie 50 à 100 pour cent de plus que ceux qui font des affaires C. O. D. Prenez-en l'habitude et

vous épargnez du temps et de l'argent.

L'agent qui aborde un client avec timidité est voué à l'insuccès dès le début; mais celui qui aborde un homme avec courage et une confiance parfaite en sa propre aptitude à le convaincre, est presque certain de réussir.

Quand vous sollicitez, vous pouvez dire à brûle-pourpoint ce qui vous plaît; mais évidemment cela ne plaira pas à votre homme. Si vous voulez perdre ce client, vous n'avez qu'à parler de ce qui vous intéresse personnellement. En sollicitant, parlez assurance. Quand vous êtes en concurrence avec un autre agent, parlez contrats.

TOUR DU MONDE.—Journal des voyages et des voyageurs. Sommaire du No 48 (28 novembre 1908).

1o Dans les provinces du fond de la Chine, par M. Emile Labarthe.

2o A travers le monde: Les fêtes bardiques bretonnes et la Renaissance celtique, par Y. M. Goblet.—L'altération des noms géographiques.—La lutte économique: Le commerce des fourrures et l'élevage des Rennes du Kamtchatka. — A travers la nature: La transformation du réseau navigable en Suisse. — Civilisations et religions: Les origines de l'Allemagne se retrouvent dans l'architecture des maisons villageoises.—Un théâtre populaire coopératif à Longlaville-Les-Longwy en Meurthe-et-Moselle.—Livres et Cartes.—Les revues étrangères.

Abonnements—France: Un an, 26 fr. Six mois, 14 fr. Union Postale: Un an, 28 fr. Six mois, 15 fr. Le numéro: 50 centimes. Bureaux de la librairie Hachette et Cie, 79, boulevard Saint-Germain, Paris.

Travaux d'inventeurs.

Dans l'intérêt du public amateur d'inventions nouvelles, nous donnons plus bas une liste de brevets Canadiens récemment obtenus 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.

- 115256—Léandre A. Gullbault, Sorel, Qué. Procédé de fabrication d'onguents curatifs.
- 115262—José H. Seabra, Lisbonne, Portugal. Installations mécaniques pour l'utilisation de la force hydraulique.
- 115328—Joseph Paiement, Rigaud, Qué. Attrape-mouche pour étalles.
- 115362—MM. Berghund, Hjorth & Ljungman, Stockholm, Suède. Appareil électrique pour mettre le feu aux mines.
- 115367—Joseph Moreau, St-Germain de Grantham, Qué. Machine à écorcer.
- 115380—Samuel Cunningham, St. John, N.-B. Echafaud.
- 115425—Alexandre Ambert, Lyon, France. Méthode de poser les rails.
- 115431—Henri Pataud, Paris, France. Bordures de roues.

La Prevoyance

Cie. d'Accidents et de Garanties

Bureaux: 71a rue St - Jacques,

MONTREAL.

J. C. Gagné, Gérant Général.

La Banque d'Epargne de la Cité et du District de Montréal.

Avis est par le présent donné qu'un dividende de Dix Dollars par action sur le Capital de cette Institution a été déclaré et sera payable à son Bureau-Chef, à Montréal, le et après samedi, le deux janvier prochain, aux actionnaires enregistrés à la clôture des affaires, le 15 décembre prochain.

Par ordre du Conseil de Direction.

A. P. LESPÉRANCE,
Gérant.

Montréal, le 30 novembre 1908.

POURQUOI

DOIT-ON ASSURER SA VIE DANS

La Sauvegarde

1o PARCE
QUE

Ses taux sont aussi avantagés que ceux de n'importe quelle compagnie.

2o PARCE
QUE

Ses polices sont plus libérales que celles de n'importe quelle compagnie.

3o PARCE
QUE

Ses garanties sont supérieures à la généralité de celles des autres compagnies.

4o PARCE
QUE

La sagesse et l'expérience de sa direction sont une garantie de succès pour les années futures.

5o PARCE
QUE

Par dessus tout, elle est une compagnie canadienne française et que ses capitaux restent dans la province de Québec pour le bénéfice des nôtres

Siège social: 7 PLACE D'ARMES,

MONTREAL.