

moins. Si j'aborde, de cette manière improvisée, un futur client, j'entre souvent en matière en lui offrant ma carte. Il la regarde et généralement il me fait comprendre qu'il n'est pas plus satisfait que cela de me voir, qu'il a toutes les assurances dont il a besoin, etc. Je ne fais pas grande attention à cela, mais je lui demande si je peux me permettre de m'informer de la somme pour laquelle il est assuré. Ordinairement, il me le dira. En vérité, peu m'importe le montant d'assurance qu'il a pris, qu'il ait une assurance ou qu'il n'en ait pas du tout. Je pose simplement cette question pour entrer en matière. Ensuite, je commence à lui dire combien bonne est la compagnie que je représente et combien nombreux sont ses voisins ou ses camarades de la ville qui ont des polices dans ma compagnie. S'il semble patient et qu'il ne soit pas trop affairé, je lui montre une petite liste de détenteurs de polices dans son voisinage immédiat. Cette liste contient généralement les noms de citoyens riches, influents et éminents; et on découvre que tous ont de fortes polices d'assurance. Quelquefois, je raconte les circonstances dans lesquelles le maire ou un banquier éminent m'a pris une police. Si, à ce moment, je n'ai excité aucun intérêt, je commence à parler de ma compagnie, de l'endroit où elle est située, du nombre d'années pendant lequel elle a fait des affaires et le montant actuel de son capital. Je ne parle pas le moins du monde d'autres compagnies, mais j'insiste sur ce qui est particulier à la mienne. Si mon sujet laisse toujours cette personne apathique, mais si elle ne manifeste aucun ennui, je commence à parler des résultats excellents que ma com-

pagnie a pu produire dans le passé et j'examine avec elle une ou deux polices d'assurance. Prenons, par exemple, une police d'assurance telle que la suivante:

"En 1860, M. Jones de Jonesville, âgé de 38 ans, a pris une police dans la Blank Life Insurance Co. pour deux mille dollars (\$2,000.00), sur le plan d'assurance de paiements en 10 ans. Primes \$110.04, M. Jones est mort en 1900; à cette époque, voici dans quel état était sa police d'assurance:

Primes payées pendant 10 ans	\$1,100.40
Dividendes annuels reçus . . .	709.98
Coût net de \$2,000.00 d'assurance pour 40 ans.	390.42
Coût moyen annuel	9.76
Coût moyen annuel pour \$1000	4.88

M. Jones a payé les primes pendant 10 ans.

M. Jones a reçu des dividendes pen-

dant 40 ans. Son assurance lui a coûté \$4.88, pour \$1,000.00, par an "

Un tel exposé procure à l'agent quelque chose de défini sur lequel il peut parler et exciter l'intérêt d'une personne si rien autre ne peut le faire. L'histoire d'une assurance à dotation est encore meilleure, principalement dans le cas d'un jeune homme ou d'un homme non marié. Je cite toujours la police la plus forte que je puisse trouver \$50,000.00 si possible, et après avoir montré les gros chiffres, je descends jusqu'à une police d'assurance de \$1,000.00; toujours, j'arrive à employer une police réduite à la base de \$1,000.00 et, en commençant par les fortes polices d'assurance, je fais une forte impression sur la personne que je me propose d'assurer et, en même temps, je prolonge l'entrevue parce que presque tout le monde désire voir des chiffres sur une plus petite échelle.

L'histoire d'une police d'assurance, sous cette forme, n'est pas une comparaison; on pourrait s'en servir comme de comparaison, mais je ne le recommande pas. C'est seulement un record de ce que ma compagnie a fait dans un cas particulier avec une police spéciale. Ce n'est pas une garantie des résultats futurs; mais elle donne ainsi les noms réels d'hommes et de la place où ils se trouvent et on fournit des chiffres réels. L'agent peut ainsi parler de quelque chose et, à mon idée, cela empêche de faire des comparaisons. Quand un agent essaie d'intéresser un candidat, il doit avoir un sujet de conversation et une raison pour laquelle il parle si souvent d'autres compagnies, c'est qu'il n'a pas d'autre sujet de conversation.

(A suivre).

THE DOWD MILLING CO.

LIMITED.

Manufacturiers de Farines Supérieures, Patente Hongroise, Cosmos, Forte à Boulanger, High Loaf, Lily, Avoine roulée, Oatmeal et Cornmeal.

Entrepôts à OTTAWA, CAPACITÉ:
Moulins à ONT. 700 Barils de Farine,
QUYON, QUE. 100 Barils d'Avoine
PAKENHAM, ONT. roulée,
Communications directes avec 100 tonnes de Provende.

P. P. J. Demandez nos cotations
O. N. et W. par char mélangé.
C. P. R.
G. A. R. Lot de char ou moins—
G. T. R. Blé, Sarrasin, Avoine,
O. et N. Y. Semences de Céréales,
Expéditions par Rail Blé-d'Inde Fèves,
ou par Eau. Orge, Middlings.

Bureaux à OTTAWA et PAKENHAM, ONT.;
QUYON et MONTREAL, QUE.; WINNIPEG, MAN.
Bureau d'Ottawa, 241 rue Wellesley,
Telephone 1563. Bureau de Montréal,
436, Bâtisse du Board of Trade.

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. Bâtisse Banque Imperiale
OTTAWA, Ont. Cor. Bank & Sparks

WINNIPEG, Man. 65 Main & McDermott
QUEBEC, Qué. Richelleu Bld. 46 Dalhousie
ST. JOHN, 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.