

valeur représentée par une police, il y a encore cessation totale de protection. Et bien qu'étant donné qu'autant que protection veut dire assurance de l'aptitude à gagner, il n'y ait plus besoin de cette protection, cependant il en est besoin dans le sens le plus large du terme, c'est-à-dire l'assurance contre le gaspillage.

L'emploi imprévoyant de ce que produit une assurance, par des veuves et des orphelins, est une chose observée communément, et il n'est pas exagéré de dire que, dans un grand nombre de cas, le but véritable de la protection n'est pas atteint, parce que l'assurance a été payée en espèces, quand cette somme aurait dû être laissée entre les mains de la compagnie comme placement, sur lequel on pourra faire des tirages à intervalles judiciaires. En d'autres termes, la caractéristique de l'assurance, comme provision contre le gaspillage, n'est pas suffisamment comprise.

En résumé, l'affaire d'un agent est de vendre de la protection au sens le plus large du terme. Par conséquent, dans toutes ses relations avec les assurés, il devrait être sur ses gardes pour combattre toute tentative faite dans le but de convertir la production en espèces. Le détenteur de police a besoin de la protection, la compagnie et l'agent ont besoin de l'argent. Si l'assuré demande un règlement, faites un règlement en nature.

Il est bien entendu que la protection doit se traduire par un paiement en espèces quand elle prend une forme matérielle; mais l'agent devrait faire tout en son pouvoir pour empêcher cette protection de se matérialiser, jusqu'à ce qu'elle ait suivi son cours naturel et, même alors, les fonctions de la compagnie d'assurance, comme gardienne des fonds, devraient être mises en évidence d'une manière frappante.

RECHERCHER DE NOUVEAUX CLIENTS

Par R. T. Furman, de la Reliance Life.

Chaque fois que je parle à un agent qui ne réussit pas comme il le devrait, je m'aperçois que toute sa pensée est

tournée sur certains clients en perspective. L'un a remis l'affaire à plus tard pour une certaine raison, l'autre pour une autre; l'agent a vu celui-ci une vingtaine de fois, il a vu celui-là tous les ans depuis un certain nombre d'années.

Je pense que nous donnons trop de valeur et d'importance à ces futurs clients. Il arrive très fréquemment que plus un agent va souvent voir un homme, moins

il a de chance de lui prendre un contrat d'assurance. J'ai toujours cru que la première entrevue est la meilleure. Après cela, à moins que le solliciteur ne soit très habile, sa sollicitation est sujette à devenir une simple répétition.

Au bout de peu de temps il ennue le client et a à peu près autant de chance de réussir qu'une poule couvant un oeuf en porcelaine. Il arrive constamment qu'un nouveau solliciteur se présente avec les mêmes arguments, sous une forme différente et prend le contrat à la première entrevue.

Si vous vous tracassez la tête au sujet d'anciens "futurs clients", chacun ayant son excuse pour différer l'affaire, laissez-moi vous conseiller d'abandonner ces cas pendant un certain temps et de vous mettre en quête de nouveaux clients. Cherchez une classe d'hommes ou de femmes d'un état de fortune raisonnable. Dressez-en une liste; envoyez leur d'abord une brochure si vous le jugez bon, mais surtout allez les voir et faites-leur une proposition définie, préparée d'avance.

Si, chaque jour de la semaine, vous voyez de cette manière dix personnes nouvelles, je vous promets que vous ne vous occuperez plus de ces "clients futurs". Je parle par expérience. Le succès dans l'assurance-vie commence avec une recherche systématique pour de nouvelles personnes à assurer et ne continue qu'autant que l'agent persévère à prendre contact chaque fois avec de nouvelles personnes.

Voilà tout le secret du succès dans l'assurance-vie. Vous le savez aussi bien que moi. L'homme qui n'a pas d'argent, les hommes qui veulent s'assurer au printemps ou à l'automne, ou le mois prochain, ne valent rien pour nous aujourd'hui. L'homme qui peut s'assurer aujourd'hui est celui dont vous devez vous occuper, et l'agent qui le trouve est l'homme de l'heure. Etes-vous cet homme?

Une bonne annonce vend des marchandises aujourd'hui et vous fait une bonne réputation pour demain.

THE Imperial Live Stock Corporation,
Fonds Garanti, \$100,000. Assurance contre la mortalité du Bétail et des Chevaux. Mortalité Générale. Poulinage, Etalons, Castration, Bétail. Mort Accidentelle. Nous payons le montant assuré quelle que soit la nature de la mort.

Bureau :

Chambres 6 et 7, Edifice New York Life,
MONTREAL.

✶ Nous demandons des agents.

POURQUOI

DOIT-ON S'ASSURER DANS

La Sauvegarde

- 1o **PARCE QUE** Ses taux sont aussi avantages 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.

HENRY E. DUNN, Président

L'Agence Mercantile Bradstreet.

Etablie en 1849.

THE BRADSTREET CO., Propriétaire.

Bureau Exécutif : 346 et 348, BROADWAY, NEW-YORK.

Succursales dans les principales villes des Etats-Unis, 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.

Puissance du Canada

CALGARY, Alta. McDougall Block
HALIFAX, N.-S. Metropole Bldg., 191 Hollis
HAMILTON, Ont. 39 James St., South
LONDON, Ont. 365 Richmond
MONTREAL, Qué. Bâtisse Banque Impériale
OTTAWA, Ont. Coin Bank et Sparks

WINNIPEG, Man.
QUEBEC, Qué.
ST. JOHN, N.-B.
TORONTO, Ont.
VANCOUVER, B.-C.

William Ave et Main
111 Côte de la Montagne
74 Prince William
McKinnon Bldg., Jordan & Melinda
Coin Hasting West et Gamble

BUREAU DE MONTREAL : BATISSE DE LA BANQUE IMPERIALE, 284 Rue ST-JACQUES,

JOHN A. FULTON, Surintendant.