

Assurances

LE CHOIX D'UNE CARRIERE

(suite)

Choisissez une affaire où vous sentirez, particulièrement lorsque vous serez avancé en âge, que vous aidez le genre humain. Nous sommes dans un siècle de progrès social. Choisissez une carrière qui progresse du fait de cette tendance et qui ne soit pas retardée par elle. Ce serait décourageant d'être dans le commerce des liqueurs là où la prohibition fait des progrès. Aucun homme ne peut faire son meilleur travail s'il doute de la permanence de l'affaire dans laquelle il est engagé. Rien ne justifierait ses efforts ou un placement de capital dans une pareille entreprise. On peut aller plus vite quand on marche avec le vent que lorsqu'on a le vent contre soi; par conséquent une affaire en harmonie avec le progrès du temps offre les plus grandes facilités.

J'ai mentionné à dessein, en dernier lieu, une affaire profitable. Il est à peine possible si l'on tient compte de ce qui précède, que le choix se porte sur une affaire non profitable. Les considérations ci-dessus vous conduiront droit dans une affaire vous convenant tellement bien que, si vous vous acquittez bien de votre tâche, elle vous sera profitable. Il est vrai qu'il existe certaines carrières peu profitables, bien qu'en conformité avec ce qui vient d'être dit, par exemple les carrières de vocation. Bien qu'aucun homme ne doive hésiter à embrasser une carrière de devoir, sans tenir compte du profit qu'il en peut recueillir, l'argent, bien que ce ne soit pas la première chose à considérer, a de l'importance pour tous les jeunes gens, et cette importance peut augmenter plus tard, quand le travailleur devra pourvoir aux besoins d'une femme et peut-être de nombreux enfants. Beaucoup d'hommes appelés par le sens strict du devoir dans une autre profession, ont été forcés, dans la suite, de s'occuper de la question d'argent dans l'intérêt d'autres personnes que le devoir les obligeait de soutenir, ou poussés par le désir d'aider à des mouvements où l'argent était nécessaire.

La profession d'agent d'assurance sur la vie est certainement une profession qui vaut la peine d'être prise en considération; c'est une profession indépendante dont dépend votre succès et où vous êtes rémunéré suivant vos propres efforts. Vous pouvez y choisir vos relations et votre clientèle; cette profession élargit et développe les vues de ceux qui y sont engagés par leur contact avec les hommes de la meilleure classe et qui ont le mieux réussi; depuis la compagnie jusqu'à vos clients, vous trouverez partout dans cette affaire tous les stimulants possibles pour votre succès, vos efforts sont entièrement

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 notres.

Siège Social : 7 Place d'Armes
MONTREAL

London Guarantee & Accident Co. Limited

BUREAU PRINCIPAL A

TORONTO

D. W. ALEXANDER,

Gérant.

EMET des Polices protégeant les Employeurs contre les responsabilités publiques et générales, des Polices couvrant les responsabilités visées par l'Acte de compensation aux Ouvriers, et des Polices Couvrant l'Assurance des Automobiles et des Attelages.

THE LONDON AND LANCASHIRE LIFE ASSURANCE COMPANY LIMITED

Emet des Polices d'Assurance-vie à des Taux Modérés sur Plans des plus Attrayants.

Pour renseignements, écrivez à

B. HAL BROWN

Gérant Général au Canada

164 rue St-Jacques, MONTREAL.

60 YEARS' EXPERIENCE

PATENTS

TRADE MARKS
DESIGNS
COPYRIGHTS & C.

Anyone sending a sketch and description may quickly ascertain our opinion free whether an invention is probably patentable. Communications strictly confidential. HANDBOOK on Patents sent free. Oldest agency for securing patents. Patents taken through Munn & Co. receive special notice, without charge, in the

Scientific American.

A handsomely illustrated weekly. Largest circulation of any scientific journal. Terms for Canada, \$3.75 a year, postage prepaid. Sold by all newsdealers.

MUNN & Co. 361 Broadway, New York
Branch Office, 625 F St., Washington, D. C.

reconnus; l'assurance est une affaire permanente peu affectée par les paniques, offrant un avenir dont peu de personnes se doutent, où votre valeur augmente avec l'âge et où, lorsque vous vieillissez, vous sentez que vous avez employé votre vie au service du genre humain, aidant aux grands mouvements faits pour le progrès de l'humanité et qui sont la caractéristique de notre époque.

C'est donc une carrière profitable et qui le devient de plus en plus avec l'expérience et les années, carrière dans laquelle vous pourvoyez à votre propre pension pour votre vieillesse par le revenu que vous dérivez des renouvellements d'assurance.

LA LOYAUTE, FACTEUR DU SUCCES

La base de tout progrès et du succès qui en est la récompense est la poursuite d'un but idéal, et un des plus grands obstacles au succès est le changement fréquent d'idéal et par suite l'absence d'un but déterminé.

Le débutant dans l'assurance-vie est certainement frappé de la masse de statistiques en apparence contradictoires, dont des agents nouveaux peuvent faire usage dans leur lutte pour obtenir la signature d'un client en perspective. Il est plus fort que beaucoup d'autres, si son enthousiasme pour l'assurance n'est pas quelque peu refroidi les premières fois qu'il se trouve en face de cas où des rivaux sont à l'oeuvre.

Le remède à un tel découragement se trouve dans votre loyauté envers la compagnie pour laquelle vous travaillez. Novices ou vétérans, nous sommes sujets à manquer d'énergie et d'enthousiasme, et nous devrions puiser une nouvelle vigueur en considérant le passé et le succès actuel merveilleux du système de l'assurance et de la compagnie que nous avons le privilège de représenter.

Une loyauté durable ne peut pas exister sans connaissance intime, d'où nécessité pour l'agent de connaître parfaitement sa compagnie.

Dans l'assurance, il y a trop d'hommes qui changent constamment de compagnie et qui, en conséquence, n'ont aucun motif pour rester loyaux envers une institution quelconque. Il est impossible que ces hommes réussissent, et ils ne sont jamais considérés comme représentants de la dignité et du caractère d'une industrie qui s'est développée aussi merveilleusement au point de vue financier.

Pour bien réussir et faire des progrès dans la vente de l'assurance-vie, il faut avoir de l'enthousiasme et un homme ne peut pas avoir l'enthousiasme qui convient, s'il est porté à n'être pas loyal envers sa compagnie.

Dans le monde ecclésiastique, les con-