

Assurances

POUR OBTENIR DE FORTS CONTRATS D'ASSURANCE

Par Edward A. Woods

(Suite).

Il faut qu'un homme ait du courage et une situation importante pour prendre une forte assurance. Les hommes qui réussissent en affaires sont en général habiles, ont l'esprit délié et ne se laissent pas facilement détourner de leur but. Ils lisent votre pensée au lieu de croire simplement ce que vous leur dites. Si vous vous occupez sérieusement de votre affaire et si vous êtes infatigable, vous pouvez vous faire écouter de ces hommes. En allant les voir régulièrement, vous vous familiariserez avec leurs méthodes, la façon dont ils pensent et leurs besoins. Beaucoup d'agents de situation modeste ne se rendent pas suffisamment compte des affaires et des méthodes des hommes occupant une situation importante. Il leur est difficile de penser comme eux, de comprendre leurs méthodes d'affaires. Avant de vous adresser à un client probable qui peut s'assurer pour une forte somme, relisez, pour vous rafraîchir la mémoire, la circulaire intitulée: "Les hommes riches ont-ils besoin d'assurance-vie?" Parcourez votre liste des hommes qui ont de fortes polices d'assurance et soyez prêt à dire la raison pour laquelle un quelconque d'entre eux, dont l'exemple pourrait être influent, s'est assuré. Citez d'autres hommes qui s'assurent fortement ailleurs pour des raisons analogues à celles qui détermineraient votre client à s'assurer. Etudiez constamment les raisons qu'ont les principaux porteurs de polices de s'assurer fortement et appliquez ces raisons à vos propres clients. J'ai connu des agents qui croient que les hommes riches avaient de fortes sommes d'argent disponible et n'en empruntaient pas, oubliant que ce sont les hommes riches qui empruntent les épargnes accumulées des masses dans des ban-

ques d'épargne et autres, dans les compagnies de crédit et d'assurance et que ce sont eux qui sont le plus lourdement chargés de dettes. L'homme dont les moyens sont restreints ne fait pas de gros emprunts, parce qu'il ne le peut pas. Pendant la panique de 1907, feu H. H. Rogers dut, pour emprunter \$17,000,000, fournir \$34,000,000 de garanties et, pour obtenir l'argent, émettre sur ces garanties des billets à 6 pour cent qui furent acceptés par des banques et des compagnies de crédit à 95 moins une commission. On raconte que feu Wm. C. Whitney fut un moment endetté de \$50,000,000. Pour présenter avec succès l'assurance qui convient à de tels hommes, vous devez connaître leurs méthodes d'affaires, leur manière de penser et leur offrir une assurance basée sur leurs besoins. En outre, l'étude des méthodes des hommes prospères vous aidera à réussir.

Vous intéresserez de tels hommes encore plus vite en leur offrant une assurance d'un montant adéquat qu'en leur offrant une assurance insignifiante.

Il y a environ vingt ans, le docteur Hostetter était un des hommes les plus riches de Pittsburg.

Beaucoup d'agents s'efforçaient de le décider à assurer sa vie, en mentionnant le chiffre de \$20,000, puis en baissant

faiblement jusqu'à \$10,000 et même \$5,000, pensant qu'il prendrait de préférence une police plus faible. Un jour un agent de l'Equitable alla voir le docteur Hostetter et lui parla de l'avantage qu'il aurait à laisser \$500,000 d'argent liquide. A cette époque, l'Equitable n'assurait pas pour plus de \$100,000 et ne renouvelait pas ces assurances. Mais la proposition de laisser un demi-million d'argent liquide intéressa le docteur Hostetter, qui s'assura pour \$100,000 dans l'Equitable, avec une prime de \$10,865 et plus tard acheta de l'assurance complétant presque le montant suggéré. La faute commise par les autres solliciteurs fut de n'avoir pas offert au docteur une police assez forte pour l'intéresser.

Pour prendre de fortes polices d'assurance, l'agent doit être bon joueur. J'ai connu un agent qui avait perdu cinq assurances de \$100,000 chacune en une semaine. Il faut du nerf pour résister au désappointement que vous cause une perte aussi considérable; aussi un agent faible, découragé, qui craint d'essayer de peur de ne pas réussir, ne prend pas de contrats aussi importants. Il faut qu'un agent ait un esprit large et libéral.

Un agent désireux de montrer qu'il connaît l'assurance au lieu de n'avoir qu'un but consistant à effectuer une assurance par des moyens honorables, ne réussira probablement pas.

L'homme qui pense plus à soi-même qu'à ses intérêts qu'à ceux de ses clients a bien des chances d'échouer. Les hommes riches s'intéressent à eux-mêmes, non à vous.

Beaucoup de contrats importants ont été perdus, parce que l'agent ne veut pas travailler en association avec un autre préférant gâcher l'affaire plutôt que de partager une commission avec quelqu'un d'autre. La plupart des fortes assurances sont prises par des agents qui travaillent en collaboration.

Ce serait un avocat médiocre que celui qui ne voudrait pas demander conseil dans un procès important; ce serait un pauvre médecin celui qui refuserait d'avoir une consultation avec un collè-

London Guarantee & Accident Co. Limited.

Contrats de Garantie et de Fidélité.
Polices d'assurances contre les Accidents et la Maladie.

Polices Collectives contre les Accidents pour les Ouvriers

D. W. Alexander, Gérant pour le Canada.
Edifice Canada Life, TORONTO.

W. M. McCombe, Gérant pour la Province de Québec,
Edifice Canada Life, MONTREAL.

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITÉ

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3 plis.
Papiers de Construction. Feutre à Doubler et à Tapisser.
Produits de Goudron. Papier à Tapisser et à Imprimer.
Papier d'Emballage Brun et Manille.

Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

82, rue McGill, MONTREAL

Manufacture de Feutre pour Toitures: Rues du Havre et Logan.
Moulin à Papier, Joliette, Qué.



OFFREZ À VOS CLIENTS

LA PATE

à Polir les Poêles

BLACK JACK

CHEZ VOS MARCHANDS DE GROS.