

Bref, si vous voulez le convaincre que le système de cotisations de n'importe quelle forme et espèce est toujours mauvais; que la seule assurance véritable est "l'antique assurance", vous devez l'amener à le savoir et à le savoir par lui-même.

C'est ce qu'il faut faire. Le principe qui sert à établir la prime mathématique n'est pas si abstrait qu'un actuaire seul puisse le comprendre. Il est assez simple. N'importe quel écolier peut le comprendre promptement. Dans les précédents numéros de ce journal, on a démontré la base scientifique de l'assurance sur la vie, le calcul de la prime nivelée. Ces discussions ont en partie pour but de servir de leçon de choses à l'agent — méthodes qu'un brillant agent adoptera promptement dans n'importe quel cas.

L'agent qui obtient du succès n'est pas l'homme qui passe tout son temps à lire, à étudier et à compiler des statistiques. Il y a des hommes de ce genre, ils poussent les choses à l'extrême. Vous pouvez les guérir de l'habitude d'étudier, mais alors vous n'en ferez pas des agents à succès. Ils ne sont pas constitués pour cela.

A l'autre extrémité existe l'agent qui ne sait rien et qui s'en félicite. Son ignorance lui donne la liberté de tout dire et il se vante de dire la "chose qui amènera son homme". A-t-il du succès? Oui, à obtenir des affaires qui ne durent pas; il représente faussement ses contrats, déçoit ses victimes, fait des rabais sur ses commissions, laisse impayées ses dépenses de pension et d'écurie, et vole les primes.

L'agent qui réussit réellement se prépare pour son travail, se procure les informations dont il a réellement besoin, étudie les méthodes des hommes qui réussissent, de sorte qu'il peut savoir comment appliquer ses connaissances et son travail d'une façon incessante. L'extrait suivant traitant de ce sujet est tiré d'un article du Commercial World, de Londres, Angleterre:

"Qu'on se souvienne que c'est une chose d'acquérir des connaissances et tout-à-fait une autre de savoir comment employer ces connaissances avec le plus d'efficacité. L'agent qui possède les unes et peut faire l'autre est l'agent qui réussit. Confiant dans ses propres forces, il est cependant toujours prêt à prendre avantage de toutes les idées qu'il peut glaner de l'expérience d'autrui, et il ne dédaigne pas de renouveler connaissance avec les différentes phases des affaires, sous prétexte qu'il les "connait toutes". Nous sommes naturellement loin d'affirmer que le succès peut s'obtenir par la simple science des livres. Sa possession toutefois fortifie l'agent d'une manière très matérielle. Un charbonnier peut être capable de lancer un lourd poids à quelque distance, mais un athlète entraîné en dépensant moitié moins de force que le premier homme, le lancera deux fois plus loin. C'est simplement une question de savoir comment faire la chose convenablement, et c'est exactement cette connaissance que l'agent qui réussit a atteinte. Pensez-y vous qui, de l'autre côté de la clôture, n'avez ni le temps ni l'inclination pour lire la littérature d'assurance; profitez de l'expérience des autres et alors, vous aussi, avec le temps, vous pourrez probablement avoir l'orgueil de vos camarades de travail parce que vous aurez gagné la position honorable et rémunératrice d'un agent qui réussit.

Il est inutile d'envoyer une quantité de littérature que le destinataire n'aura pas le temps de lire; il existe diverses circulaires courtes dont chacune s'attache particulièrement à un trait de la compagnie ou du contrat. On peut en envoyer une demi-douzaine à un homme, mais s'il a quelque idée de s'assurer, l'une d'elles attirera son attention et il fera quelque demande de renseignements qui sera une occasion pour continuer la correspondance ou la sollicitation. Les noms sont numérotés et tenus dans un livre-journal ordinaire avec des lignes numérotées. Les circulaires sont égale-

ment numérotées et il est tenu un état de chacune de celles qui sont envoyées à des noms différents. En plus, chaque circulaire est accompagnée d'une enveloppe de retour ou d'une carte réponse sur laquelle est marqué le numéro de la personne à qui elle est envoyée. De cette façon, quand on reçoit une réponse, il est facile de se rapporter au numéro et de savoir quelle circulaire lui a été envoyée et celle qui probablement a pu attirer son attention. Au moyen de numéros, le travail n'est presque rien; il est simplement nécessaire d'écrire deux ou trois chiffres quand on adresse les enveloppes.

Les noms s'obtiennent par différents moyens, principalement sur la recommandation des assurés. L'idée est d'envoyer à chaque homme porté à la liste de malle une circulaire par mois et en vue de distribuer le travail également on envoie un trentième des circulaires chaque jour.

A la réception d'une réponse, le nom est entré dans un livre des assurés en perspective; il est numéroté différemment dans le registre de malle. Toutes les lettres reçues et envoyées ensuite sont marquées avec le numéro de l'assuré possible et la correspondance est réunie et mise en file par ordre numérique. On fait également une carte qui donne tous les renseignements obtenus concernant le futur assuré et après une entrevue on établit un mémorandum de la conversation qui est mis en file avec la correspondance. Par ce moyen, on a la situation exacte de chaque cas sous les yeux. En un moment un système de correspondance échelonnée prête son concours aux agents et quand l'affaire est mûre elle est retournée à l'agent qui avait indiqué le nom. — Western Underwriter.

Pipes, Fume-Cigares, etc.

La Maison Genin, Trudeau et Cie, 1670 rue Notre-Dame, Montréal, importe directement des marchés primaires tout ce qu'il y a de vraiment chic et nouveau en fait de Pipes, et Articles de Fumeurs: c'est là qu'il faut aller pour avoir le choix et les bas prix.

SYSTEME DE COTISATION.

Ordre Indépendant des Forestiers

L'ANNEE 1903

Payé aux Veuves, aux Orphelins et aux frères frappés d'incapacité...	\$1,658,108.92	Pourcentage d'accroissement d'assurance en vigueur durant l'année...	4.97%
Payé en bénéfices de maladies et de mortalité	192,163.71	Pourcentage d'accroissement de l'actif durant l'année	19.75%
Augmentation du nombre de membres durant l'année.....	14,123	Chiffre de la mortalité par 1,000, étant .14 de moins qu'en 1902.....	6.46
Augmentation de l'actif durant l'année.....	1,234,23.727		

Pour toute information relative au système d'assurance fraternelle de l'O. I. F. s'adresser à tout officier ou membre de la Société.