

Assurances

L'AGENT ET LA SOLLICITATION

Par Vice-Prés. R. H. Wallace, Girard Life
Inc Co.

(Suite)

Il est impossible d'établir des règles fixes quant aux méthodes efficaces à employer pour conclure une affaire. Il se présente rarement deux cas où les conditions soient identiques. Il va sans dire que le temps choisi doit être opportun, que l'agent doit avoir une faculté d'observation rapide pour profiter de toute circonstance avantageuse pouvant mener son affaire à bien.

Deux hommes sont en présence. L'agent est agressif, enthousiaste, courageux. Il représente une compagnie en laquelle il a pleine confiance; il offre un plan qu'il croit convenir le mieux aux besoins de son client; il a dans l'esprit le vieil adage: "Battez le fer pendant qu'il est chaud;" Il commencera à chauffer le fer en frappant. Il est facile de voir l'effet produit, si l'homme s'intéresse ou s'impatiente et se fâche; l'agent saura donc s'il doit commencer à écrire la demande d'assurance ou attendre avec tact et de bonne grâce une occasion opportune. A ce moment difficile, le bon ou le mauvais jugement de l'agent se manifestera, et c'est de là que dépendra en grande partie le résultat du marché. Si l'agent réussit, il est heureux. S'il échoue après avoir fait de son mieux, c'est folle que de s'affliger, car en le faisant, il n'est plus paré pour la prochaine attaque. "Essayer, c'est réussir; ne pas essayer, c'est échouer."

Même quand la demande d'assurance est obtenue, l'affaire n'est pas assurée. Tous les agents se rendent compte que deux choses au moins sont nécessaires avant de gagner la commission: un examen médical, comprenant l'inspection du risque et le paiement de la première prime. Il faut immédiatement, si cela est possible, obtenir le règlement de la prime par chèque ou par billet dès que le risque est accepté par le bureau-chef. Cela peut se faire au moment de la signature des blancs de demande mieux qu'à tout autre instant, surtout si au

blanc de demande est attaché un reçu de paiement.

Ce reçu indique que c'est la règle ordinaire de la compagnie, et qu'il n'est pas raisonnable de s'en écarter. On peut presque toujours obtenir un règlement. Alors quelle anxiété disparaît du fait de l'ingratitude possible de la femme, de l'ami du postulant ou d'un concurrent.

Pour des raisons semblables, on devrait faire des arrangements pour un prompt examen médical. Fixez vous-même le jour et l'heure, aujourd'hui si possible, non pas demain ou après-demain, sans laisser le postulant venir au bureau de la compagnie à un moment quelconque, où il attendra longtemps. Il sera désappointé dans son attente.

Je pense avoir donné quelques indications utiles aux agents d'assurance sur la vie. Je connais leurs espérances et leurs désappointements. Je sais quel est leur pouvoir pour le bien, quand ils s'acquittent bien de leur devoir. Les bons résultats qu'ils obtiennent sont manifestes dans de très nombreux ménages. J'ai passé vingt ans de ma vie comme agent d'assurance sur la vie, et je n'ai pas honte de la durée de ce service rendu à la compagnie ou aux assurés. A mon point de vue, c'est une vocation utile, noble, digne des meilleures qualités qu'un homme puisse posséder pour remplir honorablement ses obligations.

Téléphone Main 553.

ESINHART & EVANS
Agents principaux

**SCOTTISH UNION & NATIONAL
INSURANCE COMPANY
OF EDINBURGH**

**GERMAN AMERICAN
INSURANCE COMPANY,
NEW YORK**

et Courtiers Généraux d'Assurance.

Argent à prêter sur Biens Fonciers, aux
taux courants les plus bas. Demande
directe sollicitée.

BUREAU:
EDIFICE LAKE OF THE WOODS,
39 RUE ST-SACREMENT,
MONTREAL.

**London Guarantee &
Accident Co. Limited.**

Contrats de Garantie et de Fidélité.
Polices d'assurances contre les Acci-
dents et la Maladie.

Polices Collectives contre les Acci-
dents pour les Ouvriers.

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

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

**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. HALBROWN
Gérant Général au Canada
164 rue St-Jacques - MONTREAL

**ASSUREZ-VOUS
DANS
LA SAUVEGARDE**

10 PARCB QUB Ses taux sont aussi avan-
tageux que ceux de n'importe
quelle compagnie.

20 PARCB QUB Ses polices sont plus libérales
que celles de n'importe quel-
le compagnie.

30 PARCB QUB Ses garanties sont supérieu-
res à la généralité de celles
des autres compagnies.

40 PARCB QUB La sagesse et l'expérience de
sa direction sont une garantie
de succès pour les années
futures.

50 PARCB QUB Par dessus tout, elle est une
compagnie canadienne fran-
çaise et ses capitaux restent
dans la province de Québec
pour le bénéfice des nôtres.

**Siège social: 7 PLACE D'ARMES,
MONTREAL.**

LA PRINCIPALE DIFFICULTÉ qui se présente à l'homme inexpérimenté entrant dans l'Assurance-Vie, c'est de trouver des hommes Bons à Assurer. Cette difficulté disparaît quand vous travaillez pour une *Compagnie Industrielle*, dont les débits sont une mine inépuisable à la fois pour les affaires ordinaires et les affaires industrielles.

THE UNION LIFE ASSURANCE COMPANY

BUREAU-CHEF A TORONTO, CAN.

Plus de porteurs de polices au Canada que dans toute autre Compagnie Canadienne.

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"