

## Assurances

L'AGENT ET LA SOLLICITATION

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

Il y a quelques semaines, je reçus une lettre de cinq pages d'un homme cherchant une position dans notre compagnie. Il prétendait n'avoir pas son égal pour la vente de l'assurance. Il exposait ses glorieux faits et gestes sous de vives couleurs et en termes grandiloquents et il continuait par la remarque qu'il n'acceptait pas une seule garantie de moins de \$10,000 par an.

S'il pouvait faire tout ce qu'il prétendait, ce salaire n'aurait pas été trop élevé; mais une expérience de 23 ans dans l'assurance-vie me permet de juger les artistes qui se donnent des airs. Toutefois, dans sa lettre, cet homme faisait une citation qui m'intéressa. C'était la remarque suivante attribuée à feu John A. McCall: "Je peux trouver des directeurs à tous les coins de rues de New-York et presque tous les jours; mais je ne peux pas trouver facilement de bons agents."

Sans faire de remarques sur la valeur relative pour la compagnie, des directeurs, des officiers et employés d'une compagnie d'assurance sur la vie, il est incontestable que chaque compagnie, ancienne ou nouvelle, grande ou petite, a besoin pour son développement de bons agents, d'hommes de caractère, intelligents, énergiques, industriels, persévérants, pleins de tact, honorables et de confiance. De tels hommes sont toujours en demande. Des milliers d'entre eux prêchent chaque jour l'évangile de l'économie et du devoir et, par leur personnalité convaincante, réussissent à persuader leurs semblables de pouvoir à leur avenir et à celui des personnes qui leur sont chères. Les agents de cette catégorie méritent notre respect et notre admiration. Ils s'honorent eux-mêmes et honorent les compagnies qu'ils représentent, ainsi que la profession qu'ils ont choisie.

D'autre part, chaque homme honorable et bien pensant doit regretter profondément que, pendant les quelques dernières années, la formation de nombreuses sociétés ayant pris le titre de compagnies d'assurance sur la vie et dont beaucoup ne sont que de simples stratagèmes à promotion, ait amené sur le terrain une horde de gens incompétents, connaissant peu la marchandise qu'ils vendent et les sociétés qu'ils représentent et s'en souciant encore moins. Avec une effronterie impudente, ils sont allés d'une compagnie à l'autre, là où ils pouvaient obtenir la plus forte avance d'argent, émargeant souvent sur les listes de paye de deux compagnies ou plus,

## Un Bon Acheteur demande toujours les Tôles Galvanisées GILBERTSON'S



### COMET

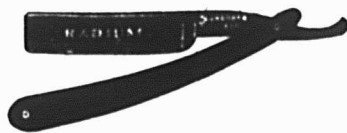
parce qu'il sait que ce nom est synonyme de bonne qualité et que le prix est correct.

SEUL AGENT DE VENTE AU CANADA:

ALEXANDER GIBB,

13, RUE ST-JEAN, MONTREAL.

### RASOIR "RADIUM" de H. BOKER & CO.



Affilé par les ouvriers les plus habiles tous experts dans leur partie. La matière, la main d'œuvre et le fini de ces Rasoirs sont parfaits; chaque Rasoir est garanti durer la vie d'un homme. Demandez notre Brochure Gratuite

"Some Pointers for Gentlemen who shave themselves."

(Quelques Indications pour les Hommes qui se rasent eux-mêmes.)

McGILL OUTLERY CO. Regd.  
Boîte Postale, 366, Montréal.

### THE LONDON AND LANGSHIRE 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



### SERVICE NAVAL DU CANADA

Avis concernant les soumissions pour la fourniture des aliments au Service Naval.

DES SOUMISSIONS sous pli cacheté adressées au sousigné et marquées "Soumissions pour aliments," lesquelles devront être accompagnées d'un chèque accepté pour 10 p. c. du montant de la soumission, seront reçues au ministère du Service Naval, à Ottawa, jusqu'à midi, le mercredi, 30 novembre 1910, pour la fourniture des aliments ci-dessous mentionnés, et qui devront être livrés aux arsenaux de Halifax, N.-E., et Esquimalt, C.-A.:

Haricots, chocolat, farine, confitures, marmelade, viandes en conserve (brawn mouton et bœuf salé), lait condensé, moutarde, gruau d'avoine, pois carrés, pois broyés, poivre, sel, suif, sucre, vinaigre, thé, café, riz et raisins.

La durée du contrat sera d'un an à dater du premier décembre 1910.

Le sousigné enverra des blancs de soumission à ceux qui en feront la demande.

Les journaux qui publieront cet avis ci sans l'autorisation du département, ne seront pas payés.

G. J. DESBARATS,

Sous-ministre du Service Naval.

Ministère du Service Naval,

Ottawa le 25 octobre 1910.

décevant leurs patrons et faisant des victimes parmi le public.

La question de l'obtention d'une demande d'assurance est une des plus importantes; car c'est de là que dépendent la vie de l'agent et celle de la compagnie. Aucune compagnie d'assurance sur la vie ne peut prospérer si elle ne reçoit pas de demandes d'assurance, et pour obtenir ces demandes il faut le travail d'agents habiles.

On ne peut pas indiquer de méthode ou de règles qui conduisent sûrement au but désiré. L'individu est le facteur qui compte le plus. Ce n'est pas la forme de la police, quels que libéraux qu'en soient les termes; ce n'est pas le taux demandé, qu'il soit plus élevé ou plus bas que celui d'une compagnie rivale, ce n'est pas l'ancienneté ou l'importance de la compagnie, qui déterminent le choix des postulants. Tous ces éléments exercent leur influence, mais je suis d'opinion que ce sont les qualités de vendeur de l'agent qui l'emportent sur toutes les autres considérations et assurent la signature du postulant.

### Travail systématique

On ne peut trop insister sur l'importance du travail systématique de la part de l'agent. La négligence de ce principe est le point faible de beaucoup d'hommes. Je connais des hommes d'une habileté remarquable, pouvant gagner de fortes commissions, qui travaillent irrégulièrement, au hasard, qui sont indolents au lieu d'être industriels; hommes qui, poussés par quelque besoin pressant, font des efforts spasmodiques pendant quelque temps, puis quand ils ont gagné une assez forte commission, laissent filer l'argent entre leurs doigts en se livrant à leurs goûts extravagants ou à des plaisirs vicieux. Bientôt ils sont à bout de ressources et prêts à recevoir quelque nouvel encouragement de la part du gérant, sous forme d'avance de fonds jusqu'à ce qu'ils puissent placer une autre police d'assurance.

Le travailleur moins brillant, mais consciencieux et systématique, quoiqu'incapable de faire le travail de son éminent collègue, qui, plein de son importance, regarde dédaigneusement le premier comme un agent de la classe ordinaire, possède d'habitude des fonds qui lui permettraient de faire un prêt à l'homme qui a de plus grands talents et c'est ce qu'il fait assez souvent.

Ni le génie, ni les intrigues ne remplaceront un effort persistant, systématique, suivant la droite ligne, pour obtenir un succès réel. L'agent qui compte sur son habileté et son talent de parole pour gagner sa commission, au lieu de se livrer à un travail honnête, est bientôt au bout de son rouleau. Permettez-moi de citer quelques paroles de Burton: