Conto Corrente con la Posta

N. 188. Ottobre 1908.

BOLLETTINO MENSILE

DELLE

ASSICURAZIONI GENERALI DI VENEZIA

SOCIETÀ ANONIMA ISTITUITA NELL'ANNO 1831

Capitale Sociale L. **13,230,000** - *Capitale versato L.* **3,969,000**

Fondi di garanzia L. **339,810,814.96** — *Cauzione versata al R. Governo nom. L.* **62,439,311.32**

Amministrazione.

Riforma della Contabilità Incendi.

Allo scopo di semplificare l'attuale sistema contabile del Ramo Incendi, abbiamo disposto di sostituire con il nuovo esercizio gli attuali: **Registro Assunzioni — Registro Storni — Registro Cassa Incendi — Registro Cassa Generale** — ed i relativi elenchi ed estratti, come pure l'**Estratto trimestrale dei premi in iscadenza** (Mod. 37) con stampati di nuovo modello.

Perciò invitiamo le Agenzie:

1° — a ritardare la compilazione del Mod. 37 per il 1909 fino al ricevimento del nuovo stampato che verrà spedito entro il mese venturo, e ad avere presente che in seguito alle modificazioni introdotte, non occorrerà che il Mod. 37 sia compilato in duplo nè che venga esteso fino dal principio d'anno per tutte le scadenze dell'esercizio, bastando che sia fatto in un solo esemplare e preparato un mese prima del principio di ciascun trimestre.

2° — a limitare le richieste degli stampati summenzionati 10 - 10 *a* - 15 e 18, alle quantità necessarie a raggiungere la chiusura dell'esercizio corrente.

Corporate Heritage & Historical Archive

Ramo Vita.

MESI	PRODUZIONE				DANNI ANNUNCIATI
	Proposte presentate		Polizze emesse		
	N.°	Somma Lire	N.°	Somma Lire	Somma Lire
Settembre.	1505	11.753.057.16	1289	10.305.166.30	520.966.69
Mesi precedenti . .	13355	108.713.125.19	11431	93.757.020.45	6.708.381.17
Totale	14860	120.466.182.35	12720	104.062.186.75	7.229.347.86

*
* *

Nuovo Questionario speciale (Mod. 6) da allegarsi alle proposte Vita nei casi in cui viene chiesto l' estrarischio d' invalidità.

La nostra Circolare 1° Giugno 1907 N. 15/8 ed il suo allegato, indicano chiaramente i casi nei quali, la Compagnia può concedere, gratuitamente o verso un soprapremio, la condizione speciale di esonero dal pagamento dei premi, nell' eventualità in cui l' assicurato, divenendo invalido, si rendesse incapace di guadagno.

Questa concessione di cui il pubblico dimostrò subito di apprezzare lo straordinario valore, non può essere accordata senza che la Compagnia conosca esattamente la professione dell' assicurando ed i rischi ai quali egli può andare esposto. Laonde, ad ovviare l' inconveniente che ora troppo spesso si produce, di malintesi e di ritardi nell' esito alle proposte per insufficienza di dati su tale oggetto, che ha decisiva importanza nell' accettazione dell' estrarischio di invalidità, abbiamo stabilito che d' ora innanzi *tutte le proposte di assicurazione sulla vita per le quali viene chiesta la condizione di esonero dal pagamento dei premi in caso d' invalidità debbano essere accompagnate da un apposito allegato (Mod. N. 6) da noi predisposto a questo scopo, il quale sia completato con tutti i dati ivi richiesti e regolarmente firmato dall' assicurando.*

In piego separato trasmettiamo un adeguato numero di esemplari del nuovo stampato a tutti i nostri Signori Funzionari addetti alla produzione ed alle Agenzie Principali, le quali favoriranno provvederne immediatamente le Sottoagenzie del loro territorio.

GENERALI Corporate Heritage & Historical Archive

Ramo Incendi

Stagionatura ed essiccazione del Tabacco in foglie.

In ragione dei molteplici esperimenti che si vanno ora facendo per la coltivazione del *Tabacco* indigeno, ci vengono con frequenza richieste delle piccole assicurazioni in questo prodotto, durante la cosidetta « cura. »

Il sistema adottato in Italia per tale operazione, che consiste principalmente nell' essiccazione entro magazzini ove arde un tenue fuoco di brage, ci è parso dei più pericolosi. Da indagini che facemmo, ciò malgrado, per sincerarci sul trattamento riservato a questi rischi dagli assicuratori nei paesi dell' estero ove la cultura del tabacco è molto più diffusa ed importante che da noi, come p. e. in Grecia, in Turchia, in Ungheria ecc. ci è risultato che colà l' essiccazione avviene quasi sempre ad aria libera, senza uso di fuoco.

Di fronte a tale condizione di cose e ritenuto che, in questi rischi, l'assicurazione non è invero neanche chiamata a compiere la sua specifica funzione di riparatrice di gravi ed imprevedibili danni economici, chè grave non può riescire la perdita delle piccole quantità di merce assoggettate volta per volta all' essiccazione, nè imprevedibile può dirsi l' incendio di fogliame sovrapposto di pochi centimetri ad un fuoco di brage, siamo venuti nella determinazione *di rifiutare in via assoluta le assicurazioni di tabacco in foglie durante l' essiccazione a fuoco.*

Di un tanto informiamo i nostri Signori Agenti per evitare a loro ed a noi la perdita di tempo inerente alla trattazione di simili affari ed alla relativa corrispondenza.

Collaborazione degli Agenti e Funzionari.

Un mio conoscente, avversario irriducibile dell'assicurazione, sta per prendere moglie, ma ha a che fare con un padre estremamente meticoloso. Per appianare alcune difficoltà, ricorre a me perchè intervenga in qualità di comune amico. Io mi presto di buon grado ed infatti riesco ad accomodare ogni cosa; però, nel conversare con il prudentissimo padre, trovo modo, assecondando i suoi stessi ragionamenti, di convenire con lui che le cautele non sono mai troppe quando si tratta di decidere delle sorti di una figliuola e gli faccio dire che anche la questione della salute del fidanzato è sempre una grave incognita.

Ci vorrebbe una legge che obbligasse ad una visita preventiva, dice il padre. Qui mi cade naturalmente in acconcio di fargli presente che, in attesa della legge, si può arrivare allo stesso scopo mettendo per condizione che, prima del fidanzamento, il giovine si assicuri sulla vita. Con questo mezzo, osservai, anche senza assumere informazioni di carattere delicato e di dubbio valore, si può avere una quasi certezza in argomento: La Compagnia nel proprio interesse fa esaminare scrupolosamente l' assicurando; anzi, se la somma è un po' rilevante, esige due visite mediche e così basta sapere che l' assicurazione è stata accettata per mettersi l' animo in pace. Dopo ciò cambio discorso e indi a poco mi congedo.

GENERALI Corporate Heritage & Historical Archive

Manco a dire che non passarono molti giorni che mi vidi comparire dinanzi il mio giovane amico, il quale, dopo alcune frasi indifferenti, mi dice:

« A proposito! Sai? Ho deciso di assicurarmi la vita. E vorrei farlo per « una somma un po' importante; ma sopratutto presto, perchè, come mi co- « nosci, quando ho presa una decisione non amo gli indugi. »

L'amico fu servito appuntino e con soddisfazione di tutti, non escluso il sottoscritto.

R. D. A.

*
* *

Prima regola nel trattare gli affari è di ***non perdere la calma ed il buon umore***: Ne fa prova il seguente incidentino toccato in questi giorni ad un nostro abilissimo ispettore residente in una grande città. Recatosi in provincia presso una importante ditta industriale insieme all'Agente della Compagnia ed introdotto nell'ufficio dell'assicurando, vi trova un viaggiatore di commercio che aveva allora allora finito di trattare i suoi affari. Questi, sentendo che i nostri funzionari parlano di assicurazioni sulla vita e delle « Generali », tanto per entrare anche lui nel discorso, esce a dire: « I miei principali ed io abbia- « mo fatto delle importanti assicurazioni con la Società X.... Con le « Generali » « non abbiamo voluto trattare perchè, nella nostra città, quella Compagnia non « ha per produttori che degli *straccioni*. »

Tale strana uscita del commesso viaggiatore metteva in penoso imbarazzo i presenti che si aspettavano una violenta protesta dal nostro ispettore; ma questi, lungi dall'alterarsi, anzi sorridendo, dice, rivolto al viaggiatore: « Io « sono sicuro, signore, che ella è in equivoco e che mentre parla delle " Generali „ « allude forse a qualche altra Compagnia: Guardi, glielo provo subito; io appar- « tengo precisamente al personale delle " Generali „ addetto alla produzione nella « sua città e, come Ella vede, il mio vestito non ha uno strappo nè una macchia, « ha le fodere di seta e in quanto ad eleganza sosterrei quasi che, se pur non di « molto, tuttavia è migliore del suo! Me ne appello a questi signori. »

La cosa, portata così dall'epico ove avrebbe potuto facilmente cadere, al burlesco, mise di buon umore gli astanti e la conferenza finì con la promessa di un importante affare da parte dell'industriale e con un appuntamento del viaggiatore al nostro ispettore, per istudiare, al ritorno nella comune residenza, la opportunità di far passare alle « Generali » le assicurazioni che egli e i suoi principali avevano concluse con la Compagnia X.

Se il nostro ispettore, cedendo all'impulso del momento, avesse provocato una violenta discussione con l'inopportuno interlocutore, avrebbe guastato l'affare in trattativa, si sarebbe fatto del cattivo sangue e non sarebbe forse riescito a convincere i presenti, così completamente come fece, che i produttori delle « Generali » non sono degli straccioni.

(Comunicato da **R. H.***)*

*
* *

GENERALI Corporate Heritage & Historical Archive

Il nostro sottoagente di *Santa Ninfa* (Marsala) Sig. *Antonino Piazza* ci comunica questi suoi « pensieri » sulla trattazione degli affari Vita, che di buon grado riproduciamo, pur osservando che le circostanze cui egli allude non corrispondono sempre e in tutto il paese, all' indole della popolazione.

Per conchiudere questi difficili e delicati affari, bisogna, come è noto, saper cogliere quello che si dice : il momento buono, bisogna anche sapere con tatto troncare le naturali esitazioni ; ma sopratutto conviene non addentrarsi in troppo lunghe ed ampie discussioni. Per venire ad una decisione ci vogliono degli argomenti sottili e robusti ad un tempo, accompagnati da un' azione rapida che non consenta il soverchio dilagare della conversazione. Senza di ciò, la pratica fallisce o si ha forse preparato il terreno per gli altri.

E per dare una energica spinta alle trattative l' Agente locale non è sempre nella posizione più favorevole ; spesso giova più all' uopo la « faccia nuova » il funzionario venuto dal difuori. Anzi, arrivo a dire che in certi casi il sottoagente può meglio aiutare tenendosi un po' in disparte, dopo aver preparato l' affare.

Certo è che da lui devono partire le migliori iniziative ed essere fornite tutte le indicazioni necessarie ; ma è pur vero che, alle volte, certi fatti di carattere riservato si confidano più volentieri ad un estraneo che a persona del luogo.

Perciò, nei piccoli centri ove tutti si conoscono troppo, ove regnano sovrani il pettegolezzo, e le piccole competizioni di partito o d' interessi, a chi vuole riescire, giova circondarsi di un dignitoso riserbo che accresca la fiducia nella segretezza e serietà dell' affare proposto e di chi ne cura la trattativa.

***

Società Anonima Italiana di Assicurazione contro gli Infortuni di Milano

MESI	DANNI ANNUNCIATI			
	Morte	Invalidità	Inabilità	Totale
	1	2	3	1 - 2 - 3
Settembre.	17	101	2853	2971
Mesi precedenti . . .	78	630	19063	19771
Totale	95	731	21916	22742

***

Corporate Heritage & Historical Archive

Personale

Cessarono dalle funzioni di Agenti Viaggiatori i signori: *Braidi Bartolomeo*, *Borelli Agnello*, *Bovio Emanuele*, *Grossi Giuseppe*, *Mariottini Gino*, *Rimini Prof. Cesare* e *Trapani Agostino*.

A Venezia è morta la signorina Iginia Vivante impiegata nei nostri uffici Sezione Vita.

Cessarono di far parte del Personale esterno della *Società Anonima Italiana di assicurazione contro gli Infortuni di Milano* i signori: **Brancati Umberto** — Salerno e **Rubino Giacomo** — Genova.

LA DIREZIONE VENETA

BOLLETTINO MENSILE

DELLE

ASSICURAZIONI GENERALI DI VENEZIA

Ramo Vita

PROPOSTE		PRODUZIONE		OGGETTI
N.	Somma Ass.	N.	Somma Ass.	Premi Ann.
1902				
1901				
Diff.				