

N. 209.



Luglio 1910.

BOLLETTINO MENSILE DELLE ASSICURAZIONI GENERALI DI VENEZIA

SOCIETÀ ANONIMA ISTITUITA NELL'ANNO 1831

Capitale Sociale L. 13.230.000 - Capitale versato L. 5.292.000

Fondi di garanzia L. 385.171.228.76 — Cauzione versata al R. Governo nom. L. 69.538.000. —

Ramo Vita

MESI	PRODUZIONE				DANNI ANNUNCIATI Somma Lire
	PROPOSTE PRESENTATE		POLIZZE EMESSE		
	N.°	Somma Lire	N.°	Somma Lire	
Giugno	1782	15.397.489.91	1570	13.335.563.30	782.901.12
Mesi precedenti . .	9183	79.638.874.96	7961	69.773.337.75	4.760.281.00
Totale	10965	95.036.364.87	9531	83.108.901.05	5.543.182.12

*
**

Assicuratori d'oltre Oceano.

Come è noto, nell' America Settentrionale, l' assicurazione sulla Vita, pur non offrendo maggiori vantaggi che fra noi, si trova ad un grado di sviluppo che a confronto di quello raggiunto in Italia, ha quasi dell' inverosimile. Ciò dipende da molteplici cause, prima fra le quali, l' enorme ricchezza pubblica e privata di quelle popolazioni e, certo non ultima, l' indole loro più risoluta e la loro più antica familiarità con lo studio dei problemi pratici dell'esistenza.



Sebbene, dunque, si tratti di un ambiente molto diverso dal nostro, pure non può riescire privo d'interesse per noi, il conoscere il modo in cui i nostri colleghi d'oltre Oceano pensano ed agiscono in materia di affari di assicurazione, ciò potendo offrirci qualche utile ammaestramento ed anche una preparazione per quei tempi, forse più vicini di quanto generalmente si creda, in cui l'assicurazione sulla Vita avrà anche in Italia il suo pieno sviluppo.

Con tale intento facciamo qui seguire alcune note tratte da pubblicazioni di assicuratori o di Compagnie nord-americane.

Una serie di NO da avere bene presenti:

- Non* isperate di riuscire lavorando senza metodo.
- Non* indugiatevi a parlare dei vantaggi dell'assicurazione sulla vita: essi sono già abbastanza noti (*in America sì, in Italia no*).
- Non* parlate delle altre Compagnie; esse hanno già i propri Agenti.
- Non* fate che il cliente creda di beneficiarvi assicurandosi con voi.
- Non* mettetevi a trattare tutti gli affari alla stessa tariffa.
- Non* coltivate assicurandi che non possono divenire degli assicurati.
- Non* chiedete timidamente la firma della proposta.
- Non* tentate di fare un dottore in matematica di ogni vostro assicurando.
- Non* perdetevi metà del vostro tempo a vantarsi degli affari che avete fatti.
- Non* perdetevi d'animo quando fate fiasco.
- Non* impennatevi se la Compagnia rifiuta un rischio che credete buono. Essa ha tutto l'interesse di accettare i buoni rischi.
- Non* mettetevi in mente che alla vostra sede non ci sia da fare. Mentre voi cercate lontano, gli altri fanno gli affari a casa vostra.
- Non* andate in cerca di casi fortunati.
- Non* discutete con i concorrenti; tanto, essi non si assicurano con voi.

Assicurazioni insufficienti.

« Ben pochi si assicurano sufficientemente » diceva non ha guari, un noto assicuratore. « Pochi fanno quello che possono, a questo riguardo. « E invece, quando la polizza viene a scadenza, tutti vorrebbero averla « fatta per somma maggiore e spesso v'ha chi rimprovera l'Agente perché « non seppe indurlo ad assicurare un capitale più corrispondente alle loro « circostanze. E, i morti, se potessero parlare, pronuncierebbero parole di « sdegno contro i loro assicuratori, tacciandoli di poca coscienza, perché « non si dimostrarono insistenti e, se occorreva, anche molesti, pur di de- « ciderli ad assicurarsi in modo che i loro cari, privati del più valido so- « stegno, fossero almeno largamente provveduti dei mezzi occorrenti a « garantirli dalle privazioni e dalla decadenza. »



Metteteci ogni tanto un sorriso.

Lo scrittore Hubbard diceva: « Quando scrivete per il pubblico, met-
« tete, se possibile, un sorriso nel calamaio. La pubblicità parla agli uomini
« e deve far vibrare sentimenti umani ».

Altrettanto vale per la produzione: Anche qui il sorriso ha la sua parte.
Esso è un miglior passaporto che il vestito alla moda o il grosso brillante
che portate al dito, vi spiana la via ai colloqui cordiali, smussa la rude
impazienza dell'uomo d'affari, attenua la solennità del pezzo grosso che vi
tiene a distanza, e va dritto al cuore delle madri e dei bambini a cui fa-
vore perorate. Astenetevi dal fare dello spirito, lasciate stare le vuote bar-
zellette con cui non si fa cammino, ma fate che ogni tanto vi spunti sul
volto un sorriso giocondo e simpatico.

Non si deve stravincere.

In un albergo di provincia due viaggiatori discorrono dei loro affari.

L'uno, giovane, vivace, vestito con ricercatezza, l'altro, semplice, ma-
turo, uno scozzese dall'occhio penetrante. Il giovine si dimostra alquanto
avvilito, perchè una trattativa nella quale aveva impiegato tutto il pome-
riggio gli era andata in fumo ed insiste perchè il suo nuovo conoscente gli
faccia apertamente le sue critiche.

« Vi fece delle obiezioni? » si decide a chiedere lo scozzese. « Sì »
risponde il giovinotto. « E voi gliele avete demolite? » « Naturalmente. »
« Ebbene » riprende lo scozzese « li sta probabilmente il guaio, forse la
« demolizione fu troppo completa. Temo che voi siate un po' impetuoso. Il
« buon uomo vi fa un'obiezione. E voi vi slanciate come un fulmine ad
« annientarla. Egli allora si accorge che siete armato di argomenti belli e
« pronti e s'indispettisce. Invece, quando il vostro uomo solleva un'obbie-
« zione, bisogna a tutta prima mostrarsene sorpreso; fermarsi, riflettere e
« poi, assecondando la sua idea, tirarlo cautamente dalla vostra. Se vi
« concede una qualsiasi delle vostre ragioni, è su quella che dovete imper-
« niare la conclusione. Così egli sarà lusingato dell'acume dimostrato, tanto
« nel mettervi in imbarazzo con una questione per voi nuova, quanto nel-
« l'aiutarvi a risolverla ».

Una fatale confusione.

« Quando il diavolo ci mette la coda! » esclamava l'altro giorno un
impiegato governativo parlando ad un collega.

« Che ti è successo? »

« Ieri andai da due medici a ritirare due diversi certificati. L'uno era per la
« Compagnia di assicurazione e mi dichiarava perfettamente sano; l'altro
« era per il nostro Capoufficio ed asseriva che, per la mia malferma salute,
« avevo bisogno di un lungo riposo ».

« Ebbene, che male c'è? Anch'io ho fatto lo stesso. »

« Sì », continua l'altro, « ma io ho scambiato gli indirizzi. Il certificato
« di malattia andò alla Compagnia di assicurazione e quello di buona sa-
« lute, al capo ufficio! Capisci? ».



Ramo Furti

Napoli, 6 luglio 1910.

Sig. Comm. Giovanni Mauro

Rappresentante Procuratore delle ASSICURAZIONI GENERALI di Venezia
CITTÀ

Fermo la presente per esprimere a Lei ed alla sua Compagnia i miei sentiti ringraziamenti per il modo corrente e liberale con cui mi è stata risarcita la perdita da me subita in conseguenza del furto avvenuto in mia casa.

La definizione di questo danno dimostra come le Generali di Venezia intendano con encomiabile larghezza di criteri il compito loro di riparare laddove un loro assicurato ha sofferto per la malvagità altrui. Mentre con questa mia manifesto tutto il mio compiacimento per avere compiuto presso la sua Compagnia l'atto di previdenza di cui ora ho avuto i benefici effetti ripeto a Lei ringraziamenti per le sue cortesi prestazioni e la riverisco distintamente,

GENNARO DE LUCA

*
**

Società Anonima Italiana di Assicurazione contro gli Infortuni di Milano

MESI	DANNI ANNUNCIATI			
	MORTE	INVALIDITÀ	INABILITÀ	TOTALE
	1	2	3	1 - 2 - 3
Giugno	9	139	3140	3288
Mesi precedenti . . .	46	594	12318	12958
Totale	55	733	15458	16246

Personale

Il Signor Cav. Carlo Albanese nostro Rappresentante in Palermo che, in qualità di Presidente di quella Società Garibaldini, fu uno dei principali organizzatori delle feste cinquantenarie per la liberazione della Sicilia, venne testè nominato *di moto proprio* da S. M. il Re ad *Ufficiale dell' Ordine dei Santi Maurizio e Lazzaro*.

All' ottimo nostro amico e collaboratore che, con lo stesso zelo ed entusiasmo con cui servì a suo tempo la patria, ci presta da moltissimi anni l'opera sua intelligente ed apprezzata, mandiamo i più cordiali rallegramenti.

LA DIREZIONE VENETA

