Conto Corrente con la Posta

N. 210. Agosto 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.* 69,538,740. –

Ramo Vita

MESI	PRODUZIONE				DANNI ANNUNCIATI
	Proposte presentate		Polizze emesse		
	N.°	Somma Lire	N.°	Somma Lire	Somma Lire
Luglio	1732	14.805.879.43	1756	12.379.983.96	713.021.11
Mesi precedenti .	10965	95.036.364.87	9531	83.108.901.05	5.543.182.12
Totale	12697	109.842.244.30	11287	95.488.885.01	6.256.203.23

***

Monte S. Biagio 18 Luglio 1910.

Alla Spett. Compagnia ASSICURAZIONI GENERALI

VENEZIA

Sento il dovere di ringraziare codesta Spett. Compagnia per la correntezza e sollecitudine con le quali mi ha pagato, a mezzo dell' Agenzia di Formia, L. 20.000 assicurate sulla vita del mio povero marito.

Che l'esempio valga a decidere quei padri di famiglia i quali, benchè in condizioni favorevoli, non si valgono di simili atti vantaggiosi di previdenza a favore dei loro cari.

Con i maggiori ossequi.

dev.ma

Michelina Scatafassi Ved. Cardinale

Importanza della produzione Incendi.

La produzione Vita richiede i nostri maggiori sforzi;

Se quando c'intratteniamo con i nostri Agenti e Funzionari in materia di produzione, ci accade molto più spesso di trattare questioni riguardanti la produzione del Ramo Vita che quella del Ramo Incendi, ciò non dipende invero dal tenere noi in minor conto lo sviluppo di questo piuttosto che di quel Ramo, ma unicamente dal fatto che l'assicurazione sulla Vita è tuttora molto meno conosciuta dell'assicurazione contro gli Incendi ed il bisogno di provvedersene è perciò meno spontaneamente sentito dal publico di quanto non sia quello di assicurare i propri averi contro i danni del fuoco. E, per conseguenza, le difficoltà che incontra in pratica la produzione Vita essendo molto maggiori e presentando una molto più notevole varietà di aspetti, è naturale che su queste debba più spesso soffermarsi il nostro studio ed il nostro esame, per trovare e suggerire ai nostri collaboratori il miglior modo di risolverle.

la produzione Incendi è pure importantissima

Ma, a prescindere da questa diversità che riguarda soltanto i mezzi di azione e non le finalità da raggiungersi, rimane fuor di dubbio che tanto l'uno che l'altro ramo hanno per noi eguale importanza e che con pari intensità è d'uopo ne venga curato lo sviluppo, tanto più che, come l'esperienza insegna e come in appresso avremo occasione di dimostrare, il progresso dell'uno giova al progresso dell'altro e l'opera produttiva risulta tanto più efficace quanto più armonicamente è svolta a favore di entrambi i rami.

va assiduamente coltivata dalle Agenzie

Quindi, lo ripetiamo, ed in ciò fare ci rivolgiamo specialmente ai nostri Signori Agenti e Sottoagenti ai quali è in via principale affidata la buona gestione del Ramo Incendi; questo Ramo, ha, tanto intrinsecamente, quanto per l'andamento generale del lavoro, la massima importanza e ad esso è d'uopo che vadano le loro più vigili e solerti cure, per far sì che non solo si conservino gli affari già acquisiti, ma che la clientela venga continuamente accresciuta mediante una forte intensificazione del lavoro nei centri in cui ora si esplica ed una energica penetrazione in tutte quelle zone di territorio che sono state fin qui neglette od insufficientemente coltivate, questo essendo il mezzo più diretto e sicuro di garantire e difendere il presente stato degli affari e di preparare per un prossimo avvenire nuovi e cospicui progressi in tutti i Rami.

è base del lavoro anche degli altri Rami

Infatti, non va dimenticato, che se il grande sviluppo che ormai si manifesta presso quasi tutte le nostre Agenzie nelle operazioni del Ramo Vita rappresenta, rispetto al complesso del nostro lavoro, il coronamento dell'edificio, l'importanza delle nostre operazioni del Ramo Incendi ne costituisce la salda e necessaria base.

Il Ramo Incendi, cresciuto mercè le assidue cure dei nostri predecessori in quei tempi in cui la produzione presentava a suo riguardo quelle stesse difficoltà che oggi tuttora s'incontrano nella produzione Vita, ha per primo procurato alla nostra Compagnia il posto cospicuo che occupa nella considerazione del publico.

i forti pagamenti per danni giovano al prestigio della Compagnia e delle Agenzie

I molti milioni che la Compagnia, con esemplare puntualità e correntezza, distribuisce ogni anno tra la clientela in forma di risarcimenti per danni d'incendio, creano un efficace legame fra questa ed i nostri Agenti; mentre l'impressione prodotta dai disastrosi incendi che dànno luogo alle più forti indennità, congiunta al continuo ricorrere del nome delle « Generali » come quello della Compagnia chiamata, quale sola assicuratrice o quale delegata, a liquidare gli ingenti danni avvenuti, finisce per fondere ed identificare sempre più nella mente del publico il nome del nostro Istituto con il concetto della più completa ed universale fiducia.

le provvigioni d'incasso offrono un reddito importante e sicuro

Ma non è solo in ordine a questi importantissimi vantaggi indiretti che il Ramo Incendi merita le sollecite cure degli Agenti; esso le merita altrettanto per considerazioni d'indole materiale che riguardano direttamente il loro interesse economico: Infatti, il portafoglio incendi per la stabilità e per l'entità dell'utile derivante dalla provvigione d'incasso, è la base più sicura del reddito dell'Agenzia e perciò il lavoro ed i sacrifici dedicati a conservarlo e ad estenderlo sono, senz'altro, un capitale messo ad ottimo frutto. Di ciò non dubitano al certo quei nostri Agenti e Sottoagenti, che, avendo assunto il mandato con serietà di propositi e con la ferma volontà di riescire, hanno veduto in breve volgere d'anni assurgere la loro gestione dapprincipio modesta e piuttosto dispendiosa, ad un grado insperato di prosperità e che avendo, come fa l'intelligente agricoltore, seminato e coltivato con larghezza, con maggiore larghezza hanno raccolto e raccolgono.

occorre rinsanguare di continuo la clientela

Il lavoro del Ramo Incendi è lavoro di pionieri; esso esige sopratutto perseveranza e metodo, (1) esige che non si trascuri il piccolo e medio affare per attendere soltanto agli affari grossi, che promettono un più facile e pronto guadagno. Anche il piccolo affare incendi può procurare delle interessanti relazioni e può, in progresso di tempo, fruttare degli affari maggiori sia in questo che in altri rami.

ricercare anche gli affari minori

Il giovane sposo che oggi mette su casa ed assicura il suo modesto mobiglio, può diventare domani proprietario, direttore od amministratore d'importanti aziende ed il suo appoggio può riescire prezioso per affari di ben altra importanza che la piccola assicurazione da lui contratta in principio di carriera.

Trovandosi in contatto ricorrente con l'Agenzia per pagare ogni anno il suo piccolo premio, chiederà certamente ad essa informazioni quando vorrà assicurarsi contro il furto o contro gli infortuni, o quando si deciderà a dedicare i suoi risparmi ad un'assicurazione sulla vita. E così, anche la modesta polizza incendi che l'Agente dalla vista corta trascurerebbe perchè apportatrice di un utile meschino, appare in molti casi, all'Agente più avveduto, meritevole di essere ricercata anche se, al momento, reca più lavoro che guadagno.

completare la organizzazione

E le stesse ragioni che consigliano di non trascurare il piccolo e medio affare, ma di procedere anzi sistematicamente alla loro ricerca, creando a questo fine, un'opportuna organizzazione alla propria Sede, impongono, in un altro ordine di fatti, la necessità di non trascurare nessuna delle loca-

(1) Riguardo alla necessità di operare con metodo ed ai sistemi da seguire al riguardo, vedasi Bollettino N. 196 del giugno 1909 sotto il titolo: **Premi d'incoraggiamento.**

lità facenti parte del territorio dell' Agenzia o della Sotto agenzia: Colà dove la distanza non consente di recarsi abbastanza spesso di persona, bisogna poter giungere mediante l' organizzazione, nominando degli attivi Sotto agenti od incaricati e non dimenticando che, come bisogna sapere acquistare a tempo il piccolo cliente che può in seguito divenire importante, bisogna saper discernere con sagacia quelle località che, pur essendo, nel momento, di scarsa risorsa, sono destinate a progredire, per una delle tante cause che ai giorni nostri producono, con rapidità, simili effetti. Tali possono essere, ad esempio, la costruzione di una nuova ferrovia o di una tramvia, la creazione di nuove industrie connesse a speciali risorse di carattere locale, la formazione di una stazione termale o di villeggiatura ecc.

occupare a tempo le posizioni che diventano importanti

Noi abbiamo veduto in questi ultimi anni sorgere centri fiorentissimi intorno a località che in passato erano insignificanti borgate o miseri villaggi e chi prima seppe intravvedere l' avvenire di quei luoghi e pensò a mettervi a tempo un attivo rappresentante, vi si è creato un nucleo di affari ed una posizione così forte che i ritardatari ben difficilmente potrebbero conquistare.

Noi non manchiamo d' insistere, quando ne è il caso presso le singole Agenzie Principali su questo vitale argomento dell' organizzazione, che interessa, ad un tempo, la produzione di uno dei nostri principali Rami e l' andamento complessivo del nostro lavoro; ma abbiamo voluto qui parlarne anche in via generale perchè tutti i nostri Agenti e Sotto agenti conoscano il nostro pensiero al riguardo e lo seguano con la più scrupolosa cura, nella pratica esplicazione del proprio mandato.

Prima di chiudere vogliamo soffermarci su di un altro punto sul quale ci sembra interessante di chiarire un errore in cui molto spesso si trovano taluni nostri agenti.

La concorrenza è più molesta.

Non di rado ci viene detto che la produzione del Ramo Incendi, è resa straordinariamente difficile dal fatto che, quasi ad ogni affare, ci troviamo in concorrenza con altre Società le quali, pur di farsi strada, praticano premi cui la nostra Compagnia non può adattarsi. Sulla nostra posizione di fronte alle concorrenti abbiamo avuto occasione di parlare altra volta e precisamente sotto il titolo « *La coscienza della nostra forza* » nel Bollettino N. 204 del febbraio 1910 al quale ci riportiamo.

a chi tratta gli affari dal tavolo d' ufficio.

Ma qui ci preme di osservare che la frequenza dei casi in cui ci vengono comunicate simili difficoltà, si verifica specialmente rispetto a quegli Agenti che hanno la deplorevole abitudine di aspettare gli affari nel proprio ufficio, anzichè quella ottima di muoversi per ricercarli e per farli ricercare dai propri collaboratori.

E in verità, specialmente negli affari di piccola e media importanza, quali sono le assicurazioni incendi che vengono più spesso contese fra concorrenti? Senza dubbio quella dei clienti che vengono a proporle all' ufficio dell' Agenzia. È evidente infatti che la persona che si è presa la briga di recarsi a trattare la propria assicurazione incendi presso un' Agenzia, avrà

probabilmente pensato ad interpellarne anche delle altre, per informarsi in primo luogo, dei premi, e per suscitare inoltre, a proprio vantaggio, un po' di concorrenza. Non pochi poi sono i clienti che, una volta messi per questa via, trovano utile di valersi del vecchio, ma pur sempre efficace mezzo, d'indicare, come offerti della concorrenza, dei premi di propria invenzione.

che non a chi va in cerca degli affari.

Ma se, invece di aspettare gli affari in casa propria, gli Agenti seguiranno il sistema di visitare o far visitare i clienti, essi non tarderanno a convincersi come, tale sistema, apparentemente più incomodo e gravoso, sia pur quello che, in realtà, costa minore sacrificio e fatica, in proporzione ai risultati utili ed alle soddisfazioni che procura. Ed invero, quando l'Agenzia *ricerca* gli affari, essa dirige, naturalmente, le proprie ricerche verso quegli affari che conosce come più desiderabili e che offrono pertanto ogni probabilità di venire prontamente e con soddisfazione, accettati dalla Direzione, senza dar luogo a lunghe corrispondenze con questa ed a discussioni con i clienti, e, d'altro canto, essa potrà molto più facilmente ottenere premi convenienti, senza essere molestata dalla concorrenza, perchè il cliente cui si è usata l'attenzione di andare ad offrire i propri servigi, molto spesso tratterà e concluderà senza interpellare altre Compagnie; ma, in ogni modo, si sentirà indotto a ricambiare tale attenzione con qualche riguardo e, pur non trascurando il proprio interesse, sarà più accessibile a concedere patti convenienti di quanto non sia l'assicurando che, presentatosi spontaneamente all'Agenzia, non si sente obbligato ad usarle preferenza o riguardo alcuno.

Confidiamo che, in considerazione dei fatti fin qui esposti, i nostri Agenti, non solo si convinceranno che il Ramo Incendi merita le loro più assidue cure, ma si persuaderanno altresì che esso ha d'uopo di venire trattato *con metodi attivi di produzione*, non essendo possibile che il concorso spontaneo della clientela basti da solo a procurarci quel forte incremento degli affari che è necessario alla conservazione della nostra preminenza nell'epoca presente di generale progresso economico e di intensa attività.

*
* *

Società Anonima Italiana di Assicurazione contro gli Infortuni di Milano

MESI	DANNI ANNUNCIATI			
	Morte	Invalidità	Inabilità	Totale
	1	2	3	1 - 2 - 3
Luglio	12	202	3544	3758
Mesi precedenti . . .	55	733	15458	16246
Totale	67	935	19002	20004

Personale

A **Pistoja** venne nominato Agente Principale il signor **Rag. AZEGLIO BALDI** di Leopoldo.

A Venezia è morto in seguito ad improvviso malore l' **Ing. MICHELE BATTISTELLA**, antico ed affezionato funzionario che da oltre 40 anni prestava alla Compagnia i più zelanti servigi nella liquidazione dei danni d' incendio.

A Chioggia ove si era recato in ferie domenicali, morì in seguito ad infortunio il **Dr. GIUSEPPE REALE** giovane impiegato di questi Uffici di Direzione.

A S. Pellegrino, morì dopo lunga malattia, il Sig. **LUIGI FILIPPINI**, già addetto quale Capo riparto a questi Uffici di Direzione ed ultimamente addetto all' Agenzia Speciale per il Ramo Vita in Milano, in qualità di alterego del Rappresentante.

LA DIREZIONE VENETA

TIP. ORFANOTROFIO DI A. PELLIZZATO - VENEZIA