



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. 70,350,058. —

Ramo Vita

M E S I	P R O D U Z I O N E				DANNI
	P R O P O S T E P R E S E N T A T E		P O L I Z Z E E M E S S E		A N N U N C I A T I
	N.°	Somma Lire	N.°	Somma Lire	Somma Lire
Ottobre	1765	14.971.812.87	1489	12.840.224.09	861.968.56
Mesi precedenti .	15245	137.500.005.31	14114	119.560.629.10	8.378.207.06
Totale	18010	152.471.818.18	15603	132.400.853.19	9.240.175.62

*
**

In seguito a nuovi versamenti, la Cauzione prestata dalla nostra Compagnia al R. Governo italiano, a sensi dell'art. 145 del Codice di Commercio, ammonta ora a nominali

Lire 70.350.058.—



Assicuratori d'oltre Oceano

Consigli agli Agenti.

Chi vuole riescire nella produzione deve operare non solo con perseveranza e metodo, ma anche con grande fermezza.

L'Agente che si reca dall'assicurando va a *prendere* la proposta, non a farsela *consegnare* e non può quindi sperare che il cliente gliela porga con l'aggiunta di un bel discorsetto di occasione, come farebbe il maestro nel consegnare il diploma ad un timido alunno.

È ben difficile che l'assicurando *si decida* in presenza di un Agente che *aspetta la di lui decisione*. È invece l'Agente che deve fare lo sforzo di decidere, risparmiando quest'atto di volontà al cliente che non può avere in materia un'opinione così precisa e sicura come quella del suo interlocutore.

L'Agente deve sempre parlare dell'assicurazione come se il consenso del cliente fosse cosa di cui non si discute; deve pertanto tenere il filo della conversazione per non lasciarla deviare verso gli scogli del rifiuto. Ottenuta l'attenzione dell'assicurando, egli deve esporre con chiarezza quei dati e quelle ragioni che sono indispensabili per dare al cliente un'idea esatta dell'atto di previdenza che meglio si adatta alle di lui particolari condizioni, senza diffondersi in considerazioni accessorie e forse inutili, e dopo ciò, deve concludere, presentando per la firma il modulo che, nel frattempo, sarà andato completando con tutti i dati a lui noti.

Il tutto deve farsi con quella semplicità e naturalezza che sono proprie all'uomo completamente sicuro del fatto suo.

Le accettazioni condizionate.

Vi sono degli Agenti che, quando apprendono dalla Compagnia che un rischio non è accettabile a condizioni normali e che bisogna perciò aumentare il premio, ridurre la durata od applicare qualche altra variazione, pensano subito ad un errore dei medici.

E recandosi con quest'idea dal proponente, gli parlano delle variazioni richieste con tanta esitazione e con fare così imbarazzato, da compromettere irrimediabilmente l'affare. Sarebbe difficile il dire perchè un simile dubbio si formi nell'animo dell'Agente; non certo perchè egli possa attribuirsi, in questioni mediche, una competenza maggiore del fiduciario che esaminò l'assicurando od un'esperienza più vasta di quella dell'ufficio di consulenza della Compagnia che esamina migliaia e migliaia di casi all'anno. Ciò stante, la miglior cosa che possa fare l'Agente in queste contingenze è corazzarsi di una buona dose di ottimismo. Egli deve dirsi infatti che la Compagnia, la quale ha tutto l'interesse a dar corso agli affari che ritiene accettabili, non crea ostacoli senza ragione. D'altro canto, il cliente che, presentando la proposta, ha già implicitamente riconosciuto necessaria l'assicurazione, la troverà certamente per sé ancora più necessaria se apprenderà di non essere stato giudicato quale un rischio perfettamente normale, e tanto più vivamente la desidererà. L'assicurando deve dirsi infatti che



se una potente Compagnia non si ritiene in grado di correre il di lui rischio a condizioni normali, tanto meno potrà la sua famiglia rimanere esposta al rischio stesso.

Se dunque l'agente s'immedesima in quest'ordine d'idee e procede con tatto e con fermezza, la conclusione degli affari a condizioni modificate non può offrirgli soverchie difficoltà; anzi si può dire che, per quel certo spirito di contraddizione che è insito nella natura umana, quegli stessi assicurandi che di mala voglia si sono indotti a firmare la primitiva proposta, forse perchè non ancora del tutto convinti dell'utilità dell'assicurazione, desiderano invece ardentemente di ottenere la polizza, sia pure a condizioni modificate, quando apprendono che la Compagnia non può accettarli a condizioni normali.

Non ultima fra le ragioni che consigliano all'assicurando di aderire alle variazioni propostegli è quella che un rischio, anche solo parzialmente eccetto da una Compagnia, ben difficilmente trova normale accettazione presso altre serie Società.

*
**

Mazzarino 5 Novembre 1910.

Sig. ANGELO GRECO ALABISO

Sub Agente delle Assicurazioni Generali - Venezia

MAZZARINO

La prego rendersi interprete verso l'On. Direzione della Compagnia da Lei rappresentata dei miei più vivi ringraziamenti per la puntualità e correttezza usata nel pagamento della somma di Lire 15.000 che il mio compianto marito aveva assicurato sulla propria vita mesi or sono, dietro le di Lei assistenze.

Ringraziando Lei ed il Sig. Agente Principale di Terranova Sicula Cav. Uff. Nicolò Russo pel cortese interessamento preso pel sollecito disbrigo delle pratiche occorrenti, mi è grato porgerle i miei distinti saluti.

LUCIETTA SCARITO Ved. RAO

*
**

**Società Anonima Italiana di Assicurazione
contro gli Infortuni di Milano**

M E S I	D A N N I A N N U N C I A T I			
	M O R T E	I N V A L I D I T À	I N A B I L I T À	T O T A L E
	1	2	3	1 - 2 - 3
Ottobre	14	139	3043	3196
Mesi precedenti . . .	87	1289	26001	27377
Totale	101	1428	29044	30573



Manifesti murali.

Esaurita l'edizione dei manifesti di cui venne iniziata la distribuzione nel Maggio a. c., ne abbiamo ordinata una nuova, con disegno affatto diverso.

Mandiamo a tutti gli Agenti Principali e Sottoagenti un esemplare di prova del manifesto di nuova edizione interessando i primi a farci sapere direttamente, e i secondi a mezzo delle competenti Agenzie Principali, di quanti esemplari abbisognino per l'affissione sulle vie, e per la distribuzione nei locali di pubblico ritrovo come i caffè, alberghi, restaurants, clubs, uffici aperti al pubblico ecc. ecc.

*
* *

Personale

Cessato dalle funzioni di Agente Principale in **Faenza** il sig. *Cesare Emiliani*, l'agenzia stessa viene interinalmente retta dal nostro Ispettore amministrativo signor *Nino Nosari*

A **Patti** venne nominato Agente Principale il signor *Luigi Gatto Sciacca* fu Nicolò.

Cessarono dalle funzioni di Ispettori Speciali Ramo Vita i signori: **Fazio cav. Mario Umberto**, **Natali Francesco**, **Pacca march. Camillo** e **Slataper Enrico**.

Cessarono di far parte del Personale esterno della *Società Anonima Italiana di Assicurazione contro gli Infortuni di Milano* i signori: **Barbieri Francesco** — Bologna, **Baruffaldi Serio** — Milano, **Cecchi Arduino** — Firenze, e **Ruggiero Guido** — Bologna.

LA DIREZIONE VENETA

Nome	Qualifica	Indirizzo	Telefono	Altre note