



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. 363,458,939.99 — Cauzione versata al R. Governo nom. L. 67,221,227.32

La coscienza della nostra forza.

Nella pratica quotidiana degli affari noi ci troviamo a combattere specialmente contro tre ordini di avversari: Il primo e il più insidioso, perchè il più vicino a noi, è quella tale nativa indolenza che ci porta a rifuggire dalle fatiche e dalle difficoltà e, contro questo, la sola nostra difesa consiste nell'esercizio di una vigile disciplina verso noi stessi, sostenuta dalla più energica ed attiva volontà; il secondo è la grande ignoranza del pubblico in materia di assicurazioni, e, contro questa, è d'uopo rivolgere una instancabile opera di propaganda; il terzo è rappresentato dalla concorrenza, e di essa intendiamo specialmente parlare qui appresso.

Posto dunque che, per raggiungere le nostre finalità, noi dobbiamo lottare, conviene avere presente, *che il mezzo indispensabile per affrontare una qualsiasi lotta è la forza, e che questa in tanto vale in quanto chi deve usarne sa di possederla.*

E poichè la forza di chi agisce per una Compagnia di assicurazione, è data principalmente dal valore dell'istituto ch'egli rappresenta, ne consegue che chi si occupa dei nostri affari deve soprattutto bene conoscere ciò che è e ciò che vale la nostra Compagnia, sia in sè stessa, sia in confronto alle altre, per poter operare, nei singoli casi, con la necessaria pienezza di mezzi e di risorse.

Se noi dunque, rivolgendoci ai nostri Agenti e Funzionari, molto spesso mettiamo in rilievo quei fatti e quei dati che caratterizzano la singolare importanza del nostro Istituto, a ciò non siamo spinti dal desiderio di vantarcene, ma solo dall'intento di trasfondere nei nostri collaboratori quel sicuro sentimento della superiorità economica e morale della nostra Compagnia, che vale a sostenere il loro animo nelle difficoltà e costituisce, in pari tempo, un efficace e suggestivo mezzo di azione sulla clientela.



Ed è nella certezza di trovarci in ciò all'unisono con il nostro personale, che di fronte a richieste di eccessive concessioni, determinate da offerte di concorrenti, i quali non potrebbero altrimenti contenderci gli affari, noi sosteniamo che non possiamo considerare di aver ottenuto parità di trattamento se alla nostra Compagnia viene offerto un affare a condizioni eguali a quelle concesse, per necessità, da Compagnie di minor conto, perchè, se le condizioni sono pari, non è pari il valore delle Compagnie che le praticerebbero, e se quindi noi ci adattassimo a concedere tutto ciò che gli altri sono costretti ad accordare, verremmo effettivamente a dare di più degli altri, perchè daremmo una cosa che vale di più agli stessi patti ai quali si può avere soltanto una cosa che vale di meno.

Naturalmente, di ciò noi non vogliamo affatto prevalerci per procurarci indebiti guadagni, chè, dove riteniamo di essere ragionevolmente compensati dei rischi assunti, non facciamo richiesta di corrispettivi maggiori di quelli domandati dai concorrenti; ma non dobbiamo esitare a fare valere invece tali nostre ragioni, quando si vuol farci varcare quei limiti oltre i quali l'esperienza ci addita una perdita altrettanto sicura quanto ingiusta, oppure in quei casi, che specialmente ricorrono nel Ramo Vita, nei quali, con richieste di abbuoni di provvigione, si vuol togliere ai nostri collaboratori il meritato compenso di un onesto lavoro.

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
Gennaio	1968	17,832,670.86	1688	115,815,056.66	582,437.84

*
*
*

Quota di utile per le assicurazioni in caso di morte.

Il dividendo risultante dal Bilancio 1903 per le assicurazioni **in caso di morte con partecipazione agli utili** (tar. 2 A) è di 41,08 % dell'importo del premio pagato nell'anno 1909.

Indicheremo al più presto anche il dividendo per le assicurazioni *miste* con partecipazione agli utili.



Reggio Calabro 27 Gennaio 1910.

On. Direzione delle Assicurazioni Generali

VENEZIA

Nello informarvi di aver oggi ricevuto a mezzo di questo vostro Rappresentante Sig. Rag. Paolo Rausei la somma di L. 10.000 assicurata dal povero mio marito, perito nel terremoto del 28 Dicembre 1908, Vi esprimo la mia gratitudine per la correttezza e sollecitudine addimostrata nell'adempiere a tale pagamento, non appena furono da me prodotti i necessari documenti.

Devotissima

ANNA CHINNY Ved. di SIRACUSA VITTORIO

Ramo Incendi

Tacite rinnovazioni.

L'attuazione pratica delle disposizioni da noi impartite con Circolare N. 17/5 del 10 Dicembre 1909 sull'adozione del nuovo Mod. 8 sesto per le tacite rinnovazioni e sull'applicazione del diritto di quitanza alle rinnovazioni medesime, ha indotto vari nostri Agenti a sottoporci dei dubbi e dei quesiti sulla via da scegliere per dare esecuzione alle nostre istruzioni, senza compromettere d'altro canto la conservazione degli affari.

Da queste domande si è svolto uno scambio d'idee di cui ci pare utile fissare qui le conclusioni, anche per norma di quei nostri Agenti ai quali non si sono ancora presentate simili questioni, ma che potrebbero trovarvisi di fronte in progresso di tempo.

Venendo quindi a riassumere i capisaldi dell'importante argomento, facciamo notare quanto segue:

In massima, conviene sempre che le Polizze cadute in tacita proroga vengano rinnovate mediante un nuovo contratto piuttostoché mediante il Mod. 8 sesto. Ciò corrisponde non meno all'interesse del cliente che a quello della Compagnia e dei suoi Agenti. Infatti, al cliente conviene in via assoluta che il suo contratto sia riveduto e rifatto, dopo essere rimasto in vigore per un periodo di uno ed, alle volte, di più decenni, non essendo possibile che, in tanto



tempo, gli enti assicurati non abbiano subito alcuna modificazione sia nella loro consistenza, sia nelle vicinanze, nell'uso dei fabbricati o nel loro valore, mentre, a quest'ultimo proposito, sono noti gli enormi aumenti verificatisi nei prezzi della mano d'opera, sui quali abbiamo anche specialmente richiamato l'attenzione delle Agenzie nel Bollettino N. 195 del Maggio 1909.

Ed anche se le avvenute variazioni avessero già dato luogo a modificazioni contrattuali, mediante atti di aumento, di dichiarazione ecc., sempre converrà alle parti di semplificare i documenti del contratto, rifacendo le polizze, per incorporare nel loro testo il contenuto degli atti di variazione.

Alla Compagnia poi riesce gradita la sostituzione, anche per affrettare la generale adozione del nuovo testo delle condizioni di polizza, eliminando a questo riguardo uno stato di disparità, che è contrario al buon funzionamento amministrativo.

Per tutti questi motivi conviene che le Agenzie, quando, trascorso il termine utile alla disdetta, possono curare le relative pratiche con maggiore tranquillità e sicurezza, si adoperino per rifare le polizze, introducendovi, d'accordo con le Ditte, tutte quelle innovazioni e riforme che i singoli casi richiedono nell'interesse delle parti contraenti, non esclusa l'aggiunta dei rischi accessori (fulmine, gas, rischio locativo, ricorso dei vicini, perdita delle pignoni ecc.) ove mancano.

In quei casi, che dovrebbero essere però i meno frequenti, nei quali fosse invece necessario di emettere il Mod. 8 *sesto*, sarà cura degli Agenti di farlo firmare dalle Ditte all'atto dell'incasso del premio, rispondendo con quegli argomenti speciali che le circostanze suggeriranno o con quelli che in appresso indichiamo, alle obiezioni che potessero venire mosse circa l'aggiunta del diritto di quitanza. Chè se poi qualche volta non si potesse avere la firma della Ditta al Mod. 8 *sesto*, tale mancanza non verrebbe ad infirmare la validità della proroga. Un tanto è dimostrato dal fatto che, anche con il sistema precedentemente in uso, l'atto di proroga si emetteva di ufficio e non si scambiava con la Ditta e non è mai stato perciò ritenuto meno valido: mentre, per ciò che concerne l'aggiunta del diritto di quitanza, la Ditta, accettando, quale ricevuta, il Mod. 8 *sesto* e pagando il relativo importo, viene a ratificare di fatto l'aggiunta predetta, la quale del resto è ampiamente giustificata da quanto in appresso verremo esponendo.

Il diritto di quitanza costituisce un indispensabile compenso dell'assicuratore per le sempre crescenti spese di amministrazione, ed è ormai passato nell'uso non solo della nostra Compagnia ma di molte altre, mentre varie Società che non l'hanno ancora adottato in via generale, si dispongono a farlo. E poichè esso viene regolarmente applicato ai nuovi contratti, non vi è nessuna ragione di perpetuarne l'esenzione sui contratti che vengono a scadenza. Da molti Agenti, mentre si riconosce un tanto, viene però obiettato che, sui premi di



minima importanza, l'addizionale di una lira per diritti di quitanza, rappresenta un carico proporzionalmente troppo elevato; ma noi dobbiamo osservare a questo riguardo che appunto sui piccoli premi il diritto si dimostra più che mai necessario, perchè essi non contengono un sufficiente margine per le spese di amministrazione, spese queste che, essendo eguali tanto per le piccole quanto per le grandi polizze, devono, per forza di cose, essere compensate in cifra uniforme dal diritto di quitanza, senza riguardo alla proporzione che passa fra questo e l'importo del premio.

In altri termini, poichè l'amministrare una piccola polizza costa lo stesso che amministrare una polizza grossa, è evidente che eguale debba essere il relativo compenso, anche quando non si voglia considerare che un forte premio comporta più facilmente una spesa di amministrazione che non un premio esiguo.

Ciò è tanto vero che, se non si potesse ottenere il correttivo dei diritti di quitanza, noi dovremmo deciderci a rinunciare a tutti quegli affari che non raggiungano un determinato minimo di premio, perchè tali piccoli contratti, quand'anche fossero meno degli altri soggetti a danni, ciò che in fatto non è, rappresenterebbero per il solo fatto della spesa di amministrazione non compensata a parte, una sicura passività per la Compagnia.

Del resto a quelle Ditte a cui riescisse troppo gravoso il diritto di quitanza su polizze di piccola entità, si può sempre offrire di pagare il premio, anzichè in rate annue, anticipatamente per cinque o dieci anni, risparmiando così il diritto su buon numero di quitanze e godendo inoltre dello sconto scalare del 4 % che viene accordato sulle rate relative agli anni avvenire, pagate anticipatamente.

Esposte così le varie considerazioni che si connettono ai rapporti con la clientela su questa materia, dobbiamo, prima di concludere, far notare che la regolare applicazione dei diritti di quitanza alle tacite rinnovazioni, giova anche alle Agenzie, alle quali assegniamo una parte importante di tali diritti, mentre aggiungiamo a loro norma, che esse sono autorizzate ad accreditarsi dello stesso compenso tanto se la proroga si fa mediante il mod. 8 sesto, quanto se si effettua mediante l'emissione di una polizza di rinnovazione.

Tutto ciò premesso, siamo certi di poter contare sull'opera volenterosa ed efficace dei nostri Agenti Principali e Sottoagenti perchè l'applicazione delle disposizioni di cui abbiamo qui trattato, proceda nel modo più regolare e spedito, e ciò a comune soddisfazione e vantaggio.

Ramo Furti

I premi d'incoraggiamento stabiliti nel Bollentino del febbraio 1909 sono stati assegnati alle seguenti Agenzie Principali:

Padova	un premio di L. 125
Milano	» » » » 100
Genova	» » » » 75
Firenze	» » » » 75
Pordenone	» » » » 75
Bergamo	» » » » 50
Como	» » » » 50
Treviso	» » » » 50
Venezia	» » » » 50

esiamo lieti di poter anche in quest'anno confermare che l'Agenzia di **Milano** raggiunse il premio di incoraggiamento dalla istituzione del ramo, e che a quelle di **Firenze, Genova, Venezia**, il premio fu devoluto per sette anni su otto di esercizio.

Abbiamo invece il rincrescimento di rilevare che la produzione di talune fra le maggiori Agenzie Principali si mantiene impari al territorio ed alla clientela di cui dispongono. Questa deficienza di produzione è tanto più rincrescevole ove sia messa a paragone con i felici risultati raggiunti all'estero da Compagnie che non hanno nè l'importanza nè il credito del nostro Istituto. In Francia, in Germania, in Austria, per non accennare ad altri Stati, l'assicurazione contro i furti si è imposta quanto ogni altra forma di previdenza; l'attività degli Agenti, i sistemi pratici ed efficaci da essi adottati per la ricerca degli affari, ebbero ragione in breve della indifferenza con cui il pubblico generalmente accoglie l'inizio di nuovi rami di assicurazione. Le pubbliche Amministrazioni, le Ditte e gli Istituti bancari assicurabili si contano, in Italia, a migliaia; col progredire del benessere materiale aumentano sempre più le famiglie che abbandonano per molti mesi le città per le villeggiature, e lasciano incustodite negli appartamenti le loro ricche suppellettili. Dall'altro canto i furti si ripetono con frequenza allarmante, e non v'è giornale che non dedichi quotidianamente lunghe colonne per narrare di scassinamenti preordinati con sapiente accorgimento e condotti a termine con risultati altrettanto proficui ai ladri quanto dannosi alle loro vittime. Da qualsiasi lato sia quindi considerata la cosa, risulta chiaro come in Italia quanto altrove — e più che altrove — siavi materia per dare ampio incremento all'assicurazione contro il furto.

Se il nostro Istituto si è dedicato anche a queste assicurazioni, fu suo obiettivo di corrispondere bensì ad un reale bisogno del pubblico, ma anche di esercitare il ramo con quella ampiezza ed intensità di sviluppo, che sole possono consentire l'assunzione di rischi così importanti e per somme e per probabilità di danni. Epperò noi non potremmo ammettere che, mentre la Compagnia fece

quanto stava in lei per dar mezzo alle proprie Agenzie di conseguire nuovi utili e di tenere alto il prestigio delle Agenzie stesse con la possibilità di assumere al pari dei concorrenti anche queste nuove ed interessanti assicurazioni, gli Agenti mettano con la propria inerzia la Società in condizione di dover esercitare questi affari nel modo più sfavorevole, e cioè con una forte esposizione di rischio non compensata da una adeguata intensità di operazioni.

Mentre confidiamo dunque nel più attivo interessamento delle Agenzie preposte ai maggiori centri urbani, vogliamo, come fu fatto nel 1909, anche per il 1910 aprire un concorso per 36 premi di incoraggiamento dell'importo complessivo di L. 3.000 da ripartire fra le Agenzie Principali che entro il 31 dicembre 1910 avranno contribuito all'incremento del lavoro con il maggior numero di affari.

L'importo di L. 3.000 sarà diviso in :

A) un premio di	L. 200
B) due premi »	» 150
C) quattro » »	» 125
D) sette » »	» 100
E) otto » »	» 75
F) quattordici premi di	» 50

Questi importi verranno aggiudicati quando entro il 31 dicembre 1910, i premi conseguiti ed incassati per polizze nuove (escluse quindi quelle di aumento e di sostituzione) che siano di durata almeno quinquennale, corrispondano :

a) per le Agenzie Principali che hanno sede in città con popolazione superante i 100.000 abitanti, almeno al **VENTUPLO** dell'importo del premio di incoraggiamento, e sempre che le rispettive Agenzie Principali abbiano emesso nel corso dell'anno, e perfezionato, non meno di :

100 contratti per il premio ad A)
80 » » » » » B)
70 » » » » » C)
60 » » » » » D)
50 » » » » » E)
40 » » » » » F)

b) per le Agenzie Principali che hanno sede in città con popolazione inferiore ai 100.000 abitanti, ma superiore ai 50.000, almeno a **QUINDICI VOLTE** l'importo del premio d'incoraggiamento, e sempre che le rispettive Agenzie Principali abbiano emesso nel corso dell'anno, e perfezionato, almeno la metà del numero dei contratti indicati ad a),

c) per le Agenzie Principali che hanno sede in città con popolazione inferiore ai 50.000 abitanti, almeno al **DECUPLO** dell'importo del premio di incoraggiamento, e sempre che le rispettive Agenzie Principali abbiano emesso nel corso dell'anno, e perfezionato, almeno un quarto del numero dei contratti indicati ad a).



**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			
	MORTE	INVALIDITÀ	INABILITÀ	TOTALE
	1	2	3	1 - 2 - 3
Gennaio	5	76	1541	1622

*
*
*

Personale

Il Signor *Cav. Pietro de Venier* avendo ottenuto il collocamento a riposo da lui chiesto dopo una lunga ed operosa carriera, venne nominato Caposezione del Ramo Trasporti il Sig. *D.r Giuseppe F. Fazio*, già Gerente la nostra Agenzia Speciale Ramo Trasporti in Genova.

In pari tempo, venne nominato Caposezione Sostituto il Signor *Tito Gasparotti*, nostro antico ed apprezzato funzionario addetto al Ramo Trasporti.

Cessarono dalle funzioni di Ispettori Speciali Ramo Vita i signori *Barbero Giovanni* e *Loschi Comm. Ugo*.

Cessarono di far parte del Personale esterno della *Società Anonima Italiana di Assicurazione contro gli Infortuni di Milano* i signori: **Ruvinetti Guido**, Bologna - **Scardigli Ilario**, Firenze - **Trebacchetti Giuseppe**, Firenze e **Vitali Gilberto**, Ferrara.

LA DIREZIONE VENETA