

N. 228.



Febbraio 1912.

BOLLETTINO MENSILE

DELLE ASSICURAZIONI GENERALI DI VENEZIA

SOCIETÀ ANONIMA ISTITUITA NELL'ANNO 1831

Capitale Sociale intieramente versato Lire 13,230,000

Fondi di garanzia Lire 412 Milioni — Cauzione versata al R. Governo nom. Lire 74,921,718.36

Ramo Vita

Repetita juvant.

Il primo Napoleone che in pace ed in guerra fu il maggior animatore di uomini che vanti l'evo moderno, soleva dire che la forma retorica più efficace è *la ripetizione*.

Questa sentenza che il genio di un grand'uomo esprimeva e che la esperienza pienamente conferma, va tenuta ben presente anche da noi perchè particolarmente si attaglia all'opera di propaganda che è parte essenziale del nostro lavoro.

Del resto essa è anche suffragata dalle più moderne teorie sulla persuasione, le quali affermano che tanto per convincere sè stesso quanto per trasmettere negli altri le proprie convinzioni, non vi è mezzo più efficace della insistenza. Ciò non toglie che, vivendo noi nel consorzio umano ed operando in un ceto di persone intelligenti, alle volte scettiche e quasi sempre impazienti, abbiamo, oltre al dovere di non affermare che cose scrupolosamente vere ed esatte, anche quello di scegliere i momenti e le forme più adatte al fine di persuadere senza tediare.

Da questo insieme di cose segue che è tutt'altro che inutile quel continuo studio e quella incessante ricerca che noi facciamo di nuovi argomenti e di nuove idee atte a trasmettere nel modo più rapido e diretto i nostri pensieri sull'invariabile tema della bontà e necessità dell'assicurazione sulla vita, sebbene ci sia noto che tali ricerche possono bensì suggerirci dei nuovi ed interessanti punti di vista da cui prendere le mosse, ma che, nel momento conclusivo, essi necessariamente convergeranno su quelle poche formule tradizionali nelle quali tutti si riassumono i fini pratici ed ideali della nostra istituzione.

Un tanto corrisponde, del resto, precisamente, alla natura del nostro assunto, che è quello di conciliare due elementi opposti ma egualmente ne-



cessari alla riuscita dell'opera nostra, la varietà, cioè, delle argomentazioni in rapporto alla diversità delle persone e delle circostanze a cui ci troviamo di fronte e la uniformità delle conclusioni a cui dobbiamo arrivare.

Toglierci oggi il superfluo per ritrovare l'indispensabile nel momento più opportuno, affrontare un sacrificio presente per garantire i nostri cari dal bisogno nelle future evenienze, procurare a noi stessi quel benessere fisico e morale che deriva dalla tranquillità di avere così preveduto e provveduto, evitare che con lo svanire della nostra esistenza si perda e si distrugga immediatamente il suo valore economico, consolidare con questo mezzo il nostro credito personale, tutelare le nostre famiglie anche al di là dei confini della nostra vita; ecco, con altre poche massime riguardanti casi più speciali, tutto il programma economico e morale cui tende l'assicurazione sulla vita ed ecco i temi principali intorno ai quali s'intesse tutto quell'immenso lavoro di propaganda che intiere generazioni di assicuratori hanno fatto e vanno facendo verso intiere generazioni di assicurati.

Ed è appunto la semplicità di questi termini del problema, non meno che la dura e triste fatalità degli umani eventi da cui esso trae origine, che rendono sommamente delicato e difficile l'interessare al medesimo ed alla sua pratica soluzione, tante persone che ad esso sono rimaste estranee e che non desiderano affatto di pensarvi.

Ed è per questo che l'esercizio della nostra professione richiede un profondo studio circa il modo di esporre di continuo gli stessi concetti, scegliendo all'uopo le forme più varie e più adatte ai singoli casi e che l'assidua ricerca di tali forme è per noi sommamente utile ed importante. Essa ci offre d'altronde il vantaggio accessorio, ma non trascurabile, di tenere sempre in lena il nostro spirito, evitandogli quell'infacchimento che l'opprimerebbe ove si adagiasse nella tediosa abitudine di ripetere, senza quasi più pensare, le stesse idee con le stesse parole.

I modi d'impostare e di sostenere le trattative di un'assicurazione sono di una varietà infinita ed a questo riguardo giova soltanto ricordare che un critico francese ebbe a dire che tutti i generi sono ammissibili all'infuori del genere noioso. Essi diversificano anche da nazione a nazione e ciò spiega, ad esempio, come si sia dimostrata quasi inutile fra noi tutta quella letteratura di propaganda che in altri tempi gli assicuratori italiani avevano presa a prestito, traducendola, dagli stranieri. Le predicazioni enfatiche degli inglesi, le lunghe narrazioni sentimentali dei tedeschi, gli eleganti paradossi dei francesi, lasciarono freddo il pubblico italiano, che accolse piuttosto con qualche simpatia i ragionamenti energicamente pratici degli americani, sebbene anche questi vadano molte volte oltre quel limite che a noi traccia l'equilibrio più delicato della mente italiana; ma sebbene, come detto, tutto questo materiale non sia direttamente utilizzabile con il nostro pubblico, esso ha sempre per noi un valore suggestivo non trascurabile, perchè, sfrondato dalla scoria formale inerente al gusto esotico, il suo contenuto ci rivela nuovi atteggiamenti del pensiero nella materia che c'interessa e c'induce a farne tesoro per imitarli, adattandoli al nostro modo di concepire e di esprimere le cose.

Per questo motivo alle volte non rinunciamo ad estrarre dalle pubblicazioni straniere, facendo noi stessi un primo lavoro di riduzione, certi



spunti narrativi o dialettici di propaganda ed anche nel presente bollettino uno ne riproduciamo, mentre non abbiamo ritenuto inutile di spiegare con quali intendimenti ciò avvenga.

E soggiungiamo che ci sarebbe sommamente gradito che il nostro personale aderisse più spesso all'invito altre volte indirizzatogli di prestarci la sua collaborazione fornendoci con la comunicazione di casi pratici svoltisi sotto aspetti nuovi ed interessanti un materiale che si presterebbe ottimamente allo scopo da noi fin qui illustrato di servirci bensì della ripetizione ma vestendola sempre delle forme più varie, più pratiche e più attraenti.

*
**

Premi d'incoraggiamento alle Sotto agenzie.

Con riferimento alla nostra Circolare N. 1216 del Maggio 1912 con la quale abbiamo comunicati gli estremi del concorso ai premi d'incoraggiamento a favore delle Sotto agenzie, invitiamo tutti quei Signori *Agenti Principali* che non lo avessero ancora fatto, a favorirci senza indugio le distinte degli affari procurati dalle Sotto agenzie del loro territorio, che per la produzione fatta nel 1911 sono da essi ritenute ammissibili a concorrere ad uno dei premi anzidetti.

Tali distinte dovranno essere scortate da un elenco nominativo dei Sotto agenti che vengono proposti per l'assegnazione dei premi.

Facciamo viva raccomandazione ai Signori Agenti Principali di curare la compilazione e l'invio delle distinte anzidette con la più scrupolosa esattezza e sollecitudine, affinché non avvenga che per qualche loro errore, omissione o ritardo, sia precluso l'ottenimento del premio a dei Sotto agenti che lo avessero meritato.

*
**

Estrarischio dell'Invalidità.

Dobbiamo nuovamente richiamarci a quanto esposto sotto questo titolo nel Bollettino N. 217 del Marzo 1911 per ripetere la urgente richiesta a tutte le Agenzie di tenere presente che *la concessione dell'esonero dal pagamento dei premi in caso d'invalidità non può essere accordata gratuitamente a quegli assicurandi che alla scadenza della polizza avrebbero oltrepassato di tre mesi o più l'età di 60 anni e che la concessione anzidetta non si può accordare a persone che all'inizio dell'assicurazione contino già 50 anni o più e tanto meno si ammette che per eludere questo divieto si proponga di retrotrarre la decorrenza della polizza.*

L'aver trascurato queste norme, ha pregiudicato la definizione di alcuni affari perchè i clienti a cui era stato erroneamente promesso ciò che la Direzione non poteva accordare se ne risentirono al segno di abbandonare le trattative.

*
**

ATTO DI NASCITA.

Questo documento deve essere prodotto normalmente insieme alle proposte, ma si rende assolutamente necessario, quando si tratti di persone che abbiano raggiunto il 50° anno di età, e qualunque sia l'età, quando si tratti di donne.



Variazione alle polizze Vita.

In aggiunta a quanto è stato pubblicato nella nostra Circolare N. 14/3 del 1° Aprile 1903, ricordiamo ai Signori Agenti che per qualsiasi variazione da inserirsi nelle polizze vita (cambiamento di beneficiari, vincolo, svincolo, pegno, cessione) è necessario che la domanda scritta dal contraente *sia controfirmata da due testimoni.*

* * *

Una parabola araba e l'assicurazione sulla Vita

(dal tedesco)

Il Califfo Harun-al-Raschid andando un giorno a caccia in lieta comitiva, scorse in un campicello un vecchio contadino che stava affaticandosi nel piantare un noce. « Guardate quel vecchio scemo » esclamò il Califfo rivolto al suo seguito, « a quella età pensa ancora a piantare degli alberi come se potesse sperare di goderne i frutti! » L'uditorio si ritenne naturalmente in obbligo di fare le più allegre risate ed il Califfo, spinto il cavallo verso il luogo ove lavorava il vecchio, gli chiese quanti anni avesse. « Più di ottanta signor mio » rispose questi « ma mi sento ancora forte e vigoroso come se avessi trent'anni ». « E quanto spera di campare ancora » soggiunse il principe, « poichè alla tua verde età ti metti a piantare degli alberi che non daranno frutti che fra molti anni? » « Mio signore » rispose il vecchio « io non li pianto per me, ma per coloro che vivranno dopo di me. È giusto che noi facciamo quello che fecero i nostri padri, e che pensiamo ai nostri discendenti. I nostri antenati piantarono degli alberi i cui frutti ci hanno deliziati e la cui ombra ci ha confortati; perchè non faremmo noi altrettanto per i nostri posterì? Io credo, o Signore, che il padre debba seminare perchè il figlio raccolga e che questi prospererà nella vita se il padre non lo avrà abbandonato senza mezzi e senza sostegno ».

Il principe, il cui animo generoso era in quel giorno anche lietamente disposto, si compiacque delle parole del vecchio e per dimostrarglielo, trasse una manata di zecchini che gli fece scivolare nelle callose mani. — Felice di così munifico dono, il vegliardo baciò il lembo del mantello del Califfo ed, esclamò, commosso: « Ed ora, chi potrà dire che io abbia oggi lavorato inutilmente, quando l'arboscello che stavo appena piantando mi ha già portato così generosi frutti? Egli è dunque e sarà sempre vero che chi fa il bene e non vive con la testa nel sacco, che chi guarda all'avvenire e semina, sia pure unicamente a vantaggio di coloro che vivranno dopo di lui, non troverà mai un terreno ingrato e ne sarà sempre contento! »

La filosofia bonaria di quel contadino conduce per naturale associazione d'idee, al pensiero dell'assicurazione.

Che cosa fa di diverso un buon padre che, preoccupandosi dell'avvenire della sua famigliuola, conclude a favore di questa, un'assicurazione sulla vita? Non fa, in sostanza altro che piantare un albero di cui forse non godrà mai i frutti o li godrà soltanto se ci avrà pensato a tempo e se gli



sarà concessa una lunga vita; ma che servirà in ogni modo ai suoi cari, che egli non vuole lasciare abbandonati senza mezzi e senza difesa nella lotta per l'esistenza. E quale migliore provvedimento può prendere a questo scopo, se (per seguire la primitiva immagine) quella nobile pianta che è l'assicurazione, ha la meravigliosa proprietà di non dover sempre attendere un lento e faticoso sviluppo per dare frutti, ma di poter maturare e fruttificare appieno in quel qualunque momento in cui chi l'ha piantata deve lasciarla in retaggio alla propria famiglia?

E come il vecchio saraceno di cui narra la parabola, trovò il compenso alla propria fatica non solo nella soddisfazione del dovere compiuto ma anche nel bel gruzzolo donatogli dal Califfo, così anche noi dall'assicurazione mediante la quale abbiamo provveduto all'avvenire di coloro che più ci stanno a cuore, vediamo soddisfatto un complesso di aspirazioni e di bisogni; essa non solo ci dà la forza ed il coraggio di affrontare le tempeste della vita e di andare incontro senza sconforto e senza rimorsi all'idea della morte, ma ci offre anche direttamente degli apprezzabili vantaggi materiali, aumentando il nostro patrimonio, sostenendo il nostro credito e porgendoci nelle più diverse maniere il più efficace appoggio, nelle tristi evenienze o nei momentanei imbarazzi.

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	2500	21.314.577.63	2113	18.692.987.20	589.501.19

* * *

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

Lire 74.821.718.36



Ramo Furti

Per la produzione effettuata nel decorso esercizio vennero assegnati, in conformità alle norme contenute nel Bollettino N. 216 del Febbraio 1911 i seguenti premi di incoraggiamento alle sottindicate Agenzie Principali:

Roma	Premio di L. 200
Bologna	» » » 150
Venezia	» » » 150
Genova	» » » 125
Milano	» » » 125
Torino	» » » 125
Napoli	» » » 100
Firenze	» » » 75
Catania	» » » 50
Livorno	» » » 50

Le suddette Agenzie ci hanno dato argomento di compiacenza col mostrarci di essersi dedicate anche a questa specie di affari con solerte ed intelligente attività, tuttavia il lavoro generalmente conseguito è da considerarsi ben limitato quando si rifletta al largo campo che ancora rimane da dissodare, ed alla facilità con la quale vi si può riuscire sia per la evidenza dei bisogni a cui vuolsi provvedere con quest'assicurazione, sia per la tenuità dell'importo dei premi.

È quindi necessario che tutti i nostri signori Agenti, che dovrebbero ormai essere persuasi della somma utilità di questa forma di garanzia patrimoniale trovino nella propria convinzione l'impulso e le ragioni per convincere la clientela ad approfittarne e ne curino lo sviluppo e l'avviamento con quello stesso amore col quale si occupano degli altri rami della nostra Compagnia.

Senza dubbio non pochi di essi seppero arricchire il loro portafoglio di ragguardevole numero di buoni contratti ma non ci possiamo dissimulare che altri hanno lasciato, rispetto a queste operazioni, nella quasi assoluta improduttività la propria Agenzia adducendo delle difficoltà la cui sola origine è il troppo scarso loro interessamento e la conseguente impreparazione.

Dal canto nostro, a fine di viemmeglio spronare tutti i nostri Rappresentanti alla ricerca degli affari che preferiamo, significhiamo loro che *i premi di incoraggiamento più oltre indicati verranno assegnati in misura doppia* alle Agenzie che siano riuscite a conseguirli in modo che non meno delle due terze parti dei contratti concorrenti al premio siano costituite da polizze di effetti d'uso domestico in abitazioni di città, ciascuna con premio netto annuo non inferiore a lire dieci ed a condizione che la somma dei premi derivanti da assicurazioni di rischi preferiti (oggetti mobili in case di abitazione di città, casseforti di aziende bancarie o commerciali ed industriali di primo ordine, assicurazioni di Monti di pietà, assicurazioni contro il furto con violenza) ammonti almeno alla cifra minima che dà diritto a concorrere al premio di incoraggiamento.



Mentre rivolgiamo pertanto le più vive raccomandazioni alle Agenzie affinché si occupino con la necessaria attività anche di questo importante ramo di affari, apriamo anche per l'esercizio 1912 un concorso a 36 premi d'incoraggiamento dell'importo complessivo di L. 3.000 aumentabile nei casi sopra indicati, da ripartire fra le Agenzie Principali che entro il 31 Dicembre 1912 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 1912 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 **VENTUPLIO** dell'importo del premio di incoraggiamento, e sempre che per le rispettive Agenzie Principali siano stati emessi nel corso dell'anno, e perfezionati 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 di incoraggiamento, e sempre che per le rispettive Agenzie Principali sia stata emessa nel corso dell'anno, e perfezionata 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 per le rispettive Agenzie Principali sia stato emesso nel corso dell'anno, e perfezionato, almeno un quarto del numero dei contratti indicati ad a).

La popolazione sarà desunta dal censimento del 1911.



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

M E S I	D ANNI ANNUNCIATI			
	MORTE	INVALIDITÀ	INABILITÀ	TOTALE
	1	2	3	1-2-3
Gennaio	7	94	1732	1833

**

Personale

A Bra venne nominato Agente Principale il signor *Arnaldi rag. geom. Giorgio fu Matteo* essendo passato nel nostro Personale produttore il suo predecessore sig. *Alessandro Testa*.

Nel giorno 3 corr. è morto a Roma dopo malattia il Sig. Cav. uff. *Giovanni Biga*, Ispettore di Direzione.

Il compianto Sig. Cav. *Biga*, che ci prestava l'opera sua fin dal 1886, iniziò la propria carriera quale Agente Principale in Potenza, fu poi nominato Ispettore Speciale del Ramo Vita e successivamente fu promosso Ispettore Principale ed Ispettore di Direzione in seguito alle sue zelanti prestazioni che fecero di lui un nostro amato ed apprezzato collaboratore.

Cessò delle funzioni di Ispettore Speciale Ramo Vita il Sig. **Guido Tacconis**.

LA DIREZIONE VENETA

