

N. 200-201.



Ottobre-Novembre 1909.

BOLLETTINO MENSILE

DELLE

ASSICURAZIONI GENERALI DI VENEZIA

SOZIETÀ 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. 66,218,343.76

Amministrazione

Partecipazione della Compagnia al **Consorzio per la Concessione di mutui ai danneggiati dal terremoto del 28 Dicembre 1908.**

Come è noto, allo scopo di riparare in modo durevole al disastro che ridusse in completa rovina le città di Messina e Reggio Calabro, il Governo, preoccupandosi di offrire alle superstiti popolazioni i mezzi occorrenti alla riedificazione di fabbricati costruiti con le necessarie norme igieniche e di sicurezza, promosse la Costituzione di un Consorzio il quale concedesse a mutuo i capitali destinati a quest'opera di risurrezione delle città distrutte.

Trattandosi, di mutui non solo connessi a rischio per le condizioni telluriche affatto instabili del territorio, ma anche privi di qualsiasi prospettiva di utile speculativo, perchè venne stabilito che il relativo interesse non dovesse superare il 4%, era escluso che i privati volessero concorrere alla costituzione del capitale; epperò il Governo dovette fare appello al buon volere dei principali Istituti finanziari del Regno affinchè prestassero il loro appoggio materiale e morale a quest'opera patriottica ed umanitaria.

Fedele alle sue tradizioni, la nostra Compagnia deliberò di contribuire con mezzo milione di Lire alla formazione del Consorzio. E ci è grato di riportare qui appresso la lettera che il Ministero di A. I. e C. indirizzava in questi giorni al nostro Presidente per confermarli la riconoscenza del Governo per tale atto generoso.



Mi è riuscito particolarmente gradito apprendere dalla lettera rivoltami dalla S. V. che la Spett. Società delle Assicurazioni Generali di Venezia parteciperà con lire cinquecentomila all'istituendo Consorzio pro danneggiati dal terremoto del 28 dicembre 1908.

Le patriottiche tradizioni della spettabile Società ricevono così una chiara conferma, ed una nuova e grande benemerenzza si aggiunge alle molte per le quali la società stessa è sempre segnalata.

Per la generosa determinazione esprimo primamente alla S. V., e poi allo intero Consiglio di amministrazione il maggiore compiacimento, mentre resto in attesa di una copia autentica della deliberazione, sicuro che la S. V. vorrà adoperarsi per il sollecito invio

p. IL MINISTRO

SANARELLI

*
* *

Ramo Vita

Non è ancora spenta l'eco di quel convegno di Racconigi, nel quale venne solennemente proclamata l'amicizia del potente impero russo con il nostro paese ed il nome del principale autore di questo avvicinamento politico, corre per tutta Italia accompagnato dalle più vive simpatie.

Ci riesce pertanto di particolare soddisfazione il potere informare i nostri Agenti e Funzionari che questo nome illustre figurava già da tempo ed ora è stato nuovamente iscritto nei nostri registri.

Infatti S. E. il Comm. Alessandro Isvolski, Ministro degli Esteri di S. M. l'Imperatore delle Russie, che era già assicurato sulla vita presso la nostra Compagnia a mezzo dell'Agenzia Principale di Roma, ha, in questi giorni, inviata alla predetta nostra Rappresentanza una nuova, importante proposta, sciogliendo così un'antica sua promessa. Questo fatto, avvalorato dalla circostanza che S. E. Isvolski non è assicurato presso alcun altro Istituto, dimostra quale credito godano le Generali anche nelle più eccelse sfere dell'estero e di quale prestigio e fiducia esse siano ovunque circondate.

M E S I	P R O D U Z I O N E				DANNI
	PROPOSTE PRESENTATE		POLIZZE EMESSE		ANNUNCIATI
	N.°	Somma Lire	N.°	Somma Lire	Somma Lire
Settembre	1466	11.628.578.98	4335	10.467.877.39	834.955.89
Ottobre	1511	13.727.144.72	1247	11.474.885.53	679.450.40
Mesi precedenti . . .	13421	117.135.780.56	11499	100.334.642.54	7.202.086.97
Totale	16398	142.491.504.26	14081	122.277.405.46	8.716.493.26
Epoca corrispondente del 1908	16422	134.983.374.70	14033	115.383.173.17	8.516.985.96

*
* *
*

Progetti di Assicurazioni sulla Vita.

Per corrispondere ad un desiderio ripetutamente espressoci da Agenti e Funzionari, desiderio che riconoscemmo giustificato dalla pratica necessità di iniziare il maggior numero possibile di trattative con la massima possibile economia di tempo e di lavoro, abbiamo ultimamente preparati e distribuiti alle Agenzie, degli stampati di programmini-réclame da usarsi per la compilazione di progetti di Assicurazioni sulla vita.

Questi programmini di cui gli uni (frontispizio verde) possono venir usati per qualsiasi categoria di assicurazioni e gli altri (frontispizio giallo-carico) servono specialmente per le assicurazioni composte (Tar. I D. già IV A), contenendo nella facciata interna tutti i necessari chiarimenti sui principali vantaggi offerti dalle nostre Condizioni Generali di Polizza, costituiscono un utilissimo mezzo di propaganda per la nostra Compagnia, inquantochè servono, in primo luogo, a ribadire quel concetto sul quale non si può mai abbastanza insistere, della necessità per chi tratta un'assicurazione di considerare non solo il suo prezzo apparente ma anche il suo valore intrinseco, e di fare quindi le opportune distinzioni fra i vari Istituti, in rapporto alle garanzie ed ai vantaggi offerti dai rispettivi contratti.

Tali distinzioni non possono risultare che a nostro favore e giovare soprattutto a fronteggiare quella concorrenza che non isdegna, pur di strappare qualche affare, di valersi del riprovevole sistema degli abbuoni di provvigioni agli assicurati, sistema che non solo nuoce al prestigio della istituzione, ma toglie altresì a chi seriamente si adopera a suo favore il giusto compenso di un onesto lavoro.

L'utilizzazione dei nuovi programmini si collega altresì a quella larga e sistematica preparazione di trattative di cui abbiamo diffusamente parlato nel Bollettino N. 196 del Giugno a. c. poichè rende possibile di diramare gran numero di offerte senza essere costretti a scrivere delle lettere che, se troppo succinte, non corrispondono allo scopo e se abbastanza esaurienti, occasionano



una forte perdita di tempo. E d'altro canto non si può disconoscere che la propaganda orale, sebbene sia indubbiamente la più efficace e persuasiva, pure molto spesso ha d'uopo di essere completata in iscritto, sia perchè l'impressione che produce non è sempre abbastanza durevole, sia perchè il cliente, per propria garanzia od anche soltanto per avere una traccia sicura su cui basare le sue ulteriori riflessioni, vuole vedere precisate in uno scritto le promesse fattegli verbalmente dall'assicuratore.

Facendo dunque una diligente e sagace distribuzione di progetti, seguita a breve distanza da visite personali, si può indubbiamente incamminare un numero di trattative così rilevante da garantire, a chi sappia assiduamente coltivarle, una larga e proficua messe di affari.

*
**

Alessandria, 29 Settembre 1909.

Egr. Sig. GIANNETTO TAVERNA

Agente delle Assicurazioni Generali

in ALESSANDRIA

Le sono grata per le cortesi premure usatemi nella luttuosissima circostanza che mi colpì coll'imatura morte del mio adorato consorte, e porgo a Lei ed alle Spett. Assicurazioni Generali di Venezia da Lei qui rappresentate, i miei sentiti ringraziamenti per la sollecitudine con la quale mi venne pagata la somma di L. 20.000 che il mio povero marito dal 1900 aveva con encomiabile atto di previdenza assicurato a favore della sua amata famiglia.

Con speciale considerazione.

VITTORIA AMEZZANO Ved. TAVELLA

*
**

Milazzo 11 Ottobre 1909

Spettabile Compagnia — ASSICURAZIONI GENERALI

VENEZIA

Nell'informare anch'io cod. spett. Compagnia che mi è stato pagato il capitale di assicurazione sulla vita, Lire 50.000.—, dipendente dalla Polizza a suo tempo stipulata con il compianto mio suocero sig. Salvatore De Pasquale fu Silvestro, perito nel terremoto del 28 dicembre 1908, mi sento in dovere di rinnovarle i miei più sentiti ringraziamenti per la correttezza e speciali cortesie ed agevolazioni con cui si è dato corso alle suddette pratiche.

Pregiomi anche di esprimere tutta la mia ammirazione verso questo Agente Principale sig. Francesco Greco, avendo anche da lui ricevuto le migliori prove del suo scrupoloso e cortese interessamento.

Con i sensi della mia più sentita stima

devotissimo

ANTONINO SAVOJA fu GIUSEPPE



La concorrenza inglese.

Già da tempo molte nostre Agenzie ma specialmente quelle che operano nei centri industriali vengono esponendoci il grave danno che risente il lavoro incendi dalla concorrenza degli assicuratori inglesi non legalmente rappresentati in Italia e domandano il nostro consiglio ed appoggio per poterla fronteggiare. Di questo stesso inconveniente si preoccupa vivamente anche il Concordato incendi, ma finora questo non è stato in grado di concretare radicali rimedi. Ed è nostra ferma convinzione che tali rimedi non possano trovarsi in un qualsiasi ordine di disposizioni tecniche concernenti la tariffa.

Il male secondo noi, pur avendo la sua origine all'infuori del nostro ambiente, ripete le cause del suo sviluppo dall'ambiente stesso o, per dirla altrimenti, la nostra clientela si lascia adescare da questi assicuratori che non conosce, perchè, per natura sua, bada troppo facilmente al risparmio immediato e trascura soverchiamente le indagini sul valore giuridico e sulla garanzia intrinseca offerta dalle assicurazioni in parola.

Noi non ci lusinghiamo che la esposizione fatta dai nostri Agenti dei pericoli che tali assicurazioni esotiche implicano, possa sempre giovare a trattenere la clientela, sappiamo per lunga esperienza che molto spesso il pubblico ama le illusioni, salvo a pagarne poi le conseguenze; ma, ciò malgrado, è necessario che i nostri Agenti conoscano esattamente come stanno le cose e facciano ogni possibile per dissuadere i clienti dal fare con il danno nostro anche il proprio.

Noi crediamo che dopo le lezioni avute dagli assicurati che per anni ed anni continuarono a lasciarsi irrimediabilmente ipnotizzare dalle Compagnie americane e specialmente dalla « Mutual Reserve », il pubblico italiano dovrebbe pure indursi a procedere più cauto nell'affidare le sorti del proprio patrimonio ad assicuratori esotici, e che tanto più dovrebbe andare guardingo nel caso di assicurazioni contro gli incendi ove la base del premio è tenue in confronto agli ingenti capitali esposti a rischio; ma senza fare troppo a fidanza con la spontaneità di simile cautela, passiamo ad esporre i dati di fatto che possono giovare ai nostri agenti per dimostrarne la necessità.

Guardiamo dunque *quali* sono questi concorrenti inglesi e *come* operano in Italia.

I principali nostri concorrenti sono gli assicuratori del *Lloyd's di Londra*.

Ora è anzitutto necessario togliere un primo equivoco di cui si valgono alcuni poco scrupolosi mediatori qui residenti.

Essi tentano di gabbellare il *Lloyd's* per una antica mondiale e potentissima Compagnia di assicurazione.

E ciò è semplicemente falso. Il *Lloyd's* non è affatto una Compagnia ma un locale di riunione, è la Borsa degli assicuratori di Londra. A questa borsa concorre una falange di assicuratori privati i quali assumono dei rischi e ne rispondono con il loro patrimonio personale. Se esercitano il ramo marittimo, devono depositare una cauzione, se invece si occupano di altri rami non sono tenuti a tale deposito. Al *Lloyd's* si fa ogni genere di assicurazioni, e fra

queste, le più strane ed arrischiate, che le Compagnie regolari non accettano a nessun premio perchè prive di qualsiasi anche più remoto fondamento tecnico.

Al *Lloyd's* si fanno anche, sotto il titolo di assicurazione, delle vere e proprie scommesse perchè p. e. anche chi non abbia interesse sopra un determinato rischio, può assicurarlo se crede che esso possa finir male, dando luogo con ciò al pagamento della somma assicurata.

Gli assicuratori del *Lloyd's* non sono tenuti a fare e meno ancora a pubblicare i bilanci relativi alle loro operazioni di assicurazione. Essi si raggruppano generalmente in un certo numero e delegano uno di loro ad assumere rischi per loro conto senza garanzia solidale. Avviene pertanto con qualche frequenza che un assicuratore fallisca e quindi non paghi la propria quota, senza che gli altri ne rispondano.

Che una simile garanzia, data da sconosciuti i quali non rendono conti, non rappresenti l'ideale per un prudente commerciante è cosa che salta agli occhi; ma questo non è tutto: Qui non si tratta soltanto della possibilità che ha l'assicuratore di pagare; si tratta anche della sua volontà di farlo.

Nei danni di poca entità l'assicuratore privato è correntissimo, non si scomoda nemmeno a controllare, paga a presentazione del conto.

Il caso è invece diverso nei danni importanti che, in sostanza, sono quelli che veramente interessano.

In questi egli, alle volte, guardando le cose da lontano e dal proprio punto di vista speciale ed immediato, s'impunta e rifiuta.

All'assicurato resta aperta la via legale. Ma occorre esperirla in Inghilterra ove le liti sono difficili e oltremodo dispendiose e dove il richiedente forestiero, messo di fronte ad un cittadino inglese, non ha certamente la benevolenza del magistrato. Questo poi, giudicando secondo le consuetudini inglesi, più in equità che in istretto diritto, se ha motivo di sospettare della buona fede di chi domanda l'indennità, non sottilizza sulle prove legali con la stessa minuziosità con cui lo fa il magistrato italiano.

Ultimamente, per tranquillare la clientela su questo grave inconveniente del dover litigare all'estero, i « *disinteressati* » mediatori italiani trovarono una nuova forma: Essi si accordarono con talune delle più insignificanti società italiane di recente creazione, perchè queste emettessero a proprio nome le polizze, dando a tali polizze la propria garanzia. Con ciò le eventuali questioni verrebbero giudicate in Italia. Ma poichè la assuntrice diretta del rischio non è certamente in grado di pagare con i propri mezzi le ingenti somme, che, come purtroppo noi sappiamo per frequente esperienza, rappresentano i risarcimenti di danni industriali, l'assicurato dovrà essere sempre preparato a ricorrere all'estero per fare colà eseguire le sentenze.

In questi cenni abbiamo soltanto delineata a larghi tratti la situazione; ma riteniamo che i fatti da noi esposti siano sufficienti perchè chi ne è informato debba domandarsi se gli convenga cercare il non importante risparmio di qualche differenza nei premi a spese della sicurezza degli ingenti capitali che rappresentano la sua fortuna privata o quella degli azionisti che l'affidarono alla sua prudente ed oculata amministrazione?

Ripetiamo: l'infatuamento del pubblico italiano per tutto quello che porta la marca anglosassone non è cessato, ma dovrebbe pure essere attenuato dalla considerazione del vero stato delle cose e dalle amare esperienze di un passato molto vicino.



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

M E S I	DANNI ANNUNCIATI			
	MORTE	INVALIDITÀ	INABILITÀ	TOTALE
	1	2	3	1 - 2 - 3
Settembre	11	108	2735	2854
Ottobre	43	95	2983	3091
Mesi precedenti . . .	96	706	21648	22450
Totale	120	909	27366	28395

*
**

Personale

A **Messina** venne nominato Agente Principale la Ditta Ernesto Hardi e Figli.

A **Senigallia** venne nominato Agente Principale il signor Guizzardi Filippo di Enrico.

Cessarono dalle funzioni di Ispettori Speciali Ramo Vita i signori: *Florio Salvatore* e *Levi Giulio*, e da quelle di Agenti Viaggiatori i signori: *Fiorese Dott. Costantino*, *Massa Tommaso* e *Sutera Nicolò*.

Cessarono di far parte del Personale esterno della Società Anonima Italiana d'assicurazione contro gli Infortuni di Milano i signori: **Accardi Leonardo** - Milano, **Alongi Emilio** - Salerno-Napoli, **Morcaldi Raffaele** - Caserta e **Sacerdote Geom. Cesare** - Genova.

LA DIREZIONE VENETA



