

genzie generali in questi ultimi sei mesi, senza avere cioè avuta visione diretta di ciò che, sotto l'impulso dell'Amministrazione, le Agenzie generali stanno facendo in termini di rafforzamento dei loro quadri produttivi agenziali.

"Bisogna però tener presente quella che potrebbe chiamarsi la immagine dell'ulivo in contrapposto a quella degli ortaggi per rendersi conto della difficoltà di trovare venditori di assicurazione-vita in un Paese che ha subito una svalutazione monetaria di oltre il 98%.

"L'esperienza permette di affermare che su 100 allievi produttori-vita, il 90% è diminuito nel corso dei primi sei mesi. Il restante 10% alla fine di un biennio presenta, grosso a poco, la seguente situazione: un terzo è passato alla concorrenza, un terzo si dedica prevalentemente ai rami danni ed un terzo resta nei quadri.

"Stando così le cose, che possono del resto essere confermate da tutti coloro che hanno un'esperienza diretta della difficilissima arte della produzione, non si può pensare in termini di ampliamento del numero dei produttori se non in base ad un organico fianco