

# INNA

NOTIZIARIO



ISTITUTO NAZIONALE ASSICURAZIONI



SEGRETERIA PARTICOLARE  
Ufficio del Cinquantenario

**I N A**

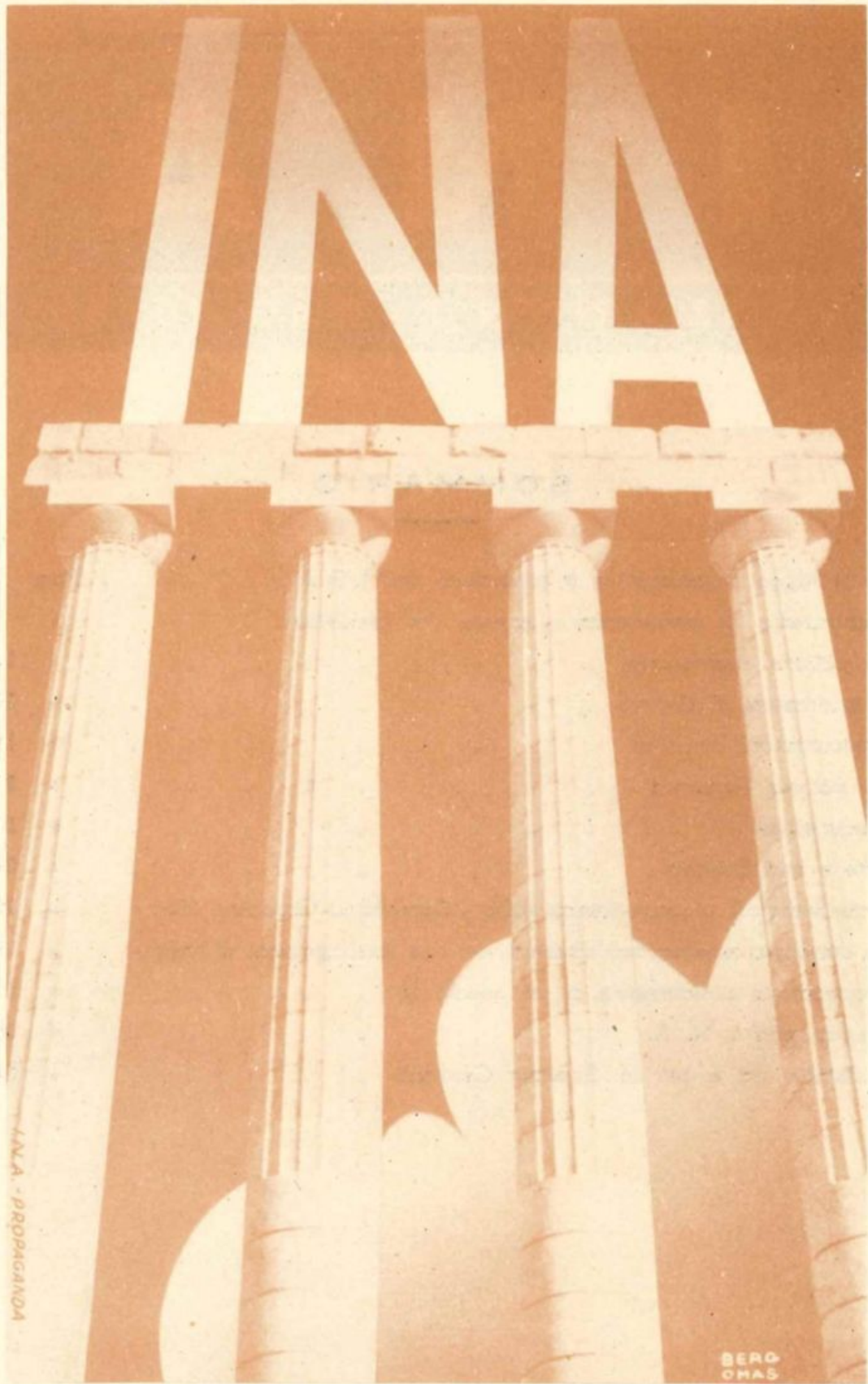
**NOTIZIARIO N. 1 - MAGGIO 1951**

**SOMMARIO**

---

Lo sviluppo organizzativo e produttivo dell' I. N. A. . . . .	Pag. 5
Trattamento di previdenza a favore dei produttori . . . . .	» 8
La polizza successiva . . . . .	» 11
Assicurazioni Collettive . . . . .	» 16
Assicurazioni Popolari . . . . .	» 19
La polizza Standard . . . . .	» 21
Precisazione . . . . .	» 23
Arte e non Scienza . . . . .	» 24
Considerazioni e suggerimenti sulla « Campagna Grandine 1951 »	» 26
La cartolina assicurativa Infortuni de « Le Assicurazioni d' Italia »	» 29
Propaganda assicurativa di un secolo fa . . . . .	» 30
Propaganda I. N. A. . . . .	» 32
Notiziario da e per le Agenzie Generali . . . . .	» 34





INA - PROPAGANDA

BERG  
OMAS



Corporate Heritage  
& Historical Archive

**Q**uesti fogli - che vedono oggi la luce - realizzano una viva e sentita aspirazione dell'Organizzazione Centrale e Periferica dell'Istituto, aspirazione che trova la sua solida base nella necessità di avere un organo di analisi e di propulsione della vasta attività industriale ed amministrativa del nostro Ente.

Il Notiziario, perciò è aperto alla collaborazione di quanti: Agenti generali, Produttori, Agenti locali, Medici fiduciari, Impiegati, operano per il sempre crescente sviluppo di questa importante Azienda nazionalizzata e di tutti coloro che nella previdenza vedono la forma più alta di solidarietà umana, e si preoccupano di determinare, proiettandolo nel futuro, un effettivo benessere sociale.

La via da percorrere è certamente difficile ed i problemi da dibattere piuttosto ardui; ci sorreggono - tuttavia - per superare gli ostacoli che indubbiamente incontreremo nel nostro cammino, la nobiltà morale e l'importanza sociale del fine che intendiamo conseguire.

Tutti indistintamente i collaboratori periferici dell'I.N.A. debbono sapere che questo Notiziario è il loro: a questo perciò potranno sempre rivolgersi, sottoponendo bisogni ed aspirazioni, quesiti e proposte, certi di potere ottenere, nei limiti imposti ad un periodico tecnico formativo ed informativo, una esauriente risposta.

Qui cercheremo di far rivivere la vita delle Agenzie Generali, di illustrarne gli avvenimenti più salienti: faremo l'analisi dei risultati industriali conseguiti ed indicheremo i compiti futuri. Saremo, insomma, il più vicino possibile all'Organizzazione Periferica perchè possa conoscere il pensiero e l'apporto del Centro, la cui intima aspirazione è la fusione sempre più completa di tutto il formidabile complesso che opera per le maggiori fortune dell'Istituto.

Con questo obiettivo - che compendia e sintetizza il programma di questo Notiziario - s'inizia il nostro lavoro, lieti di poter contribuire a compiti così importanti ed a scopi tanto elevati.

La libera previdenza, per la quale l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni ha un indiscutibile primato europeo, deve poter trovare attraverso gli sforzi concordi e tenaci di tutti, la più completa affermazione, affinchè anche in questo particolare settore l'Italia possa restare all'avanguardia delle Nazioni socialmente progredite.

**Annetto Puggioni**



BERG  
OMAS



# ISTITUTO NAZIONALE DELLE ASSICURAZIONI

LE POLIZZE DI ASSICURAZIONE EMESSE DALL'ISTITUTO SONO GARANTITE DALLI  
CAPITALI E LE RENDITE ASSICURATI PRESSO L'ISTITUTO SONO INSEQUESTIBILI  
(LEGGE 4 APRILE 1912 N. 305 E R.D. L. 29 APRILE 1923 N. 961)

## POLIZZA DI ASSICURAZIONE MISTA A PREMIO ANNUO DECRESCENTE DEL 4%, DAL SECONDO ANNO - CON CAPITALIZZAZIONE DELLE DEBITI

Compilata dalla  
Commissione Generale di  
Polizza N.°  
Assicurato Sig.  
La dichiarata:  
L'importo iniziale di L.  
Riproposto per anni  
ogni anno il  
corrente della polizza  
Beneficiario:

per il capitale di L.  
) domiciliato a  
decescente dal 2° anno di L.  
ed è pagabile in rate  
La prima rata è di L.  
Scadenza della polizza

Tariffa N.°  
di  
Per la pre  
(L.

L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, in base alle dichiarazioni proposte ed alle Condizioni generali e speciali della presente polizza, Assicurato, se sarà in vita alla scadenza della polizza stessa e se i premi sono stati effettivamente pagati, e in misura costante, il capitale suindicato, quale montante delle quote corrispondenti alle decurtazioni, e all'interesse del 4% annuo.

In caso di morte dell'Assicurato prima della scadenza, l'Istituto provvederà a designare il suddetto capitale, aumentato di un importo addizionale, pagabile alla data del decesso, delle quote corrispondenti alle decurtazioni di cui sopra (Vedi 4° pagina).

Il premio dovuto per il periodo di anni soprastabilito, non dovrà essere pagato se si verifica la morte dell'Assicurato.

La presente polizza dà quietanza della prima rata di premio ed accessori.

Il Servizio Assicurativo

del C.



Corporate Heritage  
& Historical Archive

# LO SVILUPPO ORGANIZZATIVO E PRODUTTIVO DELL'I. N. A.

nel quadriennio 1947-1950

Da più parti ci vengono chieste notizie sullo sviluppo assunto dall'I.N.A. nel periodo post-bellico e, più precisamente, in questi ultimi anni di ripresa economico-industriale della Nazione.

Invero, tutte le Imprese di assicurazione esercenti il ramo vita, per effetto della situazione determinata dagli eventi bellici, hanno subito una notevole battuta di arresto nella loro attività industriale, aggravata, in primo luogo, dalla svalutazione monetaria.

Il problema della ricostruzione industriale delle Aziende di assicurazione si poneva, quindi, in termini precisi ed urgenti: riorganizzare tutta l'attrezzatura periferica, imprimere nuovo impulso attraverso direttive rispondenti alle nuove necessità determinate dal dopo guerra, rafforzare l'organizzazione agenziale nel numero e nella qualità, infondere fiducia,

imprimere un maggior dinamismo per determinare un'atmosfera favorevole.

Eliminazione, perciò, dall'organizzazione produttiva di tutti quei collaboratori che, per effetto della guerra, si erano dati ad altre attività, e che solo saltuariamente si occupavano di assicurazione, rafforzando l'organizzazione stessa con nuovi elementi particolarmente idonei nel settore produttivo.

Per tale scopo sono state adottate provvidenze a favore dei collaboratori dell'I.N.A. per dar loro una tranquillità maggiore nello espletamento della propria attività; così sono stati migliorati notevolmente i compensi relativi al «libro d'oro», i rappels sulla produzione e, soprattutto, è stato istituito un nuovo « **trattamento di previdenza** » a favore dei produttori professionisti.

# LO SVILUPPO DELL'ORGANIZZAZIONE PRODUTTIVA DELL'I. N. A. NEL QUADRIENNIO "31-12-46 - 31-12-50"

## AGENZIE LOCALI



N. 2410  
(31-12-46)



N. 3462  
(31-12-48)



N. 4250  
(31-12-50)

## AGENTI VIAGGIANTI



N. 220  
(31-12-46)



N. 299  
(31-12-48)



N. 365  
(31-12-50)

## PRODUTTORI PROFESSIONISTI



350  
(31-12-46)



583  
(31-12-48)



977  
(31-12-50)

Ravvivata e accresciuta così, tutta l'organizzazione periferica, data nuova linfa alle Agenzie Generali, approfondita la ripartizione territoriale, si è dato l'avvio ad uno sviluppo produttivo tendente ad ottenere una cifra di capitali assicurati che, raffrontata con quella conseguita nell'anteguerra, potesse soddisfare le nuove esigenze industriali dell'Istituto determinate specialmente dal diminuito valore della lira.

Quale è stato, pertanto, il nuovo apporto organizzativo?

Prendendo per base il 1946, anno successivo alla cessazione dello stato di guerra, troviamo che l'organizzazione periferica dello I.N.A. era composta al 31 dicembre di:

Agenzie Generali . . . . .	96
Agenti viaggianti . . . . .	220
Produttori Professionisti . . . . .	350
Agenzie locali . . . . .	2410

Ebbene al 31 dicembre 1950 e, cioè, in appena quattro anni, i collaboratori dell'I.N.A. sono aumentati in misura tale da poterci dichiarare abbastanza soddisfatti del lavoro fino ad oggi compiuto.

**Ed ecco alcuni dati:**

Agenzie Generali . . . . .	103
Agenti viaggianti . . . . .	365
Produttori Professionisti . . . . .	977
Agenzie locali . . . . .	4250

Ci si domanda, ora, quali risultati pratici ha dato una così imponente organizzazione periferica, alla quale vanno aggiunti migliaia di impiegati, di esattori, di produttori occasionali, di medici fiduciari, ecc.?

Sempre prendendo per base le cifre di produzione conseguite nel 1946, possiamo affermare con legittimo orgoglio che lo sviluppo industriale dell'I.N.A., nonostante le innumerevoli riconosciute difficoltà, è stato veramente notevole. Nel breve periodo di un quadriennio il totale dei capitali assicurati ha segnato una continua notevole ascesa: dai 20 miliardi perfezionati nel 1946, si è passati ai 45 miliardi e 286 milioni nel 1947 - ai 68 miliardi e 428 milioni nel 1948 - agli 84 miliardi e 833 milioni nel 1949 per arrivare a circa 90 miliardi nel 1950. Risultati, come si vede, veramente imponenti che tornano a tutto onore dell'Organizzazione Centrale e Periferica che ha riportato il nostro Istituto alle sue fulgide tradizioni di massimo Ente assicurativo italiano.

Vedremo nel prossimo numero, quale è stato lo sviluppo dell'incasso premi e l'accrescimento del portafoglio.

G. T.



# TRATTAMENTO DI PREVIDENZA A FAVORE DEI PRODUTTORI

E' noto che la Direzione Generale dell' I.N.A., sempre sollecita dell'interesse dei propri collaboratori, ha provveduto a riformare il trattamento di previdenza precedentemente in vigore per i produttori inquadrati dalle Agenzie Generali al 3° e 4° gruppo.

Il criterio seguito è stato quello di sostituire il semplicistico concetto del deposito a risparmio con quello più aderente alle finalità della previdenza, garantendo prestazioni adeguate durante il periodo di attività del produttore, qualora questi dovesse prematuramente decedere o fosse colpito da invalidità o, comunque, si rendesse degente per malattia ed infortunio. Ciò senza pregiudizio di sostanziali diritti realizzabili ad una determinata scadenza.

Un' apposita regolamentazione, portata già da tempo a conoscenza della periferia, disciplina la complessa materia, ma è evidente che, pur intervenendo tempestivamente sino dall'inizio ad indennizzare i produttori colpiti da sinistro, la concretizzazione in cifre definitive con contratti individuali di assicurazione ha richiesto una imponente mole di lavoro

da parte degli organi competenti dell' I.N.A. e de «Le Assicurazioni d' Italia».

Convenuta in L. 7.245 la quota annuale di premio dovuta a «Le Assicurazioni d' Italia» per ciascun produttore e per le prestazioni relative ai sinistri di infortunio e malattia, la Direzione Generale dell' I.N.A. ha provveduto alla emissione delle polizze per le prestazioni caso vita e caso morte.

Si è iniziato, pertanto, in questi giorni l'invio dei contratti ai produttori interessati, il che permette di valutare praticamente la portata del provvedimento in tutta la sua estensione.

Valgano a tale scopo alcuni esempi:

1) Un produttore della Agenzia Generale di Firenze, di anni 35, alla data del 1°-1-1949 (inizio del funzionamento della nuova Cassa), essendo stato iscritto al vecchio trattamento (deposito a risparmio) con effetto 15-2-1946, aveva accumulato al 31-12-1948, un saldo, netto di tasse, pari a sole L. 43.550.

Con l'investimento di tale disponibilità e con i contributi versati

negli esercizi 1949 e 1950, di cui la parte a suo carico è rimasta limitata a L. 71.819, egli ha realizzato un trattamento di previdenza che **sinora** è espresso dalle seguenti cifre:

a) assicurazione in caso di morte, in qualunque epoca essa avvenga, per L. 465.318;

b) rendita di vecchiaia per L. 12.925 mensili;

c) rendita di invalidità totale permanente **immediata** di L. 7.714 mensili, nella ipotesi che il sinistro si fosse verificato entro il 31-12-1950, ed aumentabile di L. 216 mensili per ogni ulteriore anno trascorso o incominciato prima del verificarsi di un eventuale sinistro. L'immissione in rendita di invalidità non pregiudica l'assicurazione per il caso di morte che resta in pieno vigore.

Le suddette prestazioni di capitale e rendita sono quelle, si è detto, **sinora realizzate**, in quanto con effetto 1°-1-1951 il produttore in questione ha già maturato il diritto ad una ulteriore integrazione dei capitali e delle rendite, che sarà prossimamente precisata.

Oltre a ciò lo stesso produttore ha diritto:

a) alla liquidazione di un capitale supplementare di L. 1.000.000 in caso di invalidità totale permanente dovuta ad infortunio, ferma

restando la rendita immediata di cui sopra e fermo restando il capitale caso morte;

b) alla liquidazione di un capitale supplementare di L. 500.000 che si aggiungerebbe alla liquidazione del capitale di L. 465.318 oltre la ulteriore integrazione al 1°-1-1951, qualora si verificasse la morte conseguente ad infortunio;

c) una diaria di L. 500 giornaliera in caso di degenza per malattia od infortunio.

2) Un altro produttore, della Agenzia Generale di Piacenza, di anni 42 al 1°-1-1949, iscritto alla vecchia Cassa sino al 1°-1-1935, disponeva al 31-12-1948 di L. 108.409.

E' attualmente assicurato:

a) per un capitale caso morte di L. 515.736, aumentabile con la ulteriore integrazione al 1°-1-1951 e con le ulteriori eventuali integrazioni negli anni successivi;

b) per un rendita di vecchiaia di L. 14.326, aumentabile con la ulteriore integrazione al 1°-1-1951 e con le eventuali successive;

c) con la rendita di invalidità proporzionale e con tutte le altre prestazioni di infortunio e malattia.

Per i produttori in età particolarmente avanzata e, pertanto, non più assicurabili, si è provveduto ad assegnare loro, e specialmente ai più meritevoli, una ren-

dita di vecchiaia con effetto immediato senza ulteriore obbligo di contributi, anzi, predisponendo il rimborso integrale di quanto già accantonato.

La consegna delle prime quote di rendita è stata accolta con vivissima soddisfazione dal corpo produttivo delle zone interessate ed ha dato luogo a sincere manifestazioni di gratitudine.

A conferma della simpatia con la quale sono stati accolti i provvedimenti adottati per la previdenza dei produttori, si riproduce una delle tante lettere pervenute, e precisamente quella di Ferdinando Vidotto, Sub Agente di Genova Sampierdarena, nostro vecchio e fedele collaboratore:

Genova, 11 Aprile 1951

« Pregiomi informare codesta on.le Direzione che in data odierna ho ricevuto dal locale Ispettorato comunicazioni circa la mia ammissione, in via eccezionale, al trattamento di previdenza riservato ai produttori anziani.

Tale comunicazione è stata per me graditissima in quanto costituisce il riconoscimento dell'attaccamento sempre da me dimostrato al nostro grande Ente.

Nel ringraziare sentitamente la On.le Direzione Generale per questo provvedimento a mio favore, formulo i migliori auguri per l'Istituto, al quale mi sento profondamente legato da una continuità di lavoro.

Prego accogliere i sensi della mia riconoscenza e devozione. »



L' I. N. A. ALLA FIERA DI MILANO

# La Polizza Successoria

## **Le aziende indivisibili.**

Nella nostra organizzazione economica vi sono aziende divisibili e aziende indivisibili o difficilmente divisibili.

Un'azienda individuale non ha motivo di essere divisa finchè è proprietà di una sola persona; d'altra parte un'azienda collettiva (una Società commerciale) pure essendo proprietà talora di migliaia di azionisti si muove come una unità organica.

Vi sono invece molti casi nei quali è impossibile o difficile conservare l'azienda unita in proprietà di più persone e questo avviene specialmente nelle aziende a carattere familiare ove i comproprietari dedicano il loro lavoro sia materialmente, sia quali dirigenti. Un potere coltivato dal proprietario, una azienda commerciale gestita direttamente, una bottega artigiana, uno studio professionale, una piccola industria sono unità economiche indivisibili. Allorchè uno o più comproprietari non si occupano dell'azienda riesce diffi-

cile mantenere la comunione perchè è difficile stabilire l'esatta proporzione fra il contributo del capitale e quello del lavoro che in coesione intima concorrono alla produzione dell'utile aziendale.

## **L'aumento della popolazione e la divisione dei beni.**

L'incremento demografico porta a questa conseguenza: che nascendo generalmente da un matrimonio più di un figlio, allorchè si apre la successione per la morte del padre, l'azienda proprietà di uno diventa proprietà di alcuni.

Le particolari attitudini e vocazioni dell'individuo portano a quest'altra conseguenza: che mentre un figlio può seguire la professione o il mestiere del padre, altri si dirigono per altra via e non si curano dell'azienda paterna. E' un disegno naturale e provvidenziale che diverse siano nei figli le attitudini perchè se tutti dovessero rimanere nell'azienda non tarderebbe a verificarsi una inflazione di conduttori.

Esiste quindi una forza emigratoria naturale per cui nel podere, nel negozio, nella fabbrica resta solo una parte dei figli: gli altri figli se ne vanno talora ancor prima della morte del padre.

Ma anche se se ne vanno vicino o lontano, all'interno o all'estero e se le donne si sposano, restano pur sempre figli e quindi eredi del capo dell'azienda il quale designerà di lasciar loro, in morte, una parte dei beni e anche se non lo desiderasse dovrebbe farlo poichè i figli hanno diritto alla legittima.

E alla morte del padre nascerà così la comunione aziendale in cui i coeredi sono legati l'uno con l'altro senza possibilità di disporre di quote materiali perchè la azienda è indivisibile. Ognun vede come lasciando andare così le cose si arriva nel vicolo cieco e come occorra perciò risolvere per tempo il problema successorio in relazione alle aziende indivisibili le quali possono essere:

## **Il Podere.**

Fra il terreno coltivato e la casa che serve di abitazione per l'agricoltore, di ricovero per il bestiame e di magazzino per i prodotti del suolo esiste generalmente un rapporto di necessità e di sufficienza per cui il podere costituisce una unità organica le cui parti sono al servizio una dell'altra con

relazione di interdipendenza (inutile avere la cantina se non c'è il vino; inutile coltivare foraggio se non c'è la stalla per ricoverare il bestiame, ecc.). Questo complesso unitario aziendale deve essere conservato nel suo aspetto di universalità e non può essere quindi diviso senza danni gravissimi all'armonia e alla organicità dei componenti il podere. Non sono agevolmente divisibili la casa colonica, il granaio, la stalla, la cantina come non è economicamente utile l'eccessivo frazionamento del terreno essendovi un limite minimo (di superficie, o di reddito o di altro elemento) oltre cui non è possibile una razionale agricoltura.

La indivisibilità del podere è un fatto storico-geografico. Fin dal 1839 nel Texas la legge si occupò del «bene di famiglia» che si chiamò «homestead». In Germania: nell'Hannover e in Baviera fu contemplato l'«Anerbenrecht» (diritto dell'erede allo scopo di evitare l'eccessivo frazionamento della terra). In Austria già la legge 1 aprile 1889 stabiliva che il podere doveva essere ereditato da un solo figlio che avrebbe dovuto pagare ai fratelli le quote in denaro. In Belgio si provide con la legge 16 maggio 1900. In Francia dove i piccoli poderi furono chiamati «la dote della rivoluzione» perchè trassero origine dalla divisione dei beni feu-



**INA**

**POLIZZA  
SUCCESSORIA**

dali, l'istituto del «bene di famiglia» fu riconosciuto dalla legge 12 luglio 1909. Nei Cantoni Svizzeri vige l'antica consuetudine di non dividere il fondo.

In Italia fin dal 1894 l'On. Pandolfi aveva presentato un progetto di legge sulla istituzione del bene di famiglia ma la proposta non ebbe seguito. Il nostro Codice Civile dispone all'art. 720 che «se nell'eredità vi sono immobili non comodamente divisibili o il cui frazionamento recherebbe pregiudizio alle ragioni della pubblica economia o dell'igiene e la divisione dell'intera sostanza non può effettuarsi senza il loro frazionamento, essi devono preferibilmente essere compresi per intero, con addebito della eccedenza nella porzione di uno dei coeredi aventi diritto alla quota maggiore o anche nelle porzioni di più coeredi se questi ne richiedano congiuntamente l'attribuzione. Se nessuno dei coeredi è a ciò disposto si fa luogo alla vendita all'incanto».

Alle ragioni economiche si aggiungono anche delle ragioni giuridiche in fatto di indivisibilità dei poteri ed è augurabile che lo Stato disciplini con maggior decisione questa materia. Molto opportunamente scriveva un nostro illustre economista, Achille Loria: «Se la piccola proprietà è solo sufficiente al consumo, cioè ai bisogni elementari del contadino,

è condannabile in nome dell'economia e della civiltà; poteri minimi incapaci di mantenere in vita l'agricoltore: umanità condannata a una vita brutale. Quando invece la piccola proprietà è ridotta e adeguata alla forza di lavoro è utile: indipendenza, dignità, libertà e possibilità di scambiare i prodotti superflui con altri beni compreso il risparmio».

### **Il negozio.**

La piccola azienda commerciale, il commercio all'ingrosso o al minuto, l'azienda governata dal proprietario è una entità organica in cui il maneggio degli affari richiede un capitale, una attrezzatura, quali fattori materiali e un avviamento quale fattore immateriale di potenza economica. Questi fattori sono mobilitati dal lavoro, dalle cure, dal buon governo del proprietario e il suo costante interessamento è talora l'elemento preponderante nelle fortune della azienda. Nell'avviamento la relazione che si stabilisce fra il commerciante e la clientela è elemento basilare e la sostituzione del titolare con altri può turbare questa corrispondenza. D'altra parte l'elemento personale nell'azienda è, dal punto di vista organizzativo e produttore, necessariamente limitato onde non tutti i figli troverebbero utile occupazione; d'altra parte ancora la organizzazione

aziendale promana meglio dal pensiero di un singolo, mentre la combinazione di idee e di pareri diversi può frenare l'impulso organizzativo, esaurire la vitalità dell'azienda e portarla fatalmente al declino.

### **La bottega artigiana.**

Poche altre categorie aziendali come quelle artigiane riflettono l'impronta e la personalità dell'artigiano. Qui vi è spesso un lavoro creativo ove si manifesta il sentire, l'arte, l'impronta e l'individualità dell'artigiano. Nessun sarto fa i vestiti come un altro, nessun intagliatore di legno, nessun vetraio di Murano, nessuna merlettaia di Burano possono essere sostituiti. Solo il figlio che sente vibrare in sé il senso dell'arte paterna può continuare onorevolmente questo lavoro: gli altri seguiranno altre strade meno feconde di creazione artistica.

### **La piccola industria.**

Mentre la grande industria è generalmente organizzata in azienda collettiva e trova nelle varie forme di società il sistema di consentire una larga proprietà e nel tempo stesso una unità economica, la piccola industria rappresentata spesso da aziende individuali accomuna in un unico inscindibile sistema unitario gli

impianti, l'organizzazione produttiva, il capitale, i brevetti, l'organizzazione commerciale e l'industriale è, per ragione storica, il fattore primario dell'azienda. Infatti la piccola industria sorge spesso da una espansione della bottega artigiana. L'artigiano più intraprendente, più coraggioso ed avveduto ingrandisce la sua bottega e ne fa una fabbrica ma anche divenuto imprenditore egli continua a dirigere l'azienda e ad accentrarne le maggiori funzioni organizzative: egli è sovente il capo-officina, il capo-personale, il capo-commerciale, l'organizzatore di tutto il lavoro aziendale. La necessità di una partecipazione tanto attiva alla vita della piccola industria esclude dal novero dei proprietari-dirigenti coloro che non possono dedicarvi la loro attività e la indivisibilità dell'azienda rende obbligatoria l'assegnazione ai figli che continuano la paterna fatica.

Agli altri occorrerà corrispondere in altri beni la loro quota ereditaria e poichè a questa quota essi hanno diritto solo alla morte del padre, cioè nel momento in cui si apre la successione, non vi è dubbio che il risparmio assicurativo legato alla vita e alla morte del padre è quello, come dimostreremo appresso, che meglio di ogni altra soluzione, soddisfa a questa particolare esigenza.

**SPILIMBERGO**

# ASSICURAZIONI COLLETTIVE

## CARATTERISTICHE DELLE ASSICURAZIONI COLLETTIVE

Le assicurazioni libere sulla vita umana sogliono suddividersi, da un punto di vista industriale, in assicurazioni ordinarie, assicurazioni collettive ed assicurazioni popolari.

Cosa sono le assicurazioni collettive, o meglio, quali caratteristiche devono avere le assicurazioni perchè esse possano classificarsi tra quelle denominate collettive?

Come appare dalla denominazione stessa, le assicurazioni collettive devono riguardare una collettività di persone, non necessariamente numerosa, ma che abbia, quale comune denominatore, la dipendenza da una stessa azienda.

Tale condizione, benchè necessaria, non è peraltro sufficiente perchè l'assicurazione di quella collettività possa chiamarsi «collettiva».

Sono necessarie ancora altre due condizioni, e cioè:

1) che l'assicurazione si estenda alla totalità del personale dipendente dalla stessa azienda. Tale totalità non deve intendersi necessariamente in senso assoluto, e cioè non ammettere alcuna esclusione, ma può intendersi anche in senso relativo, purchè siano determinate a priori le esclusioni, o meglio, siano precisate a priori le categorie, ovvero definiti, con criteri di carattere generale, i gruppi ai quali si estende l'assicurazione.

Così, per esempio, potrà stabilirsi che l'assicurazione si estende alla sola categoria dei Dirigenti, degli Impiegati, degli Operai ecc., ovvero al personale avente una età compresa tra determinati limiti, una anzianità di servizio non inferiore ad un determinato nu-

mero di anni, una retribuzione non inferiore o non superiore ad una determinata cifra, ecc.;

2) che le prestazioni da assicurare siano prestabilite con criteri di carattere generale, come, per esempio, premio o capitale di importo uniforme, ovvero proporzionato alla retribuzione, eventualmente variabili da categoria a categoria, o da gruppo a gruppo.

Non sempre però la collettiva riguarda il personale dipendente da una stessa azienda.

Esistono, infatti, collettività di persone che traggono la loro unione non da un rapporto di dipendenza dallo stesso datore di lavoro, ma dall'appartenenza alla stessa Cassa di previdenza.

E poichè le Casse di previdenza, tra le finalità che si propongono di conseguire, comprendono, in generale, anche quelle di natura spiccatamente assicurativa, ne deriva che possono classificarsi tra le assicurazioni collettive anche quelle che vengono stipulate da Casse di previdenza a favore dei propri iscritti, purchè queste assicurazioni presentino le stesse caratteristiche di obbligatorietà e di uniformità di criteri, stabilite per quelle riguardanti il personale dipendente da una stessa azienda.

Riepilogando: le condizioni perchè una assicurazione possa classificarsi, con le precisazioni sopra richiamate, tra quelle denominate «collettive» sono:

1) dipendenza degli assicurati dalla stessa azienda od appartenenza di essi alla stessa Cassa di previdenza;

2) estensione obbligatoria dell'assicurazione alla totalità del personale dipendente dalla stessa azienda, ovvero degli iscritti alla stessa Cassa di previdenza;

3) determinazione delle prestazioni da assicurare con prestabiliti criteri di carattere generale.

Talvolta i regolamenti delle Casse di previdenza danno agli iscritti la facoltà di devolvere i propri contributi, totalmente o parzialmente, in polizze di assicurazione. In tal caso la Cassa di previdenza non può evidentemente assumere l'obbligo di assicurare tutti i propri iscritti, ma può, per contro, stipulare con l'Ente Assicuratore un accordo che stabilisca le condizioni che devono regolare le assicurazioni di quegli iscritti che intendano individualmente devolvere in assicurazione, in tutto od in parte, i loro accantonamenti previdenziali.

Esistendo tali estremi, anche queste assicurazioni, raccolte per

adesioni individuali, vengono considerate assicurazioni collettive, e così pure quelle, sempre per adesioni, che vengono stipulate in seguito ad accordi conclusi con il datore di lavoro, purchè questi concorra al pagamento dei premi.

Dall'assieme delle condizioni di cui sopra, deriva che le assicurazioni collettive comportano la stipulazione, tra l'Ente Assicuratore e l'Azienda o Cassa di previdenza, di un accordo o di una convenzione che, tra l'altro, deve precisare le categorie di persone alle quali si estende l'assicurazione e i criteri in base ai quali verranno determinate le prestazioni da assicurare.

Dalla natura stessa delle assicurazioni collettive, derivano per esse, di norma, le seguenti altre caratteristiche:

- unicità di contraenza, assunta dall'Azienda o dalla Cassa di previdenza, per tutte le assicurazioni della collettiva;
- accentramento amministrativo della collettiva presso l'Azienda, o Cassa di previdenza, nel senso che l'Azienda, o Cassa di previdenza, provvedono, per la totalità delle assicurazioni facenti parte della collettiva, al pagamento dei premi.

Per le assicurazioni raccolte per adesione individuale non è necessario che la Cassa di previdenza, ovvero l'Azienda, assumano la contraenza delle assicurazioni.

Dall'assieme delle caratteristiche che le individuano possono quindi classificarsi quali assicurazioni collettive:

**A)** le assicurazioni stipulate da un datore di lavoro per i propri dipendenti, o da Casse di previdenza per i propri iscritti, quando l'assicurazione sia estesa alla totalità del personale, o degli iscritti, o alla totalità degli appartenenti ad una determinata categoria oppure ad un gruppo definito con criteri di carattere generale, e purchè le prestazioni da assicurare siano prestabilite con criteri di carattere generale;

**B)** le assicurazioni raccolte per adesioni individuali in seguito ad accordi stipulati con il datore di lavoro o con la Cassa di previdenza, quando al pagamento dei premi si provveda totalmente mediante prelievo dei contributi di previdenza, oppure quando il datore di lavoro partecipi al pagamento con un contributo a suo carico non inferiore ad una determinata percentuale del premio stesso.

(A cura del Servizio Assicurazioni Collettive)



## Gara incassi anni successivi

Con circolare n. 941/1 del 30 ottobre 1950, la Direzione Generale dell' I. N. A. ha indetto fra tutte le Agenzie Generali, una gara di incasso per le assicurazioni popolari. Dato che non è stata ancora determinata la cifra delle trasformazioni dell'ultimo quadrimestre 1950, non è possibile dare i risultati definitivi della gara.

Tuttavia, indipendentemente dall'importo delle trasformazioni del 3° quadrimestre 1950 (importo che farà migliorare la percentuale d'incasso), possiamo render noto che le seguenti Agenzie Generali hanno realizzato, durante l'intero esercizio 1950, una percentuale superiore al 95% dell'incasso teorico, e pertanto hanno sicuramente conseguito il premio di 3° grado:

Alessandria	Belluno
Arezzo	Brescia
Asti	Campobasso

Chiavari	Pisa
Cremona	Salerno
Foligno	Treviso
Imperia	Trieste
Parma	Varese
Piacenza	Vercelli

Sempre non tenendo conto delle trasformazioni del 3° quadrimestre 1950, le seguenti Agenzie Generali hanno realizzato una percentuale d'incasso compresa tra il 90 ed il 95% dell'incasso teorico, e pertanto hanno sicuramente realizzato il premio di 1° o 2° grado:

Bolzano	Pesaro
Cuneo	Ravenna
Lecce	Tolmezzo
Lucca	Trento
Macerata	Vicenza
Novara	Viterbo
Palermo	

Facciamo seguire, inoltre, l'elenco delle Agenzie Generali che hanno superato, indipendentemen-

te dalle trasformazioni del 3° quadrimestre 1950, la percentuale dell'88% dell'incasso teorico, e che pertanto, una volta accertate dette trasformazioni, potrebbero rientrare tra quelle vincenti:

Bari	Latina
Biella	Livorno
Bologna	Siena
Catania	Verona
La Spezia	

Non sono stati ancora accertati i risultati delle Agenzie Generali

di Firenze, Genova, Milano, Napoli, Roma e Torino.

Le percentuali più basse sono state invece raggiunte dalle restanti 14 Agenzie Generali, e precisamente:

Agrigento	Perugia
Chieti	Pordenone
Cosenza	Rieti
Ferrara	Rovigo
Frosinone	Terni
Lodi	Udine
Nuoro	Vigevano

(A cura del Servizio A. P.)



L'I. N. A. ALLA FIERA DI VERONA

## La Polizza

# STANDARD

La «Polizza Standard» è indubbiamente una delle forme di assicurazione più originali che siano state ideate e lanciate sul mercato assicurativo con ottimi risultati.

Essa presenta infatti una inconfondibile caratteristica mai finora attuata: **quella cioè di rendere il premio annuo indipendente dalla variazione dell'età**, mentre varia invece il numero dei premi da corrispondere (chi ha 20 anni paga per 14 anni, chi ne ha 30 paga per 15 e così via) come da tabella a suo tempo resa nota alle Agenzie Generali.

Altra importante caratteristica della «Polizza Standard» è il suo **elevato rendimento finanziario**.

I produttori ben sanno infatti che oggi, più che mai, è necessario, nelle trattative riguardanti le assicurazioni individuali, convincere il cliente sul **rendimento** del contratto di assicurazione. In sostanza, il cliente chiede in particolare qual'è il costo complessivo dell'operazione. Ebbene: difficilmente si può trovare una tariffa che, in fatto di rendimento, regga al confronto con la «Polizza Standard».

Basti dire che per età 40, durata 20, l'eccedenza del capitale complessivo rispetto alla spesa massima è del 35,7%. Anche però sull'opzione di riscatto a scadenza - stesso caso - l'eccedenza è del

19,4% e devesi tener presente che si tratta di eccedenza effettiva e non teorica, tanto meno fittizia.

Ma non è qui il caso di entrare nel vivo dei particolari, tanto più che a suo tempo sono state diramate tariffe, tabelle dimostrative e note illustrative. Un breve esame della tariffa sarà sufficiente a chiunque per rendersi conto della genialità del suo congegno.

E' tuttavia opportuno riassumere i vantaggi offerti dalla «Polizza Standard» che rappresenta una forma di assicurazione **tra le più atte alla realizzazione di rilevanti incrementi di produzione:**

- a) il suo elevato **rendimento** finanziario;
- b) la caratteristica del **premio annuo indipendente dalla variazione dell'età;**
- c) la possibilità di garantire la **liquidazione** di una somma sempre (e talvolta in misura notevole) **superiore alla spesa sostenuta;**
- d) la garanzia alla famiglia dell'assicurato, senza ulteriore pagamento di premi, della **continuazione dell'atto di previdenza;**
- e) il fatto che i **valori di riduzione e di riscatto** sono **superiori a quelli della «mista»** di pari capitale assicurato per il caso di premorienza;
- f) la sua particolare **semplicità amministrativa**, dovuta al premio annuo fisso;
- g) la **normale misura della provvigione di acquisto** e del computo dei capitali utili.



# PRECISAZIONE

## INCASSO PREMI DESUNTO DAI BILANCI DELLE PRINCIPALI IMPRESE DI ASSICU- RAZIONI - RAMO VITA

IMPRESA	(MILIONI DI LIRE)	
	1948	1949
Assicurazioni Generali . . . . .	4.222	5.084
R. A. S. . . . .	2.193	2.897
Anonima Torino . . . . .	526	767
Reale Mutua . . . . .	343	546
Compagnia Assicurazioni Milano . . . . .	460	511
<b>I. N. A. . . . .</b>	<b>8.910</b>	<b>12.007</b>

*Di fronte alla propaganda svolta da alcune Imprese di Assicurazione, tendente a dimostrare come l' I. N. A. occupi, nell'incasso dei premi, il terzo posto fra tutte le Imprese italiane, si è trascritto lo specchio ove figura - limitatamente alle assicurazioni sulla vita - la situazione al 1948 e al 1949 dei premi effettivamente incassati dalle principali Imprese e dall' I. N. A.*

*Al tempo stesso è opportuno ricordare che l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni esercita, per sua norma statutaria, il solo ramo vita e quindi il confronto sull'importo dei premi incassati tra le varie Imprese di assicurazione può essere effettuato soltanto fra termini comparabili tra di loro e non eterogenei.*

La professione dell'assicuratore sulla vita è sotto tutti i punti di vista una arte vera e propria. Una arte dal tirocinio arduo perchè è basata su un idealismo pratico che il principiante assimila con difficoltà.

Il campo d'azione dell'assicurazione è illimitato e si amplia in ragione diretta dell'aumento della popolazione e dello sviluppo di nuove iniziative da parte dell'attività umana. Conseguentemente, al buon produttore si offrono illimitate possibilità di lavoro. Come potremo raggiungere il migliore risultato in questa imponente massa assicurabile? Ogni giorno affermiamo l'utilità dell'assicurazione ed i benefici che essa arreca a coloro che la sottoscrivono. Gli assicurati intravedono in essa un sostituto del valore produttivo allorchè questi cessa di esistere per legge naturale, una compensazione, pertanto, di perdite irreparabili.

Dal punto di vista tecnico l'assicurazione sulla vita non ammette discussioni. Trattasi di scienza attuariale i cui calcoli matematici non possono sbagliare. Tuttavia questi motivi, anche se esposti brillantemente, non bastano da soli a far sentire la necessità di stipulare un contratto. E ciò avviene perchè «vendere» le assicu-

## ARTE E NON SCIENZA

razioni sulla vita non è una scienza, **ma un'arte vera e propria**. E poichè artista si nasce e non si diventa, coloro che aspirano a raggiungere le vette più elevate di quest'arte sublime devono conoscere profondamente la psicologia dell'uomo e le sue reazioni di fronte agli estranei.

Perchè su cento persone assicurabili, soltanto una minima parte di esse stipula il contratto?

Dobbiamo tener presente che quando andiamo a trovare un capofamiglia che dal punto di vista economico è in grado di stipulare un'assicurazione, ma che non l'ha mai sottoscritta o per indifferenza o, peggio ancora, per diffidenza, esso assumerà verso di noi un atteggiamento circospetto, un atteggiamento in verità naturale che tutti gli uomini assumono quando sono alle prese con uno sconosciuto. Questo atteggiamento rappresenta il primo grave ostacolo da superare. Ma non basta. Il produttore si trova molto spesso di fronte ad una barriera altrettanto difficile da superare quanto la pri-

ma: la mancata conoscenza, da parte dell'assicurabile, del meccanismo dell'assicurazione. In tal caso il produttore deve sfruttare questa mancanza di cognizioni per descrivere l'assicurazione nel modo più brillante, ma con semplicità. In altre parole, dovremo fare in modo che l'assicurabile, toccato nel profondo del suo animo, giunga alla conclusione che l'assicurazione è la cosa più naturale del mondo.

Dovremo essere penetranti, suggestivi, spiritosi, interessanti e persuasivi; a questo proposito è molto importante preparare, prima della visita, le risposte ad ogni possibile argomentazione in contrario. E dopo la visita - che supponiamo lasci intravedere buone possibilità di acquisizione - dovremo analizzare il nostro possibile contraente con la massima accuratezza, come se dovessimo fare un piano di battaglia in cui si tenga conto delle imboscate che può tenderci il nemico. E in questo caso particolare, le imboscate sono costituite dalle scuse che la persona assicurabile può tirar fuori in occasione di una nostra seconda visita, senza che da parte nostra si abbia la prontezza di controbatterle. Nel nostro caso non basta essere brillanti conversatori, ma si deve essere soprattutto abili conversatori, nel senso che non si deve mai perdere il filo della conversazione e che quando

il nostro interlocutore devia il discorso su altri aspetti della vita umana si deve essere pronti a far ricadere il discorso, con molta grazia s'intende, sul tema principale della visita. Non dobbiamo mai dimenticare che il nostro compito consiste nell'indurre la persona assicurabile a prendere in seria considerazione una cosa, la previdenza, alla quale essa non aveva mai pensato. Dovremo indurla ad assicurarsi convincendola che la spesa alla quale dovrà sobbarcarsi riveste l'identica ineluttabilità delle spese famigliari. Ma la abilità del produttore si rivela soprattutto nel modo in cui fa riflettere la persona assicurabile sulle incertezze della vita. Nessuna visione macabra e triste, per carità! Dovremo semplicemente ricordargli come la sua esistenza febbrile e tumultuosa sia continuamente minacciata dalle mille insidie che nasconde la vita moderna delle grandi città.

Ogni uomo, per quanto ci possa apparire duro ed insensibile, ha i suoi momenti sentimentali: il saper approfittare di questi momenti è segno di grande abilità ed esperienza. Ma ciò richiede un'intuizione innata. La profonda conoscenza delle reazioni che si presentano nella vita degli uomini è il miglior bagaglio che possa accompagnare la diuturna attività dei produttori.

**ADELMO KOHLER**

# Considerazioni e suggerimenti sulla "campagna grandine" 1951

I primi tepori della primavera chiamano ad un risveglio tutte le forze di vita e vorremmo aggiungere che all'appello non manca di rispondere anche l'attività assicurativa se, in tal modo, non temessimo di far ritenere che sino ad allora essa abbia languito. Il che, almeno per i nostri Agenti Generali ed i loro collaboratori, non risponderebbe al vero.

Diciamo, quindi, che i mesi di marzo ed aprile accelerano il ritmo del nostro lavoro perchè in tale epoca si inizia la preparazione della « campagna grandine ».

All'atto della « campagna grandine 1951 » ci è gradito soffermarci a considerare i risultati raggiunti da « Le Assicurazioni d'Italia » perchè in questi ultimi anni essi hanno segnato un costante miglioramento; il progresso potrebbe apparire fittizio in relazione alla inflazione monetaria se il numero sempre crescente dei contratti e l'ammontare in quintali dei prodotti assicurati non dimostrassero che è stata effettiva

la maggiore attività di tutti i collaboratori.

Gli assicurati grandine de « Le Assicurazioni d'Italia » nel 1950 sono stati 11.000; il numero è notevole, ma lo consideriamo suscettibile di ulteriori aumenti e, pertanto, suggeriamo quale mèta da raggiungere nel minor tempo possibile che le polizze grandine tornino ad essere almeno 16.000, quante furono nell'anno 1942.

Si chiede, cioè, un ulteriore sviluppo di lavoro quale già si è saputo ottenere nei rami di portafoglio.

Un interessante comunicato dell'ANSA dimostra che la ripresa dell'attività assicurativa in tutti i rami è stata, nel complesso, maggiore nel settore agricolo che negli altri ed aggiungiamo che, ad onta di ciò, i rischi coperti da tutte le Compagnie italiane ammontano ad una percentuale alquanto esigua rispetto a quelli assicurabili.

E, pertanto, l'esistenza di Compagnie fuori accordo non deve preoccupare la nostra organizza-

zione poichè la loro attività non ha impedito che tutte quelle concordate abbiano potuto costantemente migliorare le proprie posizioni, prova evidente che il campo di lavoro è ben vasto.

Ci si può obiettare: ma i Consorzi antigrandine? Al che porremmo a nostra volta una domanda: Forse che non ci si assicura contro gli incendi perchè ci sono i Vigili del fuoco?

Ben vengano i Consorzi anti-grandine con i loro cannoni perchè li consideriamo nostri alleati, tendendo essi a diminuire dei rischi che, tuttavia, allo stato attuale sono ben lungi dal potere eliminare.

C'è gloria e lavoro per tutti!

Importante per l'assicuratore, ed in particolare per quello che si dedica al ramo grandine, è « muoversi ».

Quindi, intensificare i contatti, allargare la rete di segnalatori e collaboratori - tecnici agricoli, mediatori, collocatori di mano d'opera, parroci, messi comunali, appartenenti alla disciolta UPSEA ecc. - stipulare accordi locali, fa-

re pubblicità, distribuire tempestivamente e razionalmente il materiale di propaganda fornito dalla Direzione Generale, avvicinare tutti gli agricoltori già assicurati dalla Agenzia Generale per la vita o per gli altri rami e, ripetiamo, il successo non potrà mancare.

Si conosce per esperienza qua-

le formidabile elemento di convinzione costituisce il ricordare agli agricoltori le... scottature subite e, purtroppo, sono numerose le zone ove in questi ultimi tempi la grandine ha costituito un vero flagello; in tali zone si devono prospettare ai clienti due ordini di cifre ugualmente suggestive: quanto

hanno riscosso dalle Compagnie i previdenti e quanto hanno perso i fiduciosi nella meteorologia. In tali zone sarà facile sviluppare la garanzia a tariffa fissa più che quella a tariffa variabile.

Ci sono zone dove da tempo non grandina? Ottimo motivo per assicurarsi subito, poichè gli agricoltori sanno come nulla sia più irregolare del fenomeno grandinifero; si pensi che l'anno scorso



si sono avute violente grandinate nell'Africa settentrionale ove il fenomeno era quasi ignorato! Qu allora, per evidenti ragioni, si incontrassero difficoltà nel fare accettare la forma a tariffa fissa a questi agricoltori, per il momento fortunati, si potrà prospettare la tariffa variabile la quale, come Vi è noto, ha un premio iniziale inferiore.

Infine, è opportuno ricordare che le Compagnie di assicurazione non si limitano ad aumentare i premi dove la grandinosità va-

da accentuandosi, ma li attenuano dove accade il contrario; non poche sono le zone ove quest'anno i tassi praticati saranno inferiori al passato.

Ma in materia di argomenti di convinzione i nostri Agenti Generali e produttori sono maestri e pertanto, riteniamo opportuno fermarci.

Non ci resta, quindi, che attendere i risultati del prossimo lavoro al quale auguriamo la migliore fortuna.

**ASSITALICUS**



## *La cartolina assicurativa Infortuni de*

# “LE ASSICURAZIONI D’ITALIA”

«Le Assicurazioni d’Italia» hanno lanciato recentemente una nuova polizza per i rischi extra-lavoro e della strada la quale ha la particolarità di presentarsi sotto forma di una comune cartolina postale contenente, oltre agli spazi in bianco per la normale corrispondenza o comunicazioni commerciali, gli estremi della garanzia prestata di lire centomila per morte e lire centomila per invalidità permanente.

Le Agenzie generali, le quali hanno già cominciato a fare pervenire le loro ordinazioni in quantitativi anche cospicui, potranno fornire ai produttori tutti i chiarimenti del caso in merito alle caratteristiche tecniche ed amministrative della originale «cartolina assicurativa».

Siamo certi che la sensibilità dei nostri collaboratori periferici farà subito intendere i notevoli vantaggi che possono derivare dalla sua diffusione e cioè: sviluppo vero e proprio della produzione con l’acquisizione dei premi relativi e propaganda assicurativa per tutti gli altri rami.

In proposito, desideriamo suggerire brevemente alcune iniziative, certi che molte altre potranno essere dettate dall’esperienza dei singoli collaboratori:

— convincere industriali, artigiani e commercianti ad abbinare la vendita dei loro prodotti al regalo di una o più - sino a cinque - cartoline; oltre al valore intrinseco del regalo, si otterrà

così il vantaggio di farsi ricordare dal cliente almeno per un mese, specie se si avrà cura di far menzione dei propri prodotti negli appositi spazi bianchi della cartolina;

— convincere gli stessi industriali e commercianti e, in genere, tutti i capi azienda a fare regalo della cartolina ai propri dipendenti, magari in occasione di festività o alla vigilia del loro periodo di ferie annuali;

— convincere qualsiasi privato a fare gradito ed inatteso omaggio della cartolina ai propri parenti ed amici, specie se lontani;

— convincere... Voi stessi a farne uso per lo sviluppo del lavoro; in particolare, ci richiamiamo a quanto abbiamo scritto in merito alla campagna grandine per suggerire di inviare la «cartolina» a tutti gli agricoltori della zona, siano stati o meno clienti de «Le Assicurazioni d’Italia», limitandovi ad apporre negli appositi spazi bianchi un breve e cortese cenno di saluto e la indicazione delle Vostre generalità e della Vostra professione.

In tal modo la visita successiva troverà il cliente maggiormente ben disposto e si eviterà di chiedere: «scusi, Lei è assicurato con l’Assitalia?» senza sentirsi rispondere: «ma, scusi, Lei chi è?», terrore di tutti gli assicuratori.

**ASSITALICUS**

# *La propaganda assicurativa di un secolo fa . . .*

Da qualche tempo, si fa un gran parlare, in Italia e all'Estero, della propaganda assicurativa: chi ne magnifica la infallibile efficacia e si industria a segnalare nuovi indirizzi e più moderni mezzi e sistemi; chi scetticamente la giudica completamente inutile e taccia di improduttività le relative spese; chi la vuole riservata alle singole Compagnie e chi la vorrebbe assegnare ad un ente apposito meglio rispondente alle finalità sociali collettive cui mira.

Fra tutte queste discordanti opinioni, una cosa sola è certa ed è che questa propaganda non è una invenzione dei nostri giorni e che, a voler essere sinceri, cent'anni or sono, la si faceva meglio di oggi.

Ci è capitato fra le mani un interessantissimo libretto edito dalla Tipografia Cecchini di Venezia nel 1848 dal titolo: « Programma e tabelle pella sicurtà sulla vita dell'uomo ».

E' un tariffario delle assicurazioni sulla vita dell'epoca con la premessa di alcune considerazioni che, sia pure nella preziosità della lingua del tempo, meglio non potrebbero servire, anche oggi, a istillare i sani principi della previdenza assicurativa, nelle persone che di questo istituto sociale di primissima importanza, non hanno che un'idea approssimativa, se non un ostile preconcetto.

Valga qualche esempio: « Basata questa istituzione sulla previdenza e sullo spirito d'ordine, tende ad uno scopo essenzialmente morale; incoraggia il popolo al travaglio, ecc. » (quando mai oggi si invocano questi concetti per invogliare qualcuno a sottoscrivere una polizza vita?).

E prosegue: E' l'antidoto il più possente contro l'egoismo, questo vizio vergognoso che degrada lo animo e ne corrompe le più belle qualità, tende a sostituirgli li sentimenti li più nobili e li più ele-

vati, gli impulsi d'un buon cuore; sviluppa il germe delle più pure affezioni. L'amicizia, l'amore paterno, la pietà filiale, la tenerezza coniugale; tutti li sentimenti infine che fanno la felicità della vita, attingono da questa istituzione li mezzi di sopravvivere in qualche modo a sè stessi». Quali più appropriate e quasi commoventi parole si saprebbero oggi usare per metter in evidenza gli scopi più elevati cui tende l'assicurazione sulla vita?

E non basta, chè il concetto viene ancor meglio illustrato in seguito: «Colui che ha assicurato, dopo la sua morte, una qualche risorsa a coloro che ha amati, ha per così dire traslocata la sua esistenza. Egli non muore interamente perchè gli effetti della sua tenerezza ..... hanno potuto estendersi al di là della tomba».

Non basterebbe questo pensiero a fugare la cosiddetta «scalogna» che, secondo alcuni, porta l'assicurazione vita con i suoi produttori?

Ma andate avanti nella lettura e ammirate come dalle finalità affettive si passa magistralmente agli effetti pratici, economici che conseguono dalla assicurazione: «Per rendere questa tenerezza più efficace (e cioè per procurarsi i mezzi per pagare i premi) l'as-

sicurato avrà raddoppiato di coraggio, d'attività, d'industria, di economia, ed in tal modo il magistero dell'assicurazione l'avrà reso miglior figlio, migliore sposo, miglior padre ed otterrà una larga ricompensa nella tranquillità che si è procurata e nella riconoscenza delle persone a cui ha voluto fare del bene».

E a chi può giovare l'assicurazione? Alle «persone avanzate in età preparando li soccorsi che reclama la loro impotenza»; alla gioventù «predisponendo l'occorrente per una dote o il capitale necessario per l'esercizio di qualche arte o professione»; ai possidenti «procurando un aumento di rendita»; ai creditori «garantendo l'esigenza dei loro titoli creditizi» ecc.

D'altronde all'utilità di questa istituzione, **movente maggiore deve trovarsi nell'epoca attuale in cui l'aumento della popolazione e dei bisogni che produce il progresso della civilizzazione non può lasciare la lusinga che il contemporaneo lancio dell'industria e delle cognizioni, arrivi a procacciare quanto occorre per supplirvi adeguatamente.**

Così scrivevasi un secolo fa, ma chi, ancor oggi, non sottoscriverebbe queste parole?

T. T.



... che nell'animo dei figli sia scolpita  
la gratitudine nei padri!  
(Esiodo)

**ISTITUTO NAZIONALE  
ASSICURAZIONI**



*Vittoria sul tempo*

**ISTITUTO NAZIONALE  
ASSICURAZIONI**

## **PROPAGANDA I. N. A.**

In termini rigorosamente industriali, produrre significa aumentare l'utilità dei beni materiali; nel settore assicurativo, invece, produrre significa creare un rapporto economico-giuridico tra assicuratore e assicurato. Mentre, cioè, nel processo industriale è protagonista la materia, nel nostro campo il produttore vende l'assicurazione attraverso parole che, se concordano con le intenzioni del cliente, producono un contratto.

Ora, se una qualsiasi attività fa qualcosa per eliminare o ridurre gli ostacoli che si frappongono tra produttore e consumatore e segnala l'esistenza e l'importanza dei prodotti, questa attività disimpegna una funzione importantissima ed acquista legittimo titolo ad entrare nel ciclo di ogni settore produttivo, e quindi anche nel settore assicurativo.

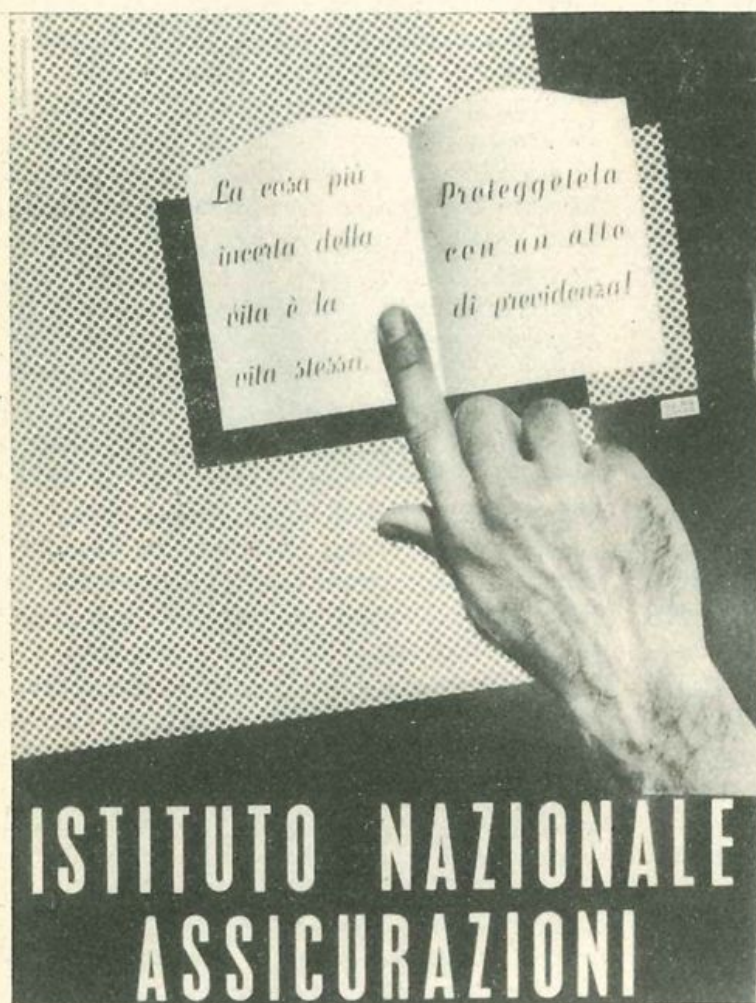
Nel nostro settore la funzione della propaganda è quella di aiutare il pubblico a capire che cosa significhi l'assicurazione sulla vita e quali risultati essa raggiunga.

Non si stipula un contratto se non si è intimamente convinti della necessità di farlo.

Per questo noi crediamo che la pubblicità, nell'assicurazione sulla vita, non sia un lusso, ma una inderogabile esigenza industriale, un alleato insostituibile del produttore, il quale tuttavia rimane sempre l'unico mezzo dell'acquisizione assicurativa.

Son qui riprodotti 4 bozzetti pubblicitari (da utilizzare per giornali e riviste), creati dall'Ufficio Propaganda dell' I. N. A.

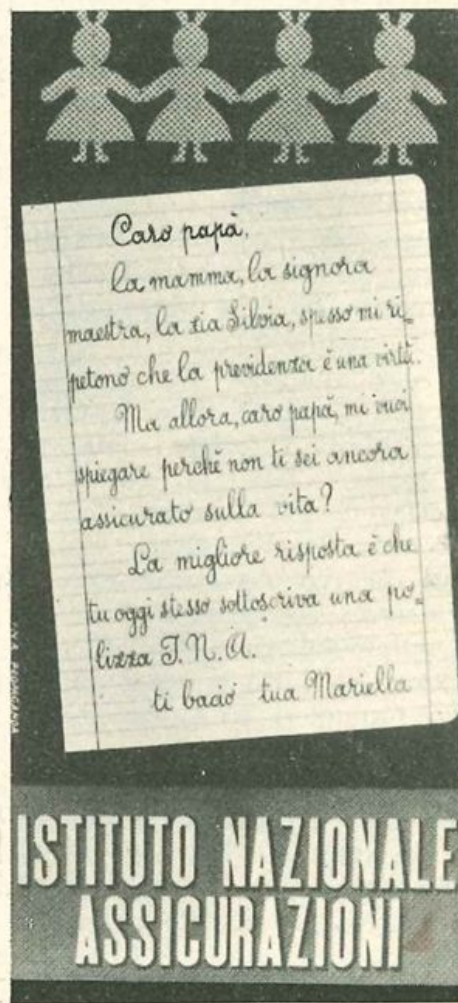
Siete pregati, amici produttori, di esprimere il Vostro giudizio su ciascuno di essi, partecipandolo alle Agenzie Generali di appartenenza, le quali provvederanno a trasmetterlo all'Ufficio di redazione del « Bollettino ».



La cosa più incerta della vita è la vita stessa.

Proteggete-la con un atto di previdenza!

**ISTITUTO NAZIONALE ASSICURAZIONI**



Caro papà,

La mamma, la signora maestra, la tia Sibbia, spesso mi ripetono che la previdenza è una virtù.

Ma allora, caro papà, mi puoi spiegare perché non ti sei ancora assicurato sulla vita?

La migliore risposta è che tu oggi stesso sottoscriva una polizza I. N. A.

ti bacio tua Mariella

**ISTITUTO NAZIONALE ASSICURAZIONI**

# NOTIZIARIO

da  
e per le  
**AGENZIE**

Invitiamo tutte le nostre Agenzie a collaborare con noi nella compilazione di questo Notiziario che vuole essere uno specchio dell'attività e dello sviluppo dell'Ente sia al centro, sia nelle sedi più periferiche.

## **Pescara**

Il 4 aprile 1951 ha avuto luogo nella nuova sede dell'Agenzia Generale di Pescara il Raduno dell'organizzazione produttiva dell'Abruzzo presieduto dall'Ispettore Generale, Capo del Servizio Organizzazione - Sviluppo e Propaganda della Direzione Generale, Comm. Dott. Oreste Natoli, con l'intervento dell'Ispettore Superiore, Comm. Vittorio Tredici e del Vice Direttore de «Le Assicurazioni d'Italia», Dott. Giorgio Bracco.

Alla riunione hanno partecipato gli Agenti Generali delle Agenzie dell'Abruzzo (Chieti - L'Aquila - Pescara - Teramo), l'Ispettore Titolare del Compartimento, Comm. Geom. Giovanni Colizza, l'Ispettore Tecnico, Sig. Giuseppe Alagia, gli Ispettori de «Le Assicurazioni d'Italia», Avv. Vincenzo Bartolozzi e Cav. Uff. Armandò Guglielmetti, il medico di Direzione, Dott. Ettore De Jorio e circa 150 collaboratori tra produttori e Agenti locali.

Il convegno è stato aperto dall'Ispettore Regionale Colizza che ha fatto una breve relazione sui risultati conseguiti nel Compartimento ed ha concluso assicurando che i componenti l'organizzazione produttiva dell'Abruzzo continueranno a portare nello svolgimento dei loro compiti tutta la loro fede ed il loro entusiasmo per una

sempre maggiore affermazione dell'Ente.

Hanno fatto seguito l'Ispettore Superiore, Comm. Tredici, per porgere un sincero ringraziamento ed un cordiale saluto ai convenuti ed il Vice Direttore de «Le Assicurazioni d'Italia» che ha tracciato le linee programmatiche del futuro lavoro.

Accolto da una calorosa ovazione ha parlato infine, l'Ispettore Generale, Comm. Dott. Oreste Natoli, soffermandosi - lungamente - a lumeggiare la elevata posizione che l'Istituto ha saputo guadagnarsi nel campo assicurativo e traendo, dai dati riferiti, conclusioni quanto mai lusinghiere per il nostro Ente.

Il Dott. Natoli ha illustrato inoltre, le importanti provvidenze realizzate a favore dei produttori dell'I. N. A. ed i mezzi copiosi di lavoro che la Direzione Generale pone a disposizione dei collaboratori per il raggiungimento di sempre più vaste mete produttive.

Al termine del raduno sono stati distribuiti importanti premi in denaro ai seguenti produttori che si sono maggiormente distinti: Sigg.ri DE VIRGILIIS Antonino, LONGHINI Massimiliano, NICOLO' Umberto, PANTALEO Nino, QUADRELLI Spartaco, RAFFANINI Marcello, RUSSO Vincenzo, VENTIMIGLIA Ambrogio, mentre premi minori sono stati distribuiti anche a numerosi altri collaboratori.

Il raduno si è chiuso in una lieta atmosfera di cordialità e con l'augurio, nell'animo di ciascuno, di contribuire, in modo attivo, al potenziamento dell'Istituto.

## UN FEDELISSIMO DELL'I.N.A.

ERNESTO D'URSO può, ben a ragione, essere considerato l'alfiere della «vecchia guardia» dei nostri produttori; non solo



ERNESTO D'URSO

per la età che ha raggiunto, 85 anni, ma principalmente per la lunga ininterrotta attività di servizio e per la ingente produzione acquisita in tanti anni di esemplare lavoro.

Egli passò nelle nostre file sin dalla fondazione dell'Istituto, dopo che per oltre vent'anni aveva già lavorato per la più importante delle Compagnie private.

Fiduciario di Produzione presso l'Agenzia Generale di Napoli, confermò subito le sue eccezionali capacità conseguendo

risultati che lo portarono, sin dall'inizio, ad essere considerato uno dei nostri migliori collaboratori.

Dal 1913 la produzione da lui acquisita ha raggiunto, annualmente, cifre imponenti, consentendogli di distinguersi in tutte le nostre gare di produzione, regionali e nazionali.

Trasferitosi nel 1941 presso l'Agenzia Generale di Roma, ha continuato a approfondire, malgrado l'età avanzata, passione ed energie nel suo lavoro con risultati che non hanno smentito quanto già aveva fatto a Napoli.

Dopo circa quarant'anni di lavoro produttivo, egli può meritatamente sentirsi orgoglioso del contributo personalmente offerto allo sviluppo del nostro Ente e di poter trasmettere questa tradizione di operosa fedeltà al nostro Istituto a quelli, fra i suoi colleghi più giovani, che saranno capaci e meritevoli di continuarla.

## L' I. N. A.

### alla Fiera Campionaria di Milano...

Anche quest'anno l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni è stato presente alla Fiera Campionaria di Milano con un sobrio ed al tempo stesso elegante padiglione, realizzato sotto gli auspici del Servizio Organizzazione Sviluppo e Propaganda.

Altamente significativi per l'utile propaganda esercitata sul pubblico che numerosissimo ha visitato il padiglione, sono riusciti i fotomontaggi che rappresentano l'imponente patrimonio immobiliare dell'Istituto, costituito da circa 250 modernissimi palazzi situati nelle principali città d'Italia.

Anche i dati statistici con i relativi diagrammi, solitamente aridi e poco adatti all'osservazione di un pubblico talvolta superficiale e frettoloso, sono quest'anno

riusciti intelligibili a prima vista anche ad un profano, ed hanno attirato l'attenzione del visitatore, dimostrando a chiare note e con assoluta facilità l'imponente efficienza dell'I. N. A., quale massimo Istituto assicurativo italiano.

Espressioni di compiacimento ha avuto il Presidente della Repubblica Einaudi, quando, nell'attraversare le mostre dedicate al credito ed all'assicurazione, ha osservato il padiglione dell'I. N. A.

Del pari notevole l'afflusso e l'interessamento del pubblico ed eccezionale la risonanza avuta fra i visitatori, tanto da far trarre le più favorevoli conclusioni sull'efficacia del sistema di propaganda attuato.

### **...al Salone dell'Automobile 1951 in Torino...**

L'I. N. A. ha partecipato con un elegante padiglione al Salone dell'Automobile 1951 di Torino.

Il padiglione ricco di fotografie e di grafici relativi alle attività dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni negli ultimi anni, ha attirato l'attenzione della folla dei visitatori e delle Autorità che hanno onorato della loro presenza la manifestazione.

Pubblichiamo in altra pagina la fotografia di un particolare del padiglione.

### **...e alla Fiera di Verona 1951**

L'I. N. A. non ha potuto mancare anche questa volta alla 53<sup>a</sup> edizione della Fiera Internazionale dell'Agricoltura e dei Cavalli, che ha avuto luogo dall'11 al 20 Marzo 1951 in Verona e che, inaugurata dal Ministro Togni, si è svolta in forma superiore all'edizione dello scorso anno per il largo intervento di partecipazioni estere, ufficiali e private.

In una sala del Palazzo dei Servizi Generali è stato allestito il padiglione dell'I. N. A. in forma sobria e peraltro elegante, richiamando grande affluenza di pubblico.

Nella parete centrale è stato collocato un efficace pannello pubblicitario, opera del prof. Tomba; alle pareti laterali due pannelli richiamavano l'attenzione dei visitatori con dizioni pubblicitarie sulla utilità dell'assicurazione-vita e sulle attività delle Assicurazioni d'Italia.

Si può sinceramente affermare che la presenza dell'I. N. A. ha dato l'opportunità di propagandare con risultati veramente pratici i fini che l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni e le Assicurazioni d'Italia perseguono nel campo dell'agricoltura, della zootecnia e dell'artigianato rurale.

---

La ristrettezza dello spazio ha questa volta obbligato a limitare le notizie su gli avvenimenti riguardanti le attività delle singole Agenzie; nei prossimi numeri, tale Notiziario sarà sufficientemente ampliato in modo da poter dare, sia pure in brevi termini, un aspetto panoramico e quanto più possibile completo, della vita produttiva di tutte le Agenzie.

## **RISPOSTE AI LETTORI**

Chiunque può rivolgere alla redazione del «Bollettino I. N. A.» domande di natura tecnica e propagandistica, nonché quesiti di carattere giuridico e professionale.

I quesiti dovranno essere indirizzati all'Ufficio di Redazione del «Bollettino I.N.A.» presso il Servizio Organizzazione Sviluppo e Propaganda della Direzione Generale dell'I. N. A. in Roma.

**Non sarà data alcuna risposta agli anonimi.**



GENERALI

Corporate Heritage  
& Historical Archive



**ISTITUTO NAZIONALE ASSICURAZIONI**