

# INNA

NOTIZIARIO



ISTITUTO NAZIONALE ASSICURAZIONI



# I N A

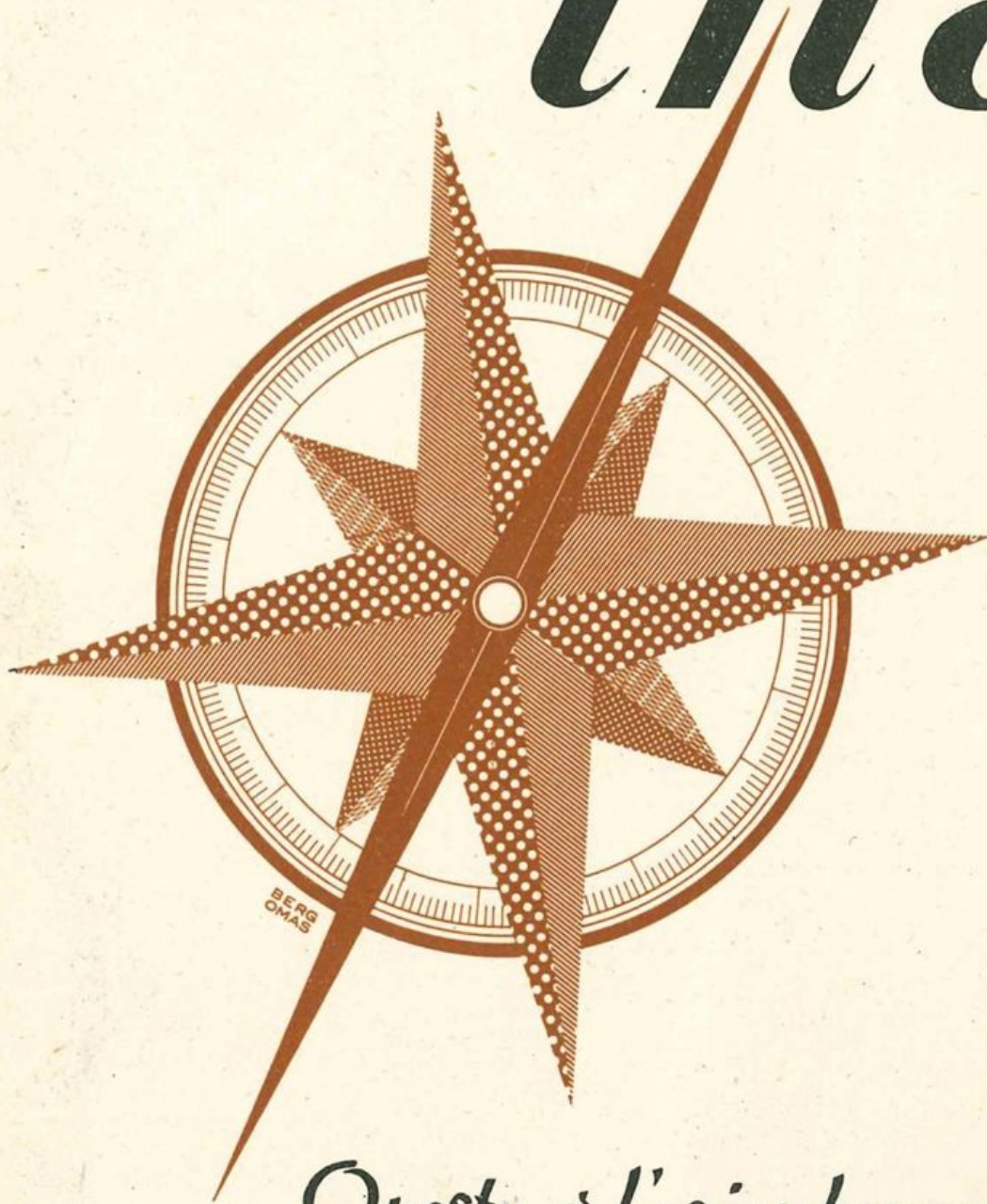
**NOTIZIARIO N. 2 - LUGLIO 1951**

NUMERO DOPPIO

## sommario

Funzione sociale dell' I.N.A. . . . .	Pag. 3
Lo sviluppo industriale dell' I.N.A. . . . .	» 5
Il Convegno di Salice Terme . . . . .	» 9
Il Convegno Triveneto . . . . .	» 29
A agevolazioni fiscali nelle assicurazioni vita . . . . .	» 37
La polizza successiva . . . . .	» 40
Assicurazioni Collettive . . . . .	» 43
Pioggia d'estate . . . . .	» 47
La polizza libera . . . . .	» 51
Leonardo da Vinci propagandista d'as- sicurazione? . . . . .	» 53
Ricchi senza saperlo . . . . .	» 55
Statistica della produzione . . . . .	» 56
Pareri sul notiziario I.N.A. . . . .	» 58
Una simpatica iniziativa nel ramo delle Assicurazioni Popolari . . . . .	» 59
Sulla rivalutazione delle assicurazioni . . . . .	» 62
Inchiesta su alcune opinioni personali . . . . .	» 64
Notiziario da e per le Agenzie Generali . . . . .	» 66

# *ina*



*Questo è l'orientamento!*



Corporate Heritage  
& Historical Archive

# Funzione Sociale

*dell' I. N. A.*

**N**on v'è momento, per quanto grave, nella storia delle vicende umane che escluda o neghi il concetto di previdenza, fondamentale perchè posto a base dell'assetto futuro della società e particolarmente della famiglia, primo nucleo della società stessa.

Quanto anzi più difficoltosi ed aspri diventino i tempi e le umane possibilità di produzione e di guadagno sembrano divenire sempre più limitate, di tanto si accresce nell'uomo, sicuro di sè e forte di esperienze passate, la preoccupazione del suo domani e il desiderio - d'altronde innato in lui con quello di migliorare la propria posizione - di procurarsi un più tranquillo avvenire.

Nè ci sembra esagerato l'affermare che appunto quando il momento dell'oggi appaia critico, roso dall'elevato costo della vita, minato da situazioni politiche precarie o da possibili contingenze belliche, incandescente per i tragici conflitti della disoccupazione, proprio allora nasca nell'uomo lavoratore, pensoso della sua vecchiaia, dei suoi figli, del proprio avvenire, il bisogno di garantirsi da ogni fatale scossa.

È altresì ovvio che una delle forme più sicure di questa garanzia, di questa autoprevidenza, è l'assicurazione sulla vita.

Donde ne deriva la popolarità di tale forma, l'accessibilità ad essa da parte di ogni categoria sociale, la sua estrema facilità priva di ogni arzigogolo burocratico e soprattutto quel suo carattere di immediato intervento soccorritore quando l'ineluttabile bussì alla porta del destino.

Questi lineamenti somatici dell'assicurazione possiamo dire costituiscano l'essenza stessa della sua vitalità in funzione soprattutto sociale e umanitaria.

Quando poi si pensi che non da imprese commerciali, legate quindi al dividendo degli utili, ma da un ente morale - quale è l'I. N. A. - tali forme di previdenza traggono la loro esistenza, maggior luce e vigore acquista il concetto di questa funzionalità sociale intesa soprattutto quasi come il riconoscimento morale e giuridico del diritto di ogni individuo ad una serena vecchiaia e ad un sicuro avvenire dei figli.

Nessuno dei vari enti che si prefiggono una qualsiasi forma di garanzia della vita lavorativa e sociale degli individui sotto forma di assicurazione vita ha questo carattere tipicamente morale dell'I. N. A., cui la legge istitutiva ha volutamente assegnato una fisionomia particolare, non speculativa ed aliena da interessi di categorie o di classi o di dividendi.

Nel mare tempestoso della vita italiana di questi ultimi anni, tra le difficoltà immense d'una ripresa nazionale in un territorio devastato da due eserciti, in condizioni divenute estremamente difficili quasi impossibili, l'I. N. A., ha mostrato la sua struttura morale e materiale, resistendo, non soltanto al caotico crollo del dopo guerra, ma anche ad ogni tentativo di incrinatura interna ed esterna per apparire, base stessa e solidissima, materialmente e moralmente, della ricostruzione nazionale.

Soddisfazione questa dell'I. N. A. derivata proprio e soprattutto da quel suo carattere di esclusività della sua funzione sociale e che altrimenti non avrebbe potuto essere o manifestarsi così apertamente.

## LO SVILUPPO INDUSTRIALE DELL'I.N.A.

# Incremento portafoglio e premi incassati

nel quadriennio 1947-1950

Nel precedente numero ci siamo riservati di esaminare lo sviluppo dell'incasso premi e l'accrescimento del portafoglio, sempre nel quadriennio 1947-1950, prendendo, quindi, per base le cifre al 31 dicembre 1946.

Per poter giustamente valutare le cifre che andremo esponendo, è necessario tener ben presente che l'adeguamento dei capitali e dei premi nel ramo vita è, per ovvie ragioni, molto ma molto più lento di quello dei rami danni. Infatti, mentre necessità immediate portano l'uomo a preservare e perciò ad assicurare i beni strumentali che rappresentano i mezzi diretti del lavoro che compie, non così avviene per il contratto vita, il cui adeguamento al nuovo valore-capitale si produce solo più tardi, dopo che l'assicurato ha potuto provvedere alle necessità più immediate ed impellenti ed in quanto il nuovo costo rientra effettivamente nelle proprie possibilità economiche.

La svalutazione monetaria determinata dalla guerra e dal do-

poguerra ha investito in pieno il settore dell'assicurazione-vita ed i portafogli precostituiti hanno, logicamente, risentito le gravi conseguenze di tale svalutazione, essendosi spezzato l'equilibrio tra le prestazioni monetarie dell'Ente assicuratore e quelle dell'assicurato. Base quindi, della ripresa dell'Istituto non poteva essere che un programma industriale coraggioso — e qui sta il merito principale del Prof. Puggioni — che portasse ad uno sviluppo della produzione tale da ricostruire rapidamente il portafoglio, allineandolo al nuovo valore monetario, per ottenere una massa di premi che, rapportata al 1938, potesse riprodurre — migliorandola se possibile nell'immediato futuro — la florida situazione dell'anteguerra.

Programma — come si vede — irto di gravi difficoltà e tale da far rimanere, non diciamo scettici, ma almeno perplessi, i più sperimentati assicuratori.

# LO SVILUPPO INDUSTRIALE DELL' I. N. A. INCREMENTO PORTAFOGLIO E PREMI INCASSATI NEL QUADRIENNIO 1947 - 1950

## PREMI INCASSATI ANNUALMENTE



**MILIARDI**  
**3,7**  
(31-12-46)



**MILIARDI**  
**8,9**  
(31-12-48)



**MILIARDI**  
**15,5**  
(31-12-50)

## PORTAFOGLIO IN VIGORE (CAPITALI ASSICURATI)



**MILIARDI**  
**59,1**  
(31-12-46)



**MILIARDI**  
**145**  
(31-12-48)



**MILIARDI**  
**300**  
(31-12-50)

Quanto di questo programma è stato realizzato nel quadriennio 1947-50? Veniamo alle cifre:

Al 31 dicembre 1946 il portafoglio dell'I.N.A. era di 59 miliardi e 100 milioni; il portafoglio stesso è salito a 100 miliardi e 700 milioni nel 1947; a 145 miliardi nel 1948; a 203 miliardi nel 1949 per raggiungere circa 300 miliardi nel 1950.

Poichè nel 1938 il portafoglio dell'I.N.A. ammontava a lire 15 miliardi ed 800 milioni, ne consegue che esso è aumentato di circa 19 volte rispetto all'anteguerra. Ma quello che appare veramente interessante e che impressiona favorevolmente è la constatazione che in appena quattro esercizi il volume dei capitali assicurati è stato quintuplicato. Possiamo anzi aggiungere — non senza una punta di legittima soddisfazione — che l'esercizio 1951 già si presenta più soddisfacente del 1950, il che è veramente importante se si tiene presente che questo ultimo ha dato risultati degni di particolare menzione.

All'Organizzazione centrale e periferica dell'I.N.A., a tutti — alti dirigenti e modesti lavoratori — va il merito di così rapido sviluppo industriale che restituisce un primato al nostro grande Ente.

Passiamo ora, all'incasso premi:

L'Istituto nel 1938 incassava come premi 80 milioni; nel 1950 il totale premi di competenza incas-

sati è salito a circa 15 miliardi e 500 milioni. Il volume dei premi annui incassati è, perciò, aumentato di circa venti volte rispetto all'esercizio 1938, mentre i soli quattro esercizi 1947-1950 hanno dato un apporto a tale incremento di 12 miliardi.

Praticamente nell'anno 1946, i premi di competenza incassati assommavano a 3 miliardi e 700 milioni; nel 1947 si registrava un totale premi incassati di 6 miliardi; nel 1948 di 8 miliardi e 900 milioni; nel 1949 12 miliardi e 700 milioni per raggiungere nell'esercizio 1950 un incasso premi di 15 miliardi e 500 milioni. Cioè dal 1946 al 1950 i premi annui incassati si sono più che quadruplicati.

Dalle cifre sopra riportate risulta a chiare note la rapida ascesa dell'I.N.A. ed il suo solido consolidamento; potremmo trattare altri argomenti a sostegno della nostra affermazione ma, almeno per ora, non riteniamo opportuno dilungarci oltre data l'evidenza dei risultati esaminati.

E' certo che l'esercizio in corso completerà la prima parte della meta fissata dal Direttore Generale nel gennaio 1947; il 1952 — quarantennale dell'I.N.A. — darà l'avvio al conseguimento di risultati industriali e di bilancio di tale portata che forse — come ci auguriamo — potranno arrecare un sensibile beneficio anche agli assicurati.

**G. TROPIANO**

I.N.A. - PROPAGANDA

BERG  
OMAS

LE POLIZZE DELL'I.N.A. SONO  
GARANTEE DAL TESORO DELLO STATO

**ISTITUTO**

**NAZIONALE**

**ENTE DI STATO**

**PER LE ASSICURAZIONI VITA**

**ASSICURAZIONI**



# Il Convegno di Salice Terme



Salice Terme, la deliziosa stazione idrotermale che sta, fra pini e fiori, quasi a cavaliere della Lombardia, della Liguria e del Piemonte, è stata sede suggestiva, il 24 e il 25 giugno 1951, del Convegno interregionale dell'organizzazione produttiva Ligure-Lombardo-Piemontese dell' I. N. A.

Circa 500 Agenti e Produttori dell'Istituto hanno fatto corona al Direttore Generale Prof. Puggioni che era accompagnato dall'Ispettore Generale Capo del Servizio Organizzazione Dr. Natoli, dagli Ispettori Generali Dr. Fulignoli, Dr. Berardelli, Dr. Chiadini, Ing. Amoroso e dall'Avv. Manzo capo del personale, nonchè da altri Fun-

zionari della Direzione Generale. Erano pure presenti il Direttore Generale e il Vice-Direttore Generale, Dr Arcidiacono e Dr Bracco, delle «Assicurazioni d'Italia».

L'imponente raduno ha avuto inizio il pomeriggio del 24 con un referendum sul centro cinematografico dell'I.N.A. che ha curato la proiezione di sei documentari di propaganda.

La mattina del 25 si è tenuta la riunione plenaria dei partecipanti al convegno, sotto la presidenza del Direttore Generale.

Il primo intervento è stato quello del Dr. Natoli, al quale si sono succeduti il Comm. Borioli, presidente dell'Associazione Agenti

Generali dell'I.N.A., il Rag. Crocetta rappresentante della Commissione Interna del personale della Direzione Generale e il Comm. Ferrara, Agente Generale di Como, in nome degli Agenti e dei Produttori.

Per ultimo ha preso la parola, fra scroscianti ovazioni di simpatia e di affetto, il Direttore Generale.

Diamo qui appresso un resoconto degli interventi dei vari oratori.

### **Il discorso del Dott. Oreste Natoli, Capo del Servizio Organizzazione, Sviluppo e Propaganda dell' I. N. A.**

L'Ispettore Generale Dr. Natoli ha esordito dicendosi lieto e onorato di poter presentare al Prof.

Fuggioni l'eletta assemblea, sintesi di tutte le forze produttive delle tre regioni, qualificatesi fra le più feconde ed operose della Nazione.

Il Dr. Natoli dopo aver rivolto il suo caldo saluto agli intervenuti ed aver espresso l'augurio più vivo per le sempre maggiori fortune dell'I.N.A., ha esaltato il lavoro diuturno, faticoso, oscuro, da tutti realizzato in concordia di spirito e unità di azione e che si compendia in queste cifre :

La produzione totale acquisita dalle tre regioni nel **1° semestre 1951** ammonta a circa L. 15 miliardi, così suddivisa :

Liguria	2 miliardi
Lombardia	9 miliardi e mezzo
Piemonte	3 miliardi e mezzo



Il Dott. Natoli pronuncia il discorso inaugurale.

Il quadro produttivo delle tre Regioni dal 1946 al 1950 è il seguente :

**La Liguria** dai 608 milioni del 1946 ha raggiunto 2 miliardi e 604 milioni nel 1950 con un incremento di **4 volte e mezzo**.

**La Lombardia**, nel quadriennio 1946-1950, da 3 miliardi e 700 milioni ha raggiunto 17 miliardi. Anch'essa, quindi, con un incremento di **4 volte e mezzo**.

**Il Piemonte**, sempre nel periodo in esame, da un miliardo e 400 milioni ha raggiunto 5 miliardi e 400 milioni con un aumento pari a **circa 4 volte**.

E' da notare che le tre Regioni, in cifra assoluta, raccolgono **mediamente oltre un terzo della produzione nazionale agenziale** e si distinguono in modo particolare per la qualità, perchè registrano un indice di perfezionamento tra i più elevati d'Italia (circa il 90% sul presentato).

In collegamento con i risultati dell'Istituto ha quindi passato in rassegna l'andamento della Società collegata « Le Assicurazioni d'Italia ».

La produzione dei rami elementari perfezionata nelle tre regioni, nel primo semestre del 1951 ammonta ad oltre 407 milioni così ripartita :

<b>Liguria</b>	46 milioni
<b>Lombardia</b>	253 milioni
<b>Piemonte</b>	108 milioni

L'incremento produttivo delle tre Regioni dal 1946 al 1950 risulta il seguente :

La **Liguria** dagli 8 milioni del 1946 ha superato i 65 milioni nel 1950. La **Lombardia** dai 50 milioni del 1946 ha superato i 390 milioni nel 1950.

Il **Piemonte** dai 15 milioni del 1946 ha superato i 156 milioni nel 1950.

Le tre Regioni, sempre sulla base del 1946, hanno moltiplicato la produzione oltre otto volte e mezzo nel 1950.

Il Dr. Natoli ha quindi pronunciato cordiali espressioni di saluto per il Dr. Marinelli quale Consigliere Delegato dell'Assitalia, per il Direttore Generale Dr. Arcidiacono e per il vice Direttore Dr. Bracco.

Nel riferirsi alla premiazione di quei collaboratori che da venticinque anni hanno prestato la loro attività per l'ascesa dell'Istituto, il Dr. Natoli ha così proseguito:

« Questi vecchi, fedelissimi collaboratori, sono Agenti Generali, produttori di tutte le categorie ed Agenti locali, che con un quarto di secolo di continuata attività in favore del nostro Istituto, hanno pienamente meritato di ricevere dalle sue mani, Signor Direttore Generale, quel simbolo che con il suo metallo incorruttibile rappresenta quanto abbiamo voluto fosse trascritto sulla medaglia : « 25 anni di fedeltà ».

Il Dr. Natoli, applauditissimo, ha così concluso il suo elevato intervento :

« In questo momento io penso che questi nostri fedelissimi collaboratori, nel ricevere da Lei, Signor Direttore Generale, il più meritato dei riconoscimenti, ritornano con la mente al loro inizio di attività con l'I.N.A. Essi — forse con viva nostalgia, certamente con il cuore in tumulto — rifanno la dura strada percorsa da quando strapparono, con il cuore in gola, il primo perfezionamento e percepirono la prima provvigione.

E poi, tutta una vita dedicata alla previdenza come tanti missionari, la cui fede mai vacillò anche quando tempi durissimi potevano far disperare chiunque non avesse tanta infinita fede.

Alla più giovane schiera siano di esempio questi nostri anziani e valorosi Collaboratori! ».

Le ultime parole della relazione del Dr. Natoli sono state accolte in piedi dall'assemblea che ha tributato all'oratore una vibrante ovazione.

### **Il discorso del Presidente dell'Associazione Nazionale Agenti Generali dell'I. N. A.**

Il Rag. **Giovanni Borioli**, Presidente della Associazione Nazionale Agenti Generali dell'I.N.A., inizia il suo dire confessandosi commosso per il significato e

l'atmosfera del raduno che è anche spontanea comunione e manifestazione di spiriti, tesi nella certezza della meta, al raggiungimento dell'inevitabile ascesa dell'Ente.

Questo raduno, dice l'oratore che è stato più volte calorosamente applaudito, è una rassegna di forze ben vive ed operanti che postula un riconoscimento di merito e di capacità che accomuna tutti i produttori di tre regioni. Uomini che hanno lavorato per lunghissimi anni con passione, zelo e attaccamento scrupoloso alla loro missione di propagandisti di un mondo migliore, perchè predicare il risparmio e la previdenza significa predicare l'estensione ad un sempre maggior numero di esseri umani, dei diritti e della dignità del cittadino, un più elevato concetto della moralità, un senso più intimo ed austero della famiglia.

Dopo aver ricordato i sacrifici, gli sforzi, le lotte sostenute da questi fedelissimi lavoratori dell'I.N.A. che oggi ricevono un giusto e meritato riconoscimento della loro attiva opera produttiva, il Rag. **Borioli** riafferma dinanzi al Direttore Generale e al Capo del Servizio Organizzazione, Dott. Natoli — che chiama « animatore e pungolatore affettuoso di tutte le nostre ore » — la volontà e la fede dei produttori, salde e sicure, dicendosi certo che da questo



Parla il Rag. Borioli.

raduno e da questa premiazione, quella volontà e quella fede usciranno rinforzate e vivificate al fine di una sempre più estesa attività per la grandezza dell'Istituto.

### **Il saluto di un componente la Commissione Interna della Direzione Generale dell'I. N. A.**

Il Rag. Giuliano Crocetta, quale componente la Commissione Interna della Direzione Generale dell'I.N.A., ha quindi portato il saluto del personale della Direzione Generale da lui rappresentato, agli amici Agenti Generali e Pro-

duttori, convenuti in Salice Terme.

Il Rag. Crocetta ha affermato la necessità della cooperazione e della collaborazione fra centro e periferia: cooperazione e collaborazione che devono portare ad un sempre maggior potenziamento e consolidamento dell'Istituto. Dalla floridezza infatti dell'Istituto, ha continuato l'oratore, dipende la possibilità di rendere concrete le legittime aspettative dei lavoratori per uno stato di maggior benessere ed un più alto livello di vita. Il Rag. Crocetta ha concluso dichiarando che l'I.N.A., quale Ente nazionalizzato, non può non com-

prendere la necessità e la giustezza di una sana cooperazione ed ha auspicato che la collaborazione si possa sempre manifestare in clima di reciproca comprensione.

### **L'omaggio del Rag. Giuseppe Ferrara, Agente Generale di Como.**

Il Rag. Ferrara, con animo veramente commosso e con parola particolarmente affettuosa e convincente, ha espresso la riconoscenza degli Agenti Generali e dei Produttori per l'opera svolta dal Direttore Generale, dal Capo del Servizio Organizzazione e dai

Dirigenti dell'I.N.A. e dell'Assitalia.

In segno di ringraziamento, l'oratore ha consegnato un'artistica targa e medaglie commemorative al Direttore Generale, al 1° Vice Direttore Generale ed al Capo del Servizio Organizzazione dell'I.N.A., nonché al Direttore Generale dell'Assitalia ed al Vice Direttore Dott. Bracco.

Il Rag. Ferrara, applauditissimo durante il suo discorso per il suo dire oltremodo chiaro e vivace, ha concluso inneggiando alle immancabili fortune dell'Istituto tanto sapientemente diretto ed amministrato.



Il Rag. Ferrara mentre porge il suo gradito omaggio.

**Discorso pronunciato dal Dott.  
Prof. Annetto Puggioni, Di-  
rettore Generale dell'I. N. A.**

Vi intratterrò a lungo, mi dovete scusare. Ma quello che devo dirvi è estremamente importante, perciò non diventate impazienti.

L'attestazione di affetto del quale il rag. Ferrara si è reso interprete a nome di tutta l'organizzazione produttiva, mi ha estremamente commosso e non per l'attenzione alla mia persona, ma soprattutto, perchè rappresenta l'affermazione del vostro attaccamento a questo Ente, a questo nostro Ente, che è uno dei pilastri della vita sociale, economica e finanziaria del paese. Mi conferma anche che è stato raggiunto uno degli scopi che io mi ero prefisso nei raduni che sono andato facendo per le varie Regioni d'Italia e cioè di stabilire un intimo legame tra Centro e Periferia; questo scopo, che è uno degli elementi fondamentali della ricostruzione e della affermazione della nostra Azienda, ritengo di averlo raggiunto.

Nel settore assicurativo non vendiamo una merce; bensì, difendiamo una idea: «il risparmio». Senza il risparmio non si edifica, e questa povera Italia — che è veramente povera — è tanto più ammirevole in quanto il risparmio (la cui ripresa dopo il ciclone monetario costituisce una auten-

tica epopea del suo popolo) ha contribuito decisamente all'opera di ricostruzione nazionale. Ed a questa epopea voi avete dato un validissimo contributo.

Perchè teniamo questo Raduno? Per questi raduni ci sono state — e ci saranno — alcune critiche come per tutte le azioni della vita umana.

Ma voi sapete che quando, dopo la liberazione, la vostra opera era diventata una cosa penosa perchè non trovavate più nel pubblico quella accoglienza che è necessaria per il vostro lavoro; la organizzazione periferica si stava sbandando; la vostra delusione era aggravata dall'assenza di qualsiasi direttiva; e, quando — tra il 1944 e il 1945 — molti lasciavano il lavoro assicurativo per dedicarsi ad altre attività, io venni tra Voi visitando tutte le contrade d'Italia, e iniziai un dialogo con voi. Iniziai nel 1947 in Calabria: non si trattava di coreografia, bensì di assise di lavoro. Io venni a dirvi con rude franchezza che l'I.N.A. non poteva darvi più di quello che vi dava. Il contratto di assicurazione non è un bicchiere o una scatola di cerini per cui ai maggiori costi di produzione si può provvedere col vendere a prezzi più elevati. Noi vendiamo una merce il cui prezzo non può essere maggiorato e pertanto — vi dissi — che la vostra e la nostra economia

avrebbe dovuto riequilibrarsi unicamente attraverso lo sviluppo del lavoro, attraverso l'acquisizione di nuove polizze adeguate al nuovo valore della moneta. Vi parlai e Vi spiegai il fenomeno della congiuntura che si era verificato; Vi prospettai le domande che avreste dovuto attendervi dal pubblico e le risposte che avreste dovuto dare. Stabilimmo i programmi, ma per realizzare i programmi, occorre una fede. Senza una fede, nulla si compie e voi questa fede nel vostro lavoro e nell'I.N.A. l'avete avuta in momenti estremamente difficili quando vi dicevo che dovevate tirare la cinghia. Amici: « la fede muove le montagne ».

Quando venni tra voi esaminammo la situazione che la guerra aveva lasciato, le possibilità di ripresa e taluni aspetti particolari. Non venni certo per farvi promesse illusorie che non si sarebbero potute mantenere. Occorreva prima ricostruire per poi realizzare le legittime aspirazioni del mondo del lavoro perchè, amici, sino a tanto che non avremo risolto il problema della congiuntura, noi dovremo rallentare il passo delle vostre richieste.

Oggi riprendo il dialogo con voi in un raduno interregionale ed era essenziale che si facesse questo raduno perchè ci troviamo in un momento del tutto particolare: siamo ad una svolta ed è giusto che

voi siate informati della situazione.

Io vi dissi sin da allora che fino a tanto che all'I.N.A. le cose fossero andate male nessuno avrebbe parlato; man mano che avremmo ripreso le nostre posizioni si sarebbe scatenata, intorno all'Istituto, una campagna scandalistica, una campagna diffamatoria, una lotta senza esclusione di colpi e tutto questo si sarebbe fatto per soffocare la dinamica del nostro Ente, per reciderne la fiducia nel pubblico.

In questo raduno interregionale io dunque farò noti a voi, con la solita abituale sincerità, i motivi intorno ai quali si svolge e si svolgerà questa campagna scandalistica.

Perchè ho fatto questo raduno a Salice? Innanzi tutto, trattandosi di raduno interregionale non dovevo far sorgere gelosie tra voi. Se il raduno si fosse tenuto in un capoluogo di regione le altre due se ne sarebbero dispiaciute. Tanto più, non si poteva svolgere presso una sede agenziale. Salice, per alcuni di voi, è stato causa di disagio; ma bisognava andare in una località dove non si potesse dire che noi fossimo andati per divertirci come tutti avrebbero detto ove avessimo scelto Capri o Stresa. Siamo venuti a Salice che è un luogo ove si guarisce la gente; il guarire, del resto, è uno degli aspetti della nostra attività: noi



Caratteristico atteggiamento del Prof. Puggioni durante il suo appassionato discorso.

vogliamo che i nostri assicurati stiano bene e perciò diamo importanza alla medicina preventiva e curativa.

Prima di tutto però, avete diritto che io vi dica quali risultati abbiano raggiunto i vostri sforzi.

Al 31 dicembre 1946 la nostra situazione industriale era espressa dalle seguenti cifre :

incasso premi 3,7 miliardi;  
capitali assicurati 55 miliardi;

Al 31 dicembre 1950 abbiamo:  
incasso premi 15,5 miliardi circa;  
capitali assicurati 300 miliardi.

Come tutte le Compagnie, an-

che l'I.N.A. ha subito la crisi di congiuntura che non poteva essere risolta che con l'incremento della produzione. Soltanto quando il portafoglio avesse raggiunto un livello tale, per cui i margini disponibili sui premi per la copertura delle spese amministrative fossero divenuti sufficienti, si sarebbe potuto ripristinare l'equilibrio aziendale.

Qualcuno ci fa l'osservazione: « Bisognava comprimere le spese ». Cosa vuol dire? Comprimere il livello delle retribuzioni? Questo è illusorio!

E' impossibile dimostrare che si poteva ottenere il riequilibrio dell'Ente sacrificando i lavoratori. Ho spiegato poi, più volte, che le spese di amministrazione sono in funzione del numero delle polizze e non in funzione dei capitali assicurati, ed il numero delle polizze in portafoglio è aumentato e non diminuito. Ricordiamo oggi tutto questo, solo perchè c'è un rigurgito di critica, rigurgito che si ripeterà. Voi sapete che non c'è peggior sordo di chi non vuole sentire e peggior cieco di chi non vuole vedere...

**DISAVANZI**: il conto d'esercizio del 1948 chiudeva con un deficit di 2,8 miliardi, quello del 1949 con 1,9 miliardi.

Voi domanderete, e il disavanzo del 1950? Io non vi darò un dato ufficiale, ma vi dico che il disavanzo vero, di stretta competenza dell'esercizio 1950 è di 621 milioni. Quindi, se abbiamo avuto questo regresso nel disavanzo, malgrado gli aumenti delle spese generali, io ritengo di poter affermare che se i vostri sforzi non verranno meno, se il vostro lavoro non verrà lesa, il 1951 noi lo chiuderemo con il pareggio di bilancio. Ai nostri detrattori, agli uccelli di malaugurio che dicono: queste sono supposizioni; oppure, con linguaggio che presumono più scientifico: queste sono extrapolazioni, voi risponderete con i fatti perchè ormai, qualunque cosa ac-

cada, la produzione di questo esercizio non sarà inferiore a quella dell'esercizio 1950.

Questo, per tacervi dell'opera svolta — sempre ai fini di perseguire il più rapidamente possibile il riequilibrio aziendale — per ottenere il più elevato reddito patrimoniale. Vi dirò solo che il tasso di rendimento è passato, da poco più del 4% del 1947 a circa il 6% nel 1950. Eppure, pesano su questo tasso di interesse i mancati investimenti dei disavanzi perchè a noi Enti di Stato è mancato il mezzo per coprire questi disavanzi.

E qui sta una palese minorazione dell'Ente di Stato rispetto a tutte le Compagnie private alle quali lo Stato ha consentito invece gli strumenti giuridici che danno loro la possibilità di coprire disavanzi e perdite patrimoniali. Infatti è stato consentito a tutte le Società private di rivalutare il proprio patrimonio immobiliare. Lo Istituto invece, è un Ente pubblico e quel che è consentito alle Compagnie private non è stato consentito all'I.N.A.

Allora si pone il quesito: Nelle Compagnie private se vi è una perdita, si preleva dalle riserve patrimoniali e se non vi sono riserve si riduce o si reintegra il capitale da parte degli azionisti. Nell'I.N.A. non c'è capitale; unico azionista è lo Stato. C'è una perdita: E' logico chiedere che lo



Il Prof. Puggioni fraternizza con i suoi collaboratori.

Stato dovrebbe intervenire per coprire quella perdita, per lo meno, permettendo che si iscriva nel bilancio un capitolo di credito per il corrispondente ammontare verso lo Stato stesso! E' stato comodo prendersi gli utili quando le condizioni erano floride!

Allora si disse: Noi abbiamo un patrimonio immobiliare. La parte costruita o acquisita antesvalutazione noi la portiamo ancora in bilancio a prezzi di allora, poco più di 1,5 miliardi, ad un prezzo medio, cioè di 5 milioni a stabile! La famosa commissione di inchiesta sull'Istituto chiese ed ottenne una valutazione aggiornata degli immobili; tale valore è risultato, applicando i soli coefficienti di legge, di circa 24 miliardi

e, sulla base commerciale, di circa 31 miliardi. I disavanzi in totale assommano a 7 miliardi e, quindi, come vedete, senza ricorrere alla iscrizione formale del credito verso lo Stato, l'Istituto ha in sé le forze patrimoniali per coprire l'intero deficit.

Ora dovete sapere che in Parlamento, sta per essere presentata una Legge che propone, per le Imprese private, una rivalutazione degli immobili da 1 a 40.

Tutti noi dobbiamo essere mobilitati per esercitare tutta la nostra influenza per ottenere che questa Legge sia estesa anche all'I.N.A., come Ente pubblico che opera in libera concorrenza con le Imprese private.

Nonostante quanto ora vi ho

detto, si parla di scandalo per il permanente disavanzo. Se non lo avete letto lo leggerete sicuramente fra non molto, ancora una volta sui soliti giornali. Si parla di « pauroso crescente disavanzo all'I.N.A. ». Non so a che cosa si vogliono riferire. Certo non ai disavanzi di esercizio che sono invece decrescenti. Ma nel processo di risanamento io posso dimostrarvi che l'I.N.A. è nettamente all'avanguardia di tutte le Compagnie italiane.

Infatti: nel 1938, anzi fino al 1942, l'I.N.A. incassava il 51% dei premi del ramo Vita; il residuo 49% era incassato dal complesso

di tutte le altre Compagnie. Viene la guerra; avremmo dovuto mantenere lo stesso rapporto anche in tempi di crisi, dato che questi hanno colpito tutte le Imprese assicuratrici; ma voi conoscete la storia dell'I.N.A. di questi ultimi anni. Subito dopo la liberazione il deferimento all'epurazione di 36 Agenti Generali produsse una paralisi per lo meno del 70% della nostra organizzazione produttiva. Le conseguenze sono espresse dalle seguenti cifre che esprimono il nuovo rapporto che si venne a creare negli incassi premi tra l'I.N.A. e le Compagnie:

Nel 1945 l'I.N.A. era precipitata



Il Prof. Puggioni riceve l'ossequio di un "fedelissimo".



Il Dott. Natoli esprime i suoi rallegramenti per i risultati della produzione.

al 32%, le Compagnie erano salite al 68%.

Quando, nel 1947, assunsi la Direzione dell'Azienda la trovai in una fase di timida ripresa. In quattro esercizi, con la collaborazione di tutti gli organi centrali e periferici, abbiamo ricostruita l'organizzazione periferica che è la fonte da cui l'Istituto ritrae lo alimento: tutto il resto non varrebbe niente senza tale alimento perchè gli investimenti si possono fare unicamente quando si ha qualcosa da investire.

Nel 1949 l'I.N.A. ha raggiunto il 49%; le Compagnie sono discese al 51%. Ho motivo di ritenere che nel 1950 raggiungeremo il

51 % e dovremo sorpassarlo. E' evidente che per ottenere questo risultato l'I.N.A. tra il 1946 e il 1950 ha dovuto camminare più veloce delle Compagnie.

Ma, come mai si dice che lo I.N.A. non ha fatto nulla per superare la crisi?

Perchè mai tanta critica e tanti disconoscimenti? Ciò deriva dalla forza che contiene l'I.N.A. come compagnia di assicurazione e come Ente pubblico. E' da considerare infatti che l'attacco si svolge sulla base della diffamazione sotto l'apparenza di difendere le sorti degli assicurati. Oggi, sono tutti preoccupati di difendere gli assicurati. Fatto curioso: nessuno si

preoccupava degli assicurati quando le cose — come nel 1944 — all'I.N.A. palesemente andavano veramente male; oggi, che le cose si stanno sanando, tutti si preoccupano dei poveri assicurati!

E si assiste a speculazioni di questo genere. Scappa un sub-agente di città? Scandalo! Accade una truffa a danno della Fiscambi? Scandalo all'I.N.A.! per quanto l'I.N.A. non abbia nulla a che vedere con la Fiscambi.

A Roma e a Milano la stampa ricama sul tema: « Le mammelle dell'I.N.A. ».

E se non bastano sia gli scandali della gente che ruba i quattrini in modo qualificato e non equivoco, sia i cosiddetti disavanzi paurosi, allora nasce la storia delle « finanziarie » con le quali lo I.N.A. non ebbe mai nulla a che fare.

Amici, questa storia bisogna che ve la racconti perchè è necessario che voi sappiate rispondere a chi certamente attaccherà ancora su questo terreno. Una di queste finanziarie si chiamava « C. F. P. » (Compagnia Finanziaria di Partecipazione). Le Assicurazioni d'Italia vi entrarono nel 1946 con una partecipazione di 10 milioni che fu elevata poi a 25. Perchè l'Assitalia assunse una tale partecipazione? Come tante altre Compagnie, nel pullulare delle finanziarie anche l'Assitalia vi en-

trò sperando di sviluppare il proprio lavoro.

Sfortunatamente, alcune operazioni di credito garantite dall'Assitalia con polizza fidejussoria andarono male.

Per una soltanto si trattava di 850 milioni in scadenza al 31 dicembre 1949. Cosa si doveva fare? Si doveva forse abbandonare l'Assitalia? Ma voi, per primi, cosa avreste detto se l'I. N. A. vi avesse privato di un sì importante strumento del vostro lavoro?

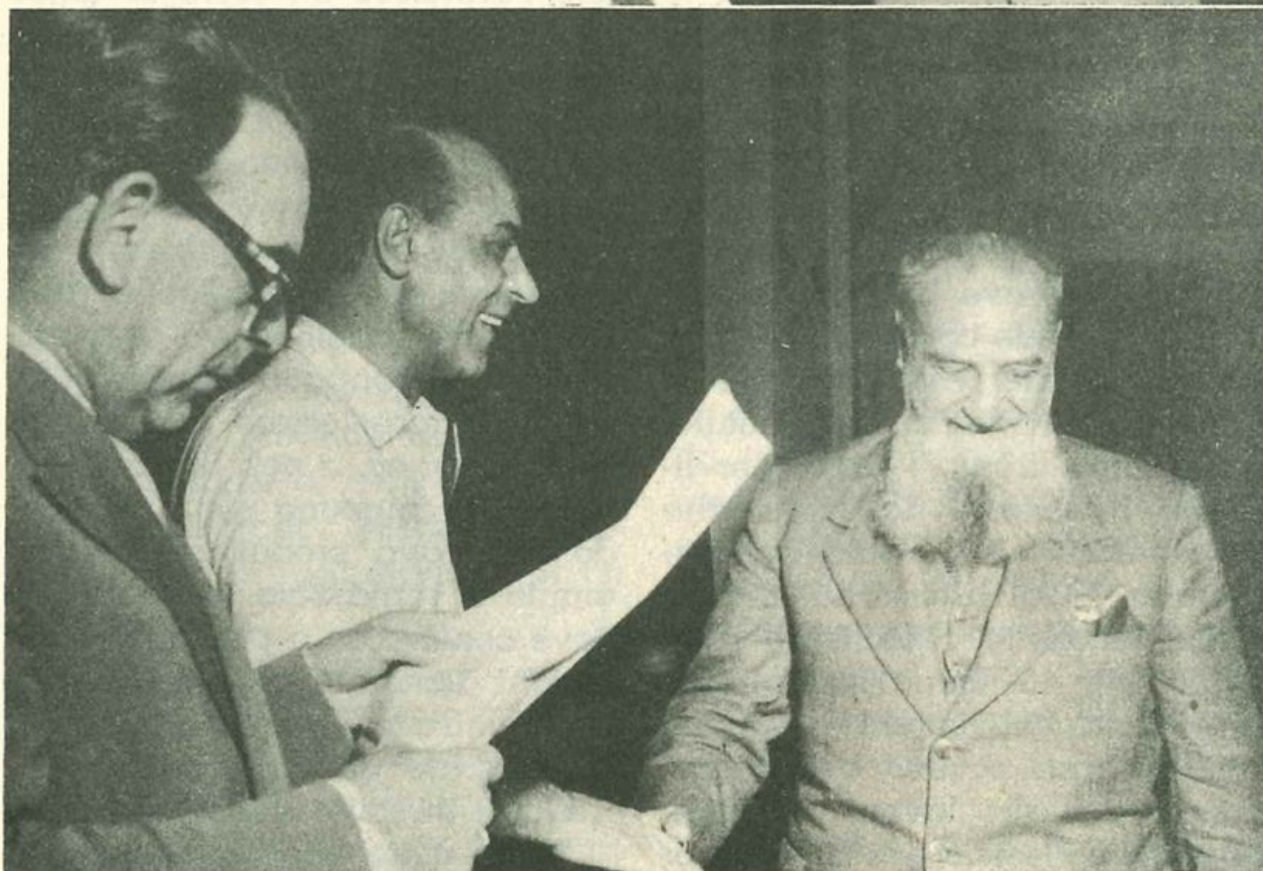
L'I.N.A., evidentemente, doveva intervenire ed intervenne creando l'I.N.F. (Istituto Nazionale Fiduciario) e la necessità di creare uno strumento che gli permettesse di intervenire, costituisce la prova — se pure ve ne fosse bisogno — che le cose erano nate e si erano sviluppate al di fuori dell'I.N.A. Si trattava di operazioni fidejussorie sorte al di fuori dell'I.N.A. Il predecessore dell'attuale amministratore delegato delle Assitalia commise una leggerezza perchè non riassicurò; ma credete poi che sia solo l'Assitalia ad avere di questo genere di perdite? Leggete i bilanci di qualche Compagnia privata e ne troverete la prova. Tutte le Compagnie, più o meno, si gettarono in questo genere di affari per tentare di espandere il loro lavoro assicurativo.

Comunque il neo c'è. Da un conto fatto dall'I.N.F. risulta un ammontare di 2.328 milioni da pa-

**Cordiale saluto  
del Prof. Puggioni.**



**Il Prof. Puggioni  
stringe calorosa-  
mente la mano ad  
un Congressista.**



gare alle banche. Ovviamente, effettuando questo pagamento lo I.N.F. acquista la proprietà dei titoli che garantiscono le operazioni incriminate. Tra le attività figurano, ad esempio, tre aziende per le quali esiste già una offerta di acquisto per oltre 500 milioni. Confidiamo che l'offerta sia migliorata; comunque, la perdita eventuale per le operazioni delle finanziarie in origine collegate a garanzia dell'Assitalia sarà di 2.328 milioni, meno il realizzo delle attività. Ognuno di voi, che è un uomo di affari, queste cose le comprende benissimo. Ecco la materia de « Le mammelle dello I.N.A. ». Signori, non per difendere me che non mi interessa, ma io posso servire di pretesto per denigrare l'Ente.

Si afferma che le banche diedero capitali con depositi a garanzie dirette dall'I.N.A. Questo è assolutamente falso e se ne sono date le prove in modo inconfutabile in sede competente e con atti che hanno reso lampante la piena indipendenza dell'Istituto.

Abbiamo creato l'I.N.F. per liberare l'Assitalia da scorie che ne avrebbero indebolito la forte struttura. Oggi l'Assitalia è viva, vitale, efficiente. Sacrificare l'Assitalia per un banalissimo incidente funzionale sarebbe stato delittuoso; essa doveva e deve sostenere il nostro lavoro e costantemente sollecitai presso di voi

che ogni produttore divenisse contemporaneamente produttore del ramo «vita» e del ramo «danni».

L'azione della concorrenza si sviluppa anche per incrinare l'organizzazione produttiva. Amici, vi sono problemi che il corpo produttivo aspira a risolvere. Ebbene, io dico che questi problemi vanno portati sul piano nazionale; se lo I.N.A. assume dei costi, questi devono essere anche assunti dalle Compagnie. Quindi i vostri problemi vanno trattati con i vostri Agenti e sul piano nazionale. Ciò non vuol dire che la Direzione sia assente; tutt'altro. Ve ne ho dato prove inconfutabili con la creazione della cassa di previdenza che costituisce un esempio unico al mondo nel nostro settore. Disconoscerlo sarebbe un errore da parte vostra.

I vostri problemi sono tenuti ben presenti dalla Direzione.

Oggi si agita il problema dei Produttori del II gruppo. Vi dissi che questo problema va risolto rivedendo il contratto collettivo ove c'è un errore; errore che è dannoso a voi ed a noi. Si tratta dei minimi di impegno per cui, quando un bravo produttore ha raggiunto e sorpassato tale minimo, deve continuare a prendere provvigioni decurtate. Occorre rivedere il contratto. Questo è il problema centrale; gli altri sono dettagli.

Quali direttive debbo dare?

Vi ho detto quali sono le diffi-

coltà che incontrerete, vi ho detto francamente quali sono le critiche che dovrete attendervi.

Il momento monetario-economico non consente di modificare la linea di lavoro. Quindi: massimo sforzo nella produzione. Il programma di più intensificate attività industriali permetterà a molte di queste di prosperare; quindi insorgeranno nuove possibilità di lavoro anche per voi.

Attendiamo una soluzione del problema del Fondo Indennità Impiegati, qualunque essa sia; ci interessa soltanto che venga presa una decisione perchè tutti sono in attesa di sapere quello che si deve fare.

**POLIZZE IN VALUTA.** Ne ho dibattuto io stesso il problema presso il Comitato tecnico vita della A.N.I.A., del quale sono Presidente. Avevo trovato una soluzione elegante e l'ho sottoposta come interessante l'intero settore. Non è stata accolta e, almeno per il momento, non c'è nulla da fare.

Da circa un anno ho anche esaminato un progetto di assicurazioni abbinato ai titoli industriali. Anche qui troppi ostacoli si frappongono alla realizzazione di un tale progetto.

Amici, come vedete, vi ho intrattenuto lungamente; il mio dialogo con voi ha avuto qualche volta accenti di profonda passione; quanto vi ho detto è uscito

dal mio cuore per il vostro, per il nostro lavoro e per l'I.N.A. che si vuole vulnerare con qualsiasi mezzo, senza esclusione di colpi. Io faccio appello alla vostra nota solidarietà, al vostro meraviglioso attaccamento al lavoro, perchè le fila vengano rinserrate e chiunque ne abbia la possibilità, cerchi di respingere la polemica contro lo Istituto e collabori con esso che sta cercando di ottenere la rivalutazione degli immobili che lo Stato dovrebbe concedere.

Sono ancora una volta tornato fra voi, forse con lo spirito turbato ed anche un poco affaticato per quattro anni di battaglie; voi vi lamentate di vedermi poco, specie voi Agenti e voi amici della produzione, ma le esigenze di questo colosso in costante, progressiva ripresa, mira di strali infuocati, mi obbligano ad un lavoro massacrante e gran parte del mio tempo resta per questo assorbito.

Accanto a voi però, io ritrovo immediatamente tutta la freschezza delle energie e tutta la piena ed indefettibile volontà di superare, debellandolo, ogni ostacolo e di marciare in piena, solida, affettuosa collaborazione con voi per il raggiungimento dei fini di questo nostro grande Ente che se è elemento vitale per l'Italia, rappresenta l'oggetto di tutta la nostra passione.

Amici miei, io sono venuto fra

voi con quel senso di amarezza, chè le continue lotte solcano l'animo anche ai più preparati, ma, come sempre, appena mi trovo di fronte a voi, appena mi trovo di fronte alle vostre facce aperte e leali e sento caldo il vostro affetto per l'Ente, io mi sento rianimato perchè così so di non essere solo nella dura fatica. Amici, io vi ringrazio per questa atmosfera; io ho ritemperato l'energia per proseguire il mio lavoro che ha un solo fine ed un solo scopo: l'Istituto!

Dopo il discorso del Direttore Generale, spesso interrotto da vibranti applausi e terminato con una entusiastica ovazione, si è effettuata l'assegnazione del « PREMIO DI FEDELTA' » a tutti gli Agenti Generali, Sovraintendenti, Agenti Principali e Produttori Professionisti, dei Compartimenti della Liguria, Lombardia e Piemonte, che hanno collaborato con l'I.N.A. per un periodo di oltre venticinque anni.

Agli stessi è stata consegnata una « medaglia d'oro » appositamente coniatata a ricordo della cerimonia ed a testimonianza della gratitudine dell'Ente verso i suoi « fedelissimi ».

Ecco l'elenco dei premiati:  
**Colombo Giovan Battista**, Vice Direttore Generale ad honorem (Milano) - **Ceriani Prof. Angelo**, Agente Generale onorario (Lombardia)

- **Pongiglione Federico**, Ex Agente Generale a Genova - **Stramignoni Adriano**, Ex Coagente Generale di Torino - **Zanotti Camillo**, Agente Generale di Cremona - **Azzalli Giacomo**, Agente Generale di Mantova - **Buelli Angelo**, Coagente Generale di Monza - **Tartarini Rinaldo**, Agente Generale a La Spezia - **Borioli Giovanni**, Coagente Generale di Milano - **Ferrara Giuseppe**, Agente Generale di Como - **Renzi Riccardo**, Coagente Generale di Genova - **Rasero Alessandro**, Coagente Generale di Monza - **Parola Giuseppe**, Coagente Generale di Legnano - **Blanco Giuseppe**, Ispettore di Produzione nom. dir. a Milano - **Bontempi Mario**, Agente Locale di Omegna (Novara) - **Campoantico Stefano**, Agente Principale a Milano - **De Roate Arturo**, Agente Principale a Milano - **De Vena Pasquale**, Agente Viaggiante a Como - **Farina Roberto**, Ispett. di Prod. nom. dir. a Milano - **Francione Carlo**, Agente Principale a Biella - **Lupetina Edoardo**, Sovraintendente a Genova - **Maccario Manlio**, Agente Principale a Imperia - **Mereghetti Carlo**, Agente Principale a Legnano - **Petranghe lu Antonio**, Agente Generale a Novara - **Poli Luigi**, Agente Principale a Cremona - **Sernagiotto Bruno**, Agente Principale a Milano - **Uccelli Giovan Battista**, Agente Principale a Novara - **Uglietti Antonio**, Agente Produttore a No-



Il Dott. Arcidiacono consegna un "premio di produzione".

vara - **Vidotto Ferdinando**, Agente Principale a Genova.

Oltre al « premio di fedeltà » sono stati assegnati particolari « Premi di Produzione » agli Agenti Speciali, Principali, ed ai Produttori Professionisti che particolarmente si sono distinti nei Compartimenti della Liguria, Lombardia e Piemonte per il maggior incremento produttivo dal 1° gennaio 1951 al 15 giugno 1951 nei confronti dello stesso periodo di tempo nell'anno 1950.

Hanno ottenuto il premio di I<sup>a</sup> categoria (L. 50.000 ciascuno) i Sigg.ri:

**Arena Guglielmo** (Milano) - **Ugliet-**

**ti Antonio** (Novara) - **Mastandrea Guido** (Milano) - **Monticone Luigi** (Torino).

Hanno ottenuto il premio di II<sup>a</sup> categoria i Sigg.ri:

**Bettanin Franco** (Aosta) - **Valentini Vittorio** (Novara) - **Riccomini Luigi** (Torino) - **Blanco Giuseppe** (Milano) - **Ponzio Pietro** (Milano) - **Tintori Giovan Battista** (Torino) - **Servadio Carlo** (Torino) - **Benassi Raffaele** (Imperia).

Hanno ottenuto il premio di III<sup>a</sup> categoria (L. 10.000 ciascuno) i Sigg.ri:

**Adrianopoli Renzo** (Genova) - **Genta Samuele** (Asti) - **Montagna Dino** (Pavia) - **Ponzio Vittoria** (Ber-

gamo) - **Angeloni Francesco** (Savona) - **Vai Lina Capra** (Vigevano) - **Franzi Riccardo** (Vercelli) - **Macagno Giuseppe** (Asti) - **Spano Fausto** (Bergamo) - **Burlone Antonio** (Brescia) - **Garzaroli Pietro** (Monza) - **Formaggini Enrico** (Imperia) - **Zanetto Giuseppe** (Vercelli) - **Frezzini Gualtiero** (Monza) - **Riboldi Luigi** (Monza) - **Manfredotti Domenico** (Pavia) - **Oldrini Giuseppe** (Legnano) - **Capra Pietro** (Vigevano) - **Ceriani Carlo** (Varese) - **Guerra Luciano** (Varese).

Complessivamente, i trentadue premiati hanno presentato una produzione di lire 1.639.707.000, con un incremento nei confronti dell'anno decorso di lire 815.525.000.

Altri premi speciali per la notevole produzione presentata nel periodo « 1-1-51 — 15-6-51 » sono stati conferiti ai Sigg.ri **Galatioto**

**Gaetano** di Savona (premio di lire 40.000), **Volpi Otello** di Milano (premio di lire 10.000), **Rinchieri Mario** di Cuneo (premio di lire 10.000).

Due premi inoltre, per la maggiore produzione presentata in categoria « collettiva » dal 1-1-51 al 15-6-51 sono stati assegnati ai Sigg.ri **Amendola Giacomo** (Monza-Varese) e **Fallani Guido** (Milano).

Fra gli altri Produttori distintisi per l'entità dei capitali proposti, sono stati estratti infine altri « premi a sorte »; e così altri otto Produttori hanno ottenuto un premio di I<sup>a</sup> categoria da L. 25.000 ciascuno, sedici hanno ottenuto un premio di II<sup>a</sup> categoria da lire 10.000 ciascuno e quaranta un premio di III<sup>a</sup> categoria da lire 5.000 ciascuno.



La piscina di Salice Terme.

**D**opo il successo riportato nel convegno di Salice Terme, si è tenuto ad Udine, nei giorni 6 e 7 luglio 1951, il Raduno Interregionale degli Assicuratori dello I.N.A., operanti nelle Tre Venezie.

I lavori si sono iniziati e conclusi nell'Aula Magna del Liceo classico della ridente capitale del Friuli. L'Assemblea plenaria è stata presieduta dal Dott. Prof. Puggioni, Direttore Generale dello I.N.A., attorniato dal Capo della Organizzazione Ispettore Generale Dr. Natoli, dal Direttore Generale de «Le Assicurazioni d'Italia» Dr. Arcidiacono e dal Vice Direttore Generale Dr. Bracco.

Dopo il saluto del Dr. Marini, Agente Generale di Venezia e Decano degli Agenti Generali, e del Rag. Luigi Olivieri a nome dei produttori delle tre regioni i quali entrambi hanno manifestato la costante solidarietà che lega la periferia al centro e riconfermato la più intensa e stretta collaborazione per il maggiore potenziamento dell'Istituto, ha preso la parola il Dr. Giuseppe Magnani, Ispettore Compartimentale del Veneto.

Egli ha svolto un'ampia relazione sull'organizzazione e sulla produzione dell'I.N.A. nelle tre regioni rappresentate al Raduno. Dopo aver rievocato le recenti tristi e

## *Il Convegno Triveneto*

liete vicende dell'Istituto, il Dr. Magnani si è diffuso ad illustrare la produzione presentata nel 1950, riferita al 1949 e alla media del triennio 1937-1939.

Dagli indici riferiti si desume che il portafoglio, nelle tre regioni, è stato quadruplicato. In testa alla graduatoria è risultato il Friuli, con un coefficiente superiore del doppio a quello regionale.

Assai cospicuo incremento è stato realizzato dalle «Assicurazioni d'Italia» che hanno, in certe zone, decuplicato il portafoglio globale.

Il Dr. Magnani ha concluso la sua interessante rassegna affermando che il ragguardevole successo ottenuto non costituisce la mèta, ma la base per lavorare con maggiore alacrità e che a

tanto si arriverà perchè l'attività dei produttori del Veneto è cementata dalla passione e dall'orgoglio dell'Ente ognora in ascesa.

La profonda e realistica esposizione del Dr. Magnani è stata calorosamente applaudita.

Al Dr. Donati che ha poi recato il saluto dell'Associazione Nazionale Agenti Generali ha fatto seguito il Dr. Romolo Chiarini, componente la Commissione Interna della Direzione Generale dell'I.N.A., il quale si è dichiarato lieto della circostanza che gli permetteva di porgere il pensiero e

la riconoscenza del personale da lui rappresentato direttamente al corpo produttivo, che costantemente si prodiga per far giungere al Centro il « pane quotidiano ».

Il Dr. Chiarini ha inoltre auspicato che la « gestione Puggioni », così come nel campo tecnico ed amministrativo, possa segnare una svolta decisiva anche nei confronti dei dipendenti del Centro e della Periferia pur mantenendo la necessaria differenziazione dei loro rapporti giuridi.

Ha chiuso i lavori il Direttore Generale Prof. Annetto Puggioni



Il personale dell'Agenzia Generale di Udine intorno ai dirigenti dell' I. N. A.



Il Sindaco di Udine porge il saluto della città ai Congressisti dell' I. N. A.

che fra vibranti manifestazioni di affetto ha ringraziato gli intervenuti per la diuturna opera che generosamente prestano per la più grande affermazione dell' I.N.A. nel campo nazionale ed internazionale, confermando con precisi dati statistici e con dotta ed eloquente dissertazione, l'alto grado di sviluppo raggiunto dall'Azienda, nonostante le lotte che, con zelo degno di miglior causa, si accendono di continuo contro l'Istituto.

Prima che l'Assemblea si sciogliesse, è stato assegnato il « Premio di Fedeltà » agli Agenti Gene-

rali, Sovraintendenti, Agenti Principali e Produttori Professionisti dei Compartimenti del Veneto che hanno collaborato con l' I. N. A. per un periodo di oltre 25 anni.

Speciali medaglie d'oro commemorative sono state conferite ai « fedelissimi » Sigg.ri :

**Bondesan Dr. Amilcare**, Agente Generale « ad honorem » - **Marini Dr. Antenore**, Coagente Generale di Venezia - **Zucconi Erminio**, Agente Generale di Gorizia - **Crovato Giacomo**, Ispettore di Produzione (nom. Dir.) Vicenza- **Manzardo Alberto**, Agente Viaggiante, Vicenza- **Olivieri Rag. Luigi**, So-



Il Prof. Puggioni  
parla ai suoi  
collaboratori



Il Prof. Puggioni consegna le medaglie d'oro ai "fedeiissimi"

vraintendente a Verona - **Salmasi Gino**, Ispettore di Produzione (nom. Dir.) Venezia - **Scanferlato Angelo**, Agente locale di Spinea (Venezia).

Sono stati inoltre assegnati particolari premi agli Agenti Speciali, Principali ed ai Produttori Professionisti che particolarmente si sono distinti nei compartimenti del Veneto per il maggiore incremento produttivo dal 1° gennaio 1951 al 15 giugno 1951 nei confronti dello stesso periodo di tempo nell'anno 1950.

Hanno ottenuto il premio di I<sup>a</sup> categoria (lire 40.000 ciascuno) i Sigg.ri:

**Finotto Giovanni** (Treviso) - **Ciraldo Benedetto** (Padova).

Hanno ottenuto il premio di II<sup>a</sup> categoria (lire 20.000) ciascuno i Sigg.ri:

**Pesenti Giovanni** (Verona) - **Zerbato Guido** (Vicenza) - **Feriani Faone** (Padova) - **Gorassini Renzo** (Udine) - **La Malfa Franco** (Pordenone).

Hanno ottenuto il premio di III<sup>a</sup> categoria (lire 10.000 ciascuno) i Sigg.ri:

**Ghetti Giacomo** (Trento) - **Stigliano Carlo** (Venezia) - **Cinti Antonio** (Venezia) - **Finora Pasquale** (Trento) - **Hirsch Ottone** (Treviso)



Il compiacimento del Prof. Puggioni

L' I. N. A. alla Mostra  
Artigiana di Udine





Gli assicuratori dell' I. N. A. che hanno partecipato al convegno di Udine

- **Bertazzoli Davide** (Treviso) - **Bisoli Giovanni** (Verona).

Complessivamente, i quattordici premiati hanno presentato una produzione di L. 540.360.000, con un incremento nei confronti dell'anno decorso di L. 204.960.000.

Altri premi speciali per la notevole produzione presentata nel periodo 1-1-51 - 15-6-51 sono stati conferiti ai Sigg.ri:

**Stoppato Luigi** (Padova) - **Norcen Luigi** (Venezia) - **Vaccarella Salvatore** (Verona) - **Gilmozzi Rinaldo**

(Trento) - **Costerni Ermanno** (Trieste).

Un secondo premio, inoltre, è stato conferito al Sig. **Stigliano Carlo** (Venezia), per la maggiore produzione presentata in categoria collettiva.

Fra tutti i rimanenti Produttori, distintisi per l'entità dei capitali proposti, sono stati estratti altri « premi a sorte ».

Particolari premi sono stati anche distribuiti da « Le Assicurazioni d'Italia » per la produzione effettuata nei rami elementari.



# AGEVOLAZIONI FISCALI

nelle

# ASSICURAZIONI VITA

sommi capi, alcune tra le più importanti agevolazioni di carattere fiscale cui si è accennato.

## **Imposte di successione**

Il patrimonio lasciato dall'autore della successione è assoggettato all'imposta sull'asse ereditario globale (con aliquote che variano dall'1%, per patrimoni fino a un milione, al 35% per patrimoni oltre 500 milioni) ed all'imposta di successione (con aliquote crescenti dall'1% all'80% a seconda del grado di parentela e dell'ammontare del patrimonio).

Un'idea dell'incidenza delle imposte di successione sull'asse ereditario può essere data dall'esame della tabella nella quale sono indicati i valori approssimativi delle imposte stesse per patrimoni di 3 milioni, 5 milioni e 10 milioni di lire e per gradi di parentela tra l'autore della successione e gli eredi o legatari.

## **Premessa**

La particolare natura dei contratti di assicurazione sulla vita e l'opportunità di favorire lo sviluppo di tali forme di previdenza, nell'interesse dell'economia nazionale, hanno indotto il legislatore ad istituire per le assicurazioni uno speciale regime tributario che comporta rilevanti agevolazioni fiscali.

Gli incaricati della produzione assicurativa dovrebbero far leva sul favore concesso dalle leggi tributarie ai contratti di assicurazione, per una più efficace opera di penetrazione assicurativa.

E' opportuno quindi che i produttori conoscano, sia pure per

Grado di parentela tra l'autore della successione e gli eredi e legatari	Valore dell'asse ereditario L. 3.000.000	Valore dell'asse ereditario L. 5.000.000	Valore dell'asse ereditario L. 10.000.000
	I m p o s t a d o v u t a		
Tra ascendenti e discendenti in linea retta . . . . .	L. 55.000	L. 170.000	L. 610.000
Tra coniugi . . . . .	» 85.000	» 220.000	» 755.000
Tra fratelli e sorelle . . . . .	» 200.000	» 410.000	» 1.455.000
Tra zii e nipoti . . . . .	» 280.000	» 570.000	» 1.750.000
Tra prozii, pronipoti, cugini, altri parenti oltre il quarto grado, tra affini, tra estranei . . . . .	» 625.000	» 1.160.000	» 3.330.000

I capitali derivanti da polizze di assicurazione sulla vita non sono invece soggetti alle imposte di successione, come è stato riconosciuto anche dal Ministero delle Finanze, in quanto non fanno parte dell'asse ereditario, ma sono dovuti direttamente dalla Società di assicurazione al beneficiario.

Ciò anche se il contraente abbia fatto uso delle formule «a favore del mio erede», «a favore dei miei eredi legittimi o testamentari», ecc., oppure abbia designato il beneficiario della polizza con il testamento. In tali casi, infatti, il beneficiario percepisce la somma assicurata non a titolo d'eredità, ma per diritto proprio e in forza del contratto di assicurazione.

E' da rilevare inoltre, a tale proposito, che dal principio secondo cui il capitale proveniente da po-

lizze di assicurazione sulla vita non rientra nell'asse ereditario, discende un'altra importante conseguenza: che sul capitale stesso nessuna azione possono esercitare gli eredi dell'assicurato anche se il beneficio della polizza sia stato attribuito ad estranei.

### Imposta di ricchezza mobile

Tutti i redditi, ad eccezione di quelli dei terreni e dei fabbricati, sono assoggettati all'imposta di ricchezza mobile. Ai fini della tassazione, i redditi sono distinti in varie categorie, con diverse aliquote. Particolarmente elevata è l'aliquota del tributo per i redditi di capitale (cat. A): 22%, oltre la addizionale E.C.A. del 44%.

Le indennità di assicurazione hanno natura di capitale e non di reddito e pertanto non sono sog-

gette all'imposta di ricchezza mobile.

Lo stesso Ministero delle Finanze ha definito, in una propria circolare, la indennità di assicurazione «più che un reddito prodotto dal capitale versato (premi), un rimborso del capitale stesso, sia pure spese volte aumentato in relazione al rischio inerente al contratto di assicurazione: capitale che gli assicurati si costituiscono con l'impiego di redditi che hanno già scontato o si può presumere abbiano già scontato la imposta immobiliare».

### **Imposta complementare sul reddito.**

L'imposta complementare colpisce il reddito complessivo netto posseduto da ciascuna persona fisica, con aliquote progressivamente crescenti dal 2% per redditi imponibili di L. 240.000 annue, al 50% per redditi imponibili di L. 500.000.000 ed oltre.

La legge ammette in detrazione del reddito, agli effetti della imposta complementare, i premi per le assicurazioni sulla vita stipulate dal contraente a favore proprio e di quei componenti la sua famiglia, con lui conviventi, al mantenimento dei quali egli sia obbligato per legge. E' questo un altro notevole beneficio che deriva al contribuente dalla stipulazione di polizze di assicurazione

sulla vita a favore di propri congiunti.

Le indennità di assicurazione, poi, sono esenti dall'imposta complementare in quanto rappresentano un capitale e non un reddito, come si è detto avanti.

E' da tener presente, altresì che l'imposta complementare «una tantum» che colpisce le indennità di licenziamento e di previdenza spettanti al prestatore di opera al momento della cessazione del rapporto di lavoro, non è applicabile alle indennità di assicurazione corrisposte a titolo di trattamento di quiescenza, come è stato anche confermato da recenti decisioni della giurisprudenza amministrativa. Diversamente, si verrebbe a frustrare il particolare beneficio fiscale concesso dal legislatore in ordine ai premi di assicurazione e si affermerebbe un evidente contrasto al principio che ha individuato nei capitali assicurati non un reddito nascente dalle somme versate a titolo di premi, ma un rimborso delle somme stesse.

Pertanto, la costituzione di trattamenti previdenziali mediante polizze di assicurazione sulla vita si rivela, anche sotto l'aspetto fiscale, più vantaggiosa per i lavoratori che l'istituzione dei fondi di previdenza.

**A. MANZO**

# La Polizza Successoria

II

## Le quote successorie

Il padre di famiglia può lasciare i beni ai suoi figli in parti eguali oppure può lasciare più agli uni e meno agli altri. La legge lo consente purchè sia rispettata **la legittima**: cioè purchè sia lasciata a ciascun figlio una quota pari al valore dei due terzi del patrimonio diviso per il numero dei figli. L'altro terzo costituisce la porzione **disponibile** che il padre può destinare ad alcuni figli (oltre la legittima) o ad estranei o ad Enti di Beneficenza. Tanto nel caso di quota piena che di quota legittima «ciascun coerede può chiedere la sua parte in natura dei beni immobili e mobili dell'eredità» (art. 8 Cod. Civile) salvo quanto è stabilito dall'art. 720 e cioè che quando l'immobile sia indivisibile, una parte degli eredi, anche se legittimari, deve accettare l'equivalente in denaro della loro quota, altrimenti bisognerebbe vendere l'immobile all'incanto.

Ora, non è chi non veda come la vendita dell'immobile sia generalmente antieconomica e contraria al pensiero del defunto diretto a tramandare almeno ad alcuni figli i beni in natura, frutto spesso di lavoro, di sacrifici, di economie di più generazioni.

Nella campagna l'attaccamento alla terra è molto sentito: la rondine torna ogni anno a costruire il nido sotto la grondaia: come pensare che tutti i figli abbandonino il nido? Con quanta tristezza i parenti mormorerebbero il detto di Virgilio: «nos dulcia linqumus arva» (noi abbandoniamo i dolci campi).

## La riserva successoria

Così è per l'azienda commerciale e industriale: continuare vuol dire onorare la memoria del padre e trar profitto dai suoi insegnamenti e dalla sua opera.

Accennato ai problemi che sorgono in relazione alla indivisibi-

lità di molte aziende e alla successione, cominciamo a indirizzare questi problemi verso una soluzione.

Il problema principale è questo: dato che solo una parte dei figli potrà dirigere e quindi ereditare l'azienda indivisibile, che cosa sarà dato agli altri eredi? Se l'azienda è indivisibile non sarà possibile alienarne una parte. Non sarà neppure conveniente contrarre debiti per soddisfare i diritti dei coeredi. Non può considerarsi una soluzione la vendita dei beni e il riparto del ricavo.

Dobbiamo riconoscere che questo problema non può essere risolto dopo la morte del padre. È il padre che nella sua paterna manifestazione affettiva congiunta alla esigenza di tramandare nel futuro la continuità dell'azienda, deve provvedere in tempo, e molto per tempo, a dar soluzione al problema successorio. Quanto inutile si paleserebbe il lavoro di una vita qualora dovesse lasciare i figli in tristi congiunture!

Si tratta di lasciare altri beni ai figli che non ereditano la azienda: beni immobili o mobili, titoli, preziosi, denaro. Questi beni si accumulano col risparmio. Non potevano risparmiare i servi della gleba, ma cominciarono a risparmiare gli agricoltori, i commercianti, gli industriali che ne

trassero profitto dalla costituzione della ricchezza mobiliare sorta dopo la Rivoluzione Francese. Il tesoreggiamento, prima infanzia del risparmio, lasciò il campo al risparmio più progredito, al risparmio finanziario e cioè l'investimento in depositi bancari o postali, in acquisto di titoli pubblici o privati a reddito fisso o di azioni o quote sociali.

Tutto questo risparmio è pervaso da un principio morale: una rinuncia dei presenti a favore di quelli che saranno.

Lo praticano gli agricoltori e lo praticano gli industriali e i commercianti.

Obiezioni di necessità circolanti della azienda sono da noi accolte perchè non consigliamo di sottrarre capitali al giro degli affari e al ritmo vigoroso dell'impresa. Noi indichiamo ai proprietari delle aziende il grave problema successorio e suggeriamo che, come per altre esigenze, sia costituita per questa importante esigenza familiare-patrimoniale una riserva che valga a risolvere il problema. Non vogliamo depauperare il circolante ma dare la giusta logica priorità a questa riserva in confronto agli altri investimenti relativi ad ampliamenti, a nuovi acquisti, a trasformazioni non necessarie, ecc.

Si tratta di costruire, pietra su pietra, una colonna di risparmio accanto alla azienda: senza questa colonna anche l'azienda più prospera e grande potrà patire il travaglio della successione non preventivamente regolata.

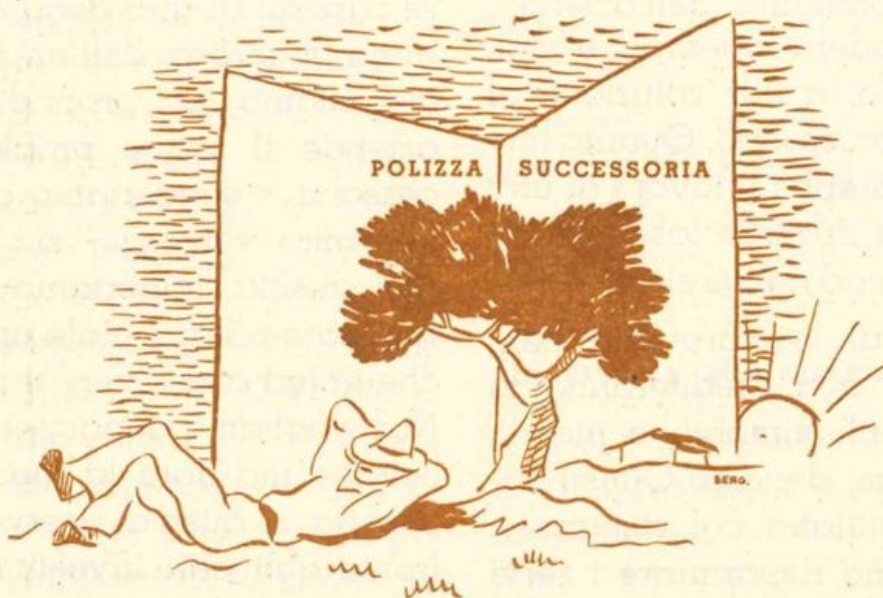
## Il risparmio finanziario

Ma neppure questo risparmio per quanto sudato e illuminato può risolvere il problema successorio. Poichè noi dobbiamo costituire un capitale ben precisato, corrispondente al valore delle

quote successorie dei figli che non ereditano l'azienda, è necessario che al momento della morte questo capitale sia costituito. Il risparmio finanziario non può garantire questa necessità perchè la morte falcia la vita e interrompe quindi nel tempo stesso l'operazione di risparmio intrapresa.

La riserva che dobbiamo costituire non è come le altre riserve a tempo determinato e cioè fra X anni: è a tempo indeterminato poichè dovendo essere completata al momento della morte non è prevedibile la data della morte.

**SPILIMBERGO**



# ASSICURAZIONI COLLETTIVE



## COSTITUZIONE DELLE INDENNITÀ DI ANZIANITÀ

Nel precedente numero sono state classificate, per successive approssimazioni, le assicurazioni collettive e, dalle loro caratteristiche, appare facilmente che le stesse trovano immediato campo di applicazione per la costituzione:

- delle indennità di anzianità dei dipendenti dalle aziende;
- del trattamento di previdenza degli iscritti ad una cassa di previdenza, ovvero dei dipendenti da una azienda.

Le assicurazioni del primo gruppo rientrano tra quelle che sono state classificate, nel precedente numero, sotto la lettera A), mentre quelle del secondo gruppo rientrano:

- tra quelle classificate sotto la lettera A), se si estendono alla totalità del personale della azienda ovvero degli iscritti alla cassa di previdenza;

— tra quelle classificate sotto la lettera B), se raccolte per adesioni individuali.

Ci limiteremo, ora, a riportare le principali disposizioni riguardanti le indennità di anzianità, in relazione alle assicurazioni del primo gruppo.

Come è noto, il R. D. L. n. 1825 del 13 novembre 1924, stabiliva il diritto del lavoratore a percepire, alla cessazione del rapporto di lavoro, una indennità, la quale, in un primo tempo, era considerata quale indennità di licenziamento. Successive evoluzioni della regolamentazione del rapporto d'impiego, fanno considerare oggi detta indennità « indennità di anzianità »: denominazione, questa, consacrata nel vigente Codice Civile. Infatti, detta indennità può considerarsi come parte integrativa della retribuzione, liquidabile alla cessazione del rapporto di lavoro.

Le indennità di anzianità costituiscono, pertanto, un credito del lavoratore crescente con la sua anzianità di servizio e con la retribuzione, e dello stesso il datore di lavoro è tenuto a rispondere alla cessazione del rapporto di lavoro, in qualunque momento avvenga, salvo il caso di licenziamento per giusta causa.

Il R. D. L. del 1924 lasciava, però, a ciascuna azienda la facoltà di disporre a suo piacimento l'accantonamento delle indennità, le quali, anche se portate in bilancio per la loro totalità, rimanevano sempre conglobate con le attività dell'azienda, della quale seguivano le sorti.

Con il R. D. L. 8 gennaio 1942, n. 5, convertito in legge 2 ottobre 1942 n. 1251, fu reso obbligatorio per i datori di lavoro di versare, anno per anno, ad un Fondo appositamente costituito, denominato « Fondo per l'Indennità agli Impiegati », gli accantonamenti necessari per corrispondere agli impiegati e, in caso di morte, agli aventi diritto, l'indennità stabilita per la risoluzione del rapporto di impiego, ferme restando le norme vigenti per l'indennità sostitutiva del preavviso.

La legge del 1942 ha segnato l'affermazione di due nuovi principi nella legislazione del lavoro:

- il diritto del lavoratore di avere garantito il suo credito, per indennità di anzianità, al di fuori delle alee del ciclo aziendale;
- il diritto, in caso di morte o di invalidità del lavoratore, ad una integrazione delle indennità di anzianità, fino a raggiungere un prestabilito importo minimo.

Con questa ultima innovazione è stato dato alle indennità di anzianità anche un carattere previdenziale, il che è espresso, oltre che da detta innovazione, dalla esclusione dall'obbligo della iscrizione al Fondo I. I. prevista dalla legge per i datori di lavoro i quali abbiano provveduto o provvedano alla stipulazione di contratti di assicurazione, che garantiscano, a favore dei loro dipendenti, per la risoluzione del rapporto d'impiego, prestazioni in misura non inferiore a quella garantita dal Fondo per l'Indennità agli Impiegati.

La legge stessa, nel dettare le norme alle quali devono rispondere i contratti di assicurazione perchè siano sostitutivi della in-

scrizione al Fondo I. I., esprime, tra l'altro, in forma esplicita od implicita, parte delle caratteristiche che sono state fissate per la classificazione delle assicurazioni collettive:

- unicità di contraenza, assunta dal datore di lavoro;
- estensione della assicurazione alla totalità degli impiegati dipendenti.

La unicità di criteri nella determinazione delle prestazioni da assicurare deriva poi dal fatto che i contratti devono provvedere alla costituzione delle indennità di anzianità.

E' da ricordarsi, peraltro, che prima della emanazione della legge del 1942, varie aziende avevano già, di propria iniziativa, provveduto alla graduale costituzione delle indennità mediante polizze di assicurazione, che anticipavano, almeno in parte, la successiva regolamentazione della stessa legge del 1942 e, particolarmente:

- svincolo delle indennità dalle sorti dell'azienda;
- graduale stanziamento in bilancio del relativo onere, come premi di assicurazione;
- ammortamento in più anni del versamento delle indennità

precostituite, con possibilità, quindi, di sanare le passività arretrate con un onere annuo sopportabile dal bilancio dell'azienda;

- equiparazione dell'evento di cessazione del rapporto di lavoro per invalidità a quello di cessazione per morte;
- garanzia di prestazioni eccedenti, specie in caso di cessazione dal servizio per morte ed invalidità, le semplici indennità di anzianità.

Come è noto, a seguito delle contingenze post-belliche, la legge del 1942 è attualmente all'esame del Parlamento per una sua revisione; si tralascia, quindi, di fermarsi più diffusamente su di essa, con riserva di ritornare sull'argomento non appena saranno state emanate le nuove disposizioni legislative che dovranno regolare l'accantonamento delle indennità di anzianità.

Da quanto sopra esposto, appare che, indipendentemente dalla revisione della legge del 1942, può provvedersi alla costituzione delle indennità di anzianità, con completezza, mediante polizze di assicurazione in forma collettiva.

(A cura del Servizio Assicurazioni Collettive)

## RAPPRESENTANTI DEI LAVORATORI DELL'“I.N.A.”, “ASSITALIA” E “FIUMETER” RICEVUTI IN UDIENZA DAL S. PADRE



*In occasione del LX anniversario della “Rerum Novarum” rappresentanti dei lavoratori dell’I. N. A., Assitalia e Fiumeter hanno offerto al Sommo Pontefice dieci polizze di assicurazione-vita di 50.000 lire ciascuna per i lavoratori impiegati nella costruzione della “Casa del Lavoratore”, una polizza antincendio di L. 150 milioni e una polizza per responsabilità civile a favore della stessa Casa. Il Pontefice ha paternamente gradito l’offerta.*

# Pioggia d'estate

«Pioggia d'estate» è il titolo di una graziosa canzone che per qualcuno dei nostri amici potrà rievocare un dolce ricordo.

Ma togliete le virgolette ed ecco che, invece, la breve frase costituirà per molti un ricordo ben amaro ed un continuo motivo di apprensione per l'avvenire.

Infatti, provatevi ad evocare un radioso pomeriggio estivo: i caffè e i locali da ballo all'aperto sono tutti affollati, i ritardatari si affrettano ad acquistare i biglietti per le rappresentazioni cinematografiche e teatrali della sera, negli stabilimenti balneari, nelle pensioni e negli alberghi è un intenso movimento di villeggianti e turisti, le aziende di noleggio di automobili, biciclette, canotti non fanno a tempo a soddisfare tutte le richieste. Insomma, il denaro accumulato pazientemente durante l'inverno, scorre ora velocemente, come se il calore solare lo avesse reso fluido.

Ma immaginate ora che il cielo si rannuvoli improvvisamente

e che in breve cada giù una pioggia torrenziale; ebbene: caffè, dancing, ristoranti, vedranno volatilizzarsi i clienti, i telefoni squilleranno per annullare le prenotazioni agli spettacoli serali, i turisti cominceranno a pensare di fare le loro valigie ed anche il giovane garzone, unico contento, avrà ora il tempo di fumarsi la sua «nazionale» perchè certamente nessuno verrà a chiedere una bicicletta a noleggio.

Pensate i danni che ne derivano!

Si potrà dire: ma cosa si può fare? A chi tocca, tocca; e pazienza!

Ma ciò non è vero, perchè il rimedio esiste ed affidiamo ai nostri collaboratori della periferia il compito di diffonderlo per il bene di tutti e... non ultimo, per il nostro: la polizza contro il rischio pioggia.

Diamo qualche breve cenno su tale garanzia, fiduciosi tuttavia che essa non riesca del tutto nuova.

La polizza interessa tutte le manifestazioni di attività all'aperto le quali possono ricevere danno da precipitazioni atmosferiche e garantisce:

- contro i mancati incassi derivanti da precipitazioni atmosferiche superiori ad una certa quantità precedentemente fissata in millimetri; la garanzia può acquistare la forma detta «a differenza di incassi» quando ci sia la possibilità di preciso paragone con gli incassi avutisi nell'anno precedente per lo stesso tipo di manifestazione;
- contro la perdita di spese sostenute, per cui essa viene a riguardare anche le manifestazioni gratuite come fiere di beneficenza, feste patronali, ecc.

In merito alla durata della garanzia, essa può essere concessa per periodi di tempo brevi, medi o lunghi:

- nel caso di manifestazioni saltuarie e svolgentesi nel giro di poche ore ben precisate, ci si assicurerà per il breve periodo della manifestazione o per quelle ore anteriori ad essa durante le quali la caduta della pioggia determinerebbe la non riuscita della manifestazione stessa; e, pertanto, la assicurazione di breve durata si presta particolarmente per

gli spettacoli sportivi, manifestazioni folkloristiche, fiere all'aperto, ecc.;

- il periodo di garanzia dovrà essere necessariamente più lungo nel caso di ristoranti all'aperto, caffè, cinema, teatri, locali da ballo, servizi di noleggio vari, campi di tennis, ecc.; pertanto, l'assicurato dovrà garantirsi per un certo numero di giorni e per tutte le ore nelle quali vi sia esposizione al rischio. Ma, praticamente, basterà che, per una economia nel premio, egli lo faccia per le sole ore di punta (ad esempio, per i ristoranti, le ore di pranzo e di cena);
- infine, ci sono casi in cui si richiede un periodo ancora più lungo di copertura: alludiamo alle stazioni climatiche le quali basano la loro riuscita economica sul bel tempo locale, alle case produttrici di films per la fase di riprese all'aperto, alle imprese di lavori edili, ecc.

Nei casi suddetti l'unità di misura sarà il giorno: la garanzia, infatti, sarà prestata per un periodo minimo di 15 giorni e massimo di tre mesi sotto forma di «indennità giornaliera» per la quale si garantisce all'assicurato una somma giornaliera per ciascun giorno in cui le precipitazioni atmosferiche hanno superato



per durata ed intensità la media degli anni precedenti.

Sugeriamo che la garanzia sia richiesta per tempo in modo che il contratto possa essere perfezionato almeno dieci giorni prima dell'inizio del rischio.

Dalle notizie fornite si comprenderà che non è possibile preordinare delle tariffe e, pertanto, la organizzazione produttiva dovrà limitarsi a compilare la proposta e consegnarla all'Agenzia rimanendo compito della Direzione Generale calcolare il premio.

La Direzione Generale de «Le Assicurazioni d'Italia» è pronta

a fornire tutti i maggiori chiarimenti che si rendessero necessari per lo svolgimento del lavoro.

Ma, per la sua riuscita, l'elemento più importante è che si porti a conoscenza di chiunque possa esservi interessato l'esistenza e la portata della garanzia.

In tal caso, ogni nuvola estiva che si affacciasse minacciosa all'orizzonte potrà divenire un persuasivo produttore di assicurazione, ma che, una volta tanto, si potrà considerare collaboratore e non rivale.

**ASSITALICUS**



Il Ministro Togni visita il padiglione dell'I.N.A. alla Fiera di Roma

## La Polizza

# LIBERA

La polizza libera ideata dall'I. N. A. nel 1949, ha riscosso per le sue inconfondibili caratteristiche, l'approvazione e l'apprezzamento della maggioranza dei produttori e degli assicurati ai quali è stata prospettata.

È l'unica polizza di assicurazione sulla vita che, oltre ad essere assunta senza visita medica, (con la breve carenza prevista per tutte le polizze d'assicurazione in categoria popolare e con la durata di 15 anni), consenta agli assicurati di sospendere il pagamento dei premi al compimento del quinto anno di assicurazione, conservando integra la garanzia per il caso di morte, per tutta la rimanenza del differimento.

Questa condizione particolare e speciale, risponde pienamente alle esigenze di quelle categorie lavoratrici che sono soggette alle alternative del lavoro e che possono perciò trovarsi in periodi di limitato reddito tale da non consentir loro altri gravami all'infuori di quelli strettamente necessari

alle esigenze della vita. È inoltre concessa la facoltà, sempre dopo il quinto anno di assicurazione di effettuare versamenti discontinui che vengono accreditati e divengono liquidabili alla scadenza del contratto insieme con quanto già maturato.

Non è necessario, come invece per tutte le altre polizze di assicurazione sulla vita, il continuo ed ininterrotto pagamento dei premi per garantire la continuità della polizza e la possibilità di aumentare il capitale di liquidazione a scadenza, anche senza alcun obbligo di reintegrare l'arretrato non pagato; ed anche questa è una condizione apprezzabilissima e perfettamente aderente alle categorie presso le quali la polizza libera viene e deve essere diffusa.

Ma vi è ancora di più; dopo il quinto anno, l'assicurato, con il pagamento del medesimo premio iniziale, può essere garantito per un doppio del capitale originariamente sottoscritto.

E per ottenere questo basta che liberi il contratto in atto e ne stipuli uno nuovo.

Se le polizze in categoria popolare dell' I. N. A. sono in genere largamente apprezzate, la « Polizza Libera » ha riscosso e riscuote il più lusinghiero successo, perchè risponde perfettamente alla finalità che, attraverso la previdenza facoltativa, si intende conseguire nell'ambito della moltitudine dei lavoratori.

Questi ultimi non sono sempre sufficientemente tutelati con le previdenze obbligatorie e per maggiormente proteggere la famiglia ed integrare la previdenza per la vecchiaia, sorge in loro la necessità di provvedere con mezzi propri, appoggiandosi fiduciosi a quegli Enti assicurativi che perseguono, nell'esercizio della previdenza, finalità profondamente sociali come è appunto L'ISTITUTO NAZIONALE DELLE ASSICURAZIONI.

Le prestazioni garantite dalla « Polizza Libera » e che vengono riportate qui appresso parlano un chiaro linguaggio:

Esempio: Assicurato di 35 anni; durata della polizza anni 15; premio lordo mensile L. 600

**CATEGORIA POPOLARE**  
**Polizza «Libera» Polizza «Mista»**

A) capitale liquidabile a scadenza, in caso di vita, ammessa la totale corresponsione dei premi:

**L. 110.600**                      **L. 109.600**

B) Capitale liquidabile in caso di morte (superato il periodo di carenza iniziale che è uguale per tutte e due le forme):

**L. 89.000**                      **L. 88.000**

più il rimborso delle quote addizionali corrisposte (dopo il quinto anno).

C) Capitale liquidabile in caso di morte se vengono sospesi i pagamenti dei premi al 5° anno:

**L. 89.000**                      **L. 29.333**

più il rimborso delle quote di addizionale corrisposte.

A conferma di quanto si è detto, si richiama l'attenzione di tutti i collaboratori addetti alla produzione, sulla Convenzione stipulata il 14 maggio 1949 tra la Confederazione Italiana dei Sindacati Liberi e l' I.N.A. e della quale a suo tempo è stata data ampia comunicazione alle Agenzie Generali ed agli Ispettorati.

**G. SERAFINI**

# Leonardo Da Vinci

## propagandista d'assicurazione?

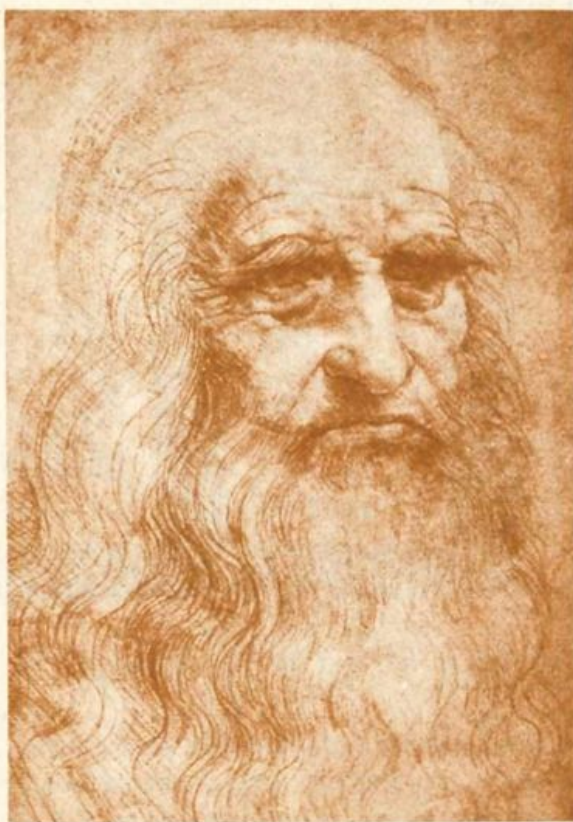
Esistono geni che, per la vastità del loro sapere, si può dire riassumano ed esprimano nelle loro opere l'intero patrimonio umano di conoscenze acquisito ad una determinata epoca e bene spesso precedono, anzi, i tempi con previsioni e intuizioni veramente sorprendenti. Ne consegue che talvolta vengano a costoro attribuite predizioni, invenzioni strabilianti ed ascosi significati in realtà ben lontani dalle loro intenzioni.

E' risaputo che, fra le vittime preferibilmente prese di mira dagli arbitri di esegeti fanatici, sono stati e sono Dante Alighieri e Leonardo da Vinci; ma non c'è proprio bisogno di

travisare o forzare il pensiero di quest'ultimo per trovare in una sua favoletta, forse la più antica, certo la più autorevole propaganda assicurativa.

Racconta dunque il pittore della « Cena » che una volta una formica, trovato un granello di miglio, mentre si affaticava a trascinarlo nel suo nascondiglio, sentì una vocina che diceva: « **Se mi fai tanto piacere di lasciarmi fruire il mio desiderio del nascere, io ti renderò cento me medesimi** ».

Senonchè qualcuno, a prima vista, potrebbe osservare che qui Leonardo non della assicurazione, ma del semplice risparmio volle esaltare le virtù; però se si esa-



mina più attentamente la... morale della favola si avverte subito che non poteva essere solo questo il pensiero e lo scopo di quel grande.

Caratteristica della formica è appunto quella di essere risparmiatrice: la formica è il simbolo del risparmio perciò quando essa porta il granello nel suo nido, già soddisfa il suo bisogno istintivo di accantonare qualche cosa per i tempi difficili e le parole del miglio non avrebbero speciale significato di fronte ad un'abitudine non solo tradizionale, ma anche da tutti ammirata; anzi avrebbero suonato quasi a rimprovero della previdente bestiola.

Altro e più profondo è invece il senso e l'insegnamento che deve trarsi dall'apologo e cioè che ben più proficuo rendimento può dare il seme se, piuttosto che messo a seccare in fondo a un ripostiglio, lo si lascia in condizioni di vivere e quindi di riprodursi, di fruttificare, di moltiplicarsi.

Non sono perciò le virtù del semplice risparmio che volle esaltare Leonardo, sibbene quelle del risparmio produttivo.

E quale risparmio è più e meglio produttivo di quello assicurativo?

**T. TORRIANI**



Presentiamo la fotografia di una vetrina allestita dall'Agenzia Generale di Trieste a scopo pubblicitario. Segnaliamo la brillante iniziativa di indiscusso effetto propagandistico, realizzata fra l'altro anche dall'Agenzia di Cagliari, suggerendo alle Agenzie Generali una tacita gara fra loro per la migliore vetrina.

# RICCHI SENZA SAPERLO

Molte volte i nostri collaboratori si saranno chiesti come mai non sono riusciti a concludere nemmeno un affare con clienti ai quali avevano prospettato tutte le possibilità assicurative.

Temiamo che il più delle volte l'insuccesso sia derivato appunto dall'aver sgomentato e sommerso l'interlocutore con troppe cifre, massimali, clausole, combinazioni, ecc.

Al cliente che si avvicina per la prima volta, si deve prospettare una sola garanzia, semplice, per quanto possibile economica e, quel che più conta, indispensabile.

Quale garanzia? Ad esempio, la polizza incendio dell'appartamento e arredamento e quella furti dell'arredamento.

Essa è del tutto semplice, richiede un premio basso sia in cifra assoluta che relativa e... quanto alla indispensabilità ci affidiamo alla Vostra dialettica.

Il cliente afferma di non avere bisogno della copertura perchè possiede ben poco di valore? Ebbene, Voi gli dimostrerete che, invece, è milionario senza saperlo!

Limitandosi all'arredamento, il mobilio di tre o quattro stanze i vestiti, la biancheria, qualche oggetto di pregio fanno sì che in quasi tutte le famiglie il val re superi ben presto i due milioni.

Il cliente dichiara che, in caso di furto o incendio, egli avrebbe i due milioni necessari per ricomprare ogni cosa? Ma allora non si comprende perchè egli non voglia risparmiarli con ro il pagamento di poche migliaia di lire ogni anno.

Egli non avrebbe la somma necessaria? In questo caso è veramente un'audacia (attenti a non usare vocaboli più "forti") voler correre il rischio di non avere più un letto dove riposare ed un abito da indossare; allora, egli dovrebbe tentare i più gravi e forse impossibili sacrifici per rimediare in qualche modo, mentre ora il sacrificio sarebbe ben lieve e, oltre tutto, gli procurerebbe sonno tranquillo.

Il cliente immagini la differenza di valore di un bicchiere d'acqua a sua disposizione in un bar o nel mezzo di un deserto: il primo non lo si valuta affatto mentre il secondo appare addirittura vitale. Vorrà egli, con l'attuale indifferenza, trovarsi domani nella stessa condizione dell'assetato?

Quindi, avendo cura di non farvi scambiare per agenti delle imposte, cominciate ad elencare ai Vostri clienti tutte le loro ricchezze e vedrete che essi saranno i primi a meravigliarsene, suscitando anche in essi un senso di intima soddisfazione, benefico alla conclusione dell'affare.

Se gli argomenti che abbiamo esposti non hanno convinto nemmeno Voi, Vi diciamo allora che le piccole polizze incendio e furti sono da ricercare perchè a noi vi radite in modo particolare e ci auguriamo che tale argomento risulti veramente convincente.

ASSITALICUS

# STATISTICA DELLA PRODUZIONE

## Agenzie Generali che si sono distinte nell'esercizio 1950

Può interessare conoscere, da un punto di vista statistico, quali Agenzie Generali maggiormente si sono distinte in base ai risultati produttivi nel decorso esercizio 1950.

Come è noto, un giudizio assoluto risulta alquanto difficile se non si tien conto di molteplici elementi ai quali riferirsi per costruire un esame completo ed obiettivo.

Non molto dicono, ad esempio, le cifre assolute di produzione raccolta, a causa della diversa importanza economica delle singole Agenzie Generali. Dopo Roma e Milano (1° e 2° posto), le dieci Agenzie che nell'ordine, hanno prodotto di più, sono:

3 Napoli	8 Firenze
4 Bologna	9 Genova
5 Palermo	10 Brescia
6 Torino	11 Novara
7 Bergamo	12 Catania

Si pone immediatamente il quesito se tale graduatoria risponda in realtà all'effettiva importanza

economica decrescente delle stesse Agenzie. Se si osserva in proposito nel prospetto seguente il posto occupato dalle medesime nella graduatoria di alcuni Esercizi precedenti, ci si accorge come quasi tutte le posizioni subiscano forti spostamenti:

Agenzie Generali	Posto occupato nella graduatoria dei valori assoluti della produz.			
	Esercizi			
	1947	1948	1949	1950
Napoli . . .	3	3	3	3
Bologna . . .	7	7	7	4
Palermo . . .	6	6	6	5
Torino . . .	4	9	9	6
Bergamo . . .	17	11	11	7
Firenze . . .	8	8	5	8
Genova . . .	9	4	4	9
Brescia . . .	15	18	14	10
Novara . . .	10	14	23	11
Catania . . .	13	5	8	12

Come abbiamo già osservato, il valore assoluto della produzione e di conseguenza anche il posto occupato in graduatoria, si limitano ad indicare se un progres-

so od un regresso si è verificato in una determinata Agenzia, mentre non sono idonei a mettere in evidenza il **rendimento** dell'Agenzia rispetto alla sua importanza economica.

A tale fine, come elemento di comparazione, si può far ricorso al « minimo di impegno agenziale » che, come è noto, viene stabilito ed assegnato a ciascuna Agenzia in ragione appunto della sua importanza economica. Le prime dieci Agenzie classificate secondo il rapporto: « Capitali prodotti - Minimo di impegno » sono:

1 Terni	6 Trieste
2 Udine	7 Catanzaro
3 Cosenza	8 Brescia
4 Bergamo	9 Siena
5 Bolzano	10 Cosenza

Altro interessante raffronto è quello che ha per base il così detto « indice di adeguamento alla svalutazione monetaria » e cioè il rapporto della produzione complessivamente effettuata nel 1950 con quella raccolta dalla medesima Agenzia in media nel triennio 1937-39. Le prime dieci Agenzie, il cui indice fra l'altro ha superato per tutte la « quota 50 », sono:

1 Bolzano	6 Bergamo
2 Udine	7 Brescia
3 Roma	8 Carrara
4 Parma	9 Como
5 Ascoli P.	10 Treviso

Se si limita l'indagine alla sola produzione « ordinaria »; da alcuni ritenuta più idonea a questo particolare tipo di raffronto, la graduatoria si modifica come appresso:

1 Bolzano	6 Terni
2 Palermo	7 R. Emilia
3 Catanzaro	8 Campobasso
4 Brescia	9 Taranto
5 R. Calabria	10 Siena

Quali sono infine le Agenzie che, nel 1950, hanno registrato il più alto capitale medio in categoria ordinaria? Si trovano ai primi posti:

Piacenza . . .	L. 976.000
Milano . . .	» 966.000
Varese . . .	» 948.000
Savona . . .	» 938.000

Gli aspetti passati in rassegna non esauriscono certamente l'argomento nè forniscono elementi di giudizio definitivi. Ragioni di spazio non consentono questa prima volta un'analisi più approfondita che dovrebbe anche riguardare, dopo le Agenzie migliori, quelle... ultime classificate.

Si preferisce rinviare questa parte al prossimo Esercizio anche nella fiducia che un ulteriore assessment si possa determinare in quelle Agenzie che ancora risentono degli ultimi trascorsi.

**M. CACCIAFESTA**

## **Il consenso e l'incitamento del Presidente dell'Associazione Nazionale Agenti Generali dell'I. N. A.**

La necessità di avere una tribuna stampa in seno alla Organizzazione, direzionale, produttiva, amministrativa, dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, dalla quale tutti i suoi organi, Direzione e Agenti, Produttori e Impiegati potessero far sentire la loro voce, era un'aspirazione sentita e già più volte espressa. E' una esigenza connaturata alla figura, alla composizione, alla struttura di una grande famiglia, qual'è la nostra, che per la sua particolare inquadratura organizzativa ha necessità assoluta, sempre e su ogni questione, di parlare ai suoi figli, di farli parlare e di ascoltarli.

E finalmente, l'iniziativa ha avuto la sua felice soluzione, coronando un desiderio di tutti, adempiendo quasi ad un dovere.

Un dovere: — e mi rivolgo in particolare ai Colleghi Agenti Generali, ai signori Produttori, ai signori Impiegati — che consisterà soprattutto nel partecipare attivamente alla vita di questo Notiziario, fornendo un'appassionata

collaborazione, e creandone la necessaria diffusione.

Esso dovrà completare la nostra funzione e la nostra missione: a noi il sorreggerlo e il sostenerlo con passione e con amore. Sarà il nostro specchio: lo specchio dei nostri pensieri, dei nostri propositi e delle nostre aspirazioni; una guida che ci aiuterà a raggiungere le mete prefisse.

La collaborazione è aperta a tutte le discussioni: organizzative, produttive, amministrative; a tutti i suggerimenti sereni ed obiettivi, che solo possono determinare la via giusta.

Il Notiziario vuole cordialità e rispetto sempre, fra tutti e di tutti, vuole e chiede solo amici.

Con questi crismi, potrà portare efficiente contributo alla nostra attività assicurativa e a quella del nostro grande Ente.

Amici Agenti Generali, produttori e impiegati, il Notiziario dell'I.N.A. sarà una creazione viva ed efficiente ed avrà largo successo se tutti noi lo vorremo.

**G. BORIOLI**

# UNA SIMPATICA INIZIATIVA nel ramo delle ASSICURAZIONI POPOLARI

*Nel numero 3 del marzo c. a., la Rivista mensile di tecnica, giurisprudenza e notiziario delle assicurazioni « Sicurtà », con sede in Milano, pubblicava una nobile iniziativa dell'Avv. Mario Pozzi, co-agente Generale dell'I. N. A. in Milano, e precisamente l'assegnazione di lire cinquantamila per la migliore monografia che nel corso dell'anno verrà redatta sulle « Assicurazioni Popolari ».*

*Detto premio, dedicato alla memoria del suo compianto Genitore, Gr. Uff. Dr. Luigi Pozzi, figura nobilissima di assertore della previdenza, specie nel campo delle Assicurazioni Popolari, è stato incrementato dalle Direzioni Generali dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni e dell'Alleanza Assicurazioni con altre lire centomila ciascuna quale devoto omaggio allo scomparso, per la sua indimenticabile opera di potenziamento*



*L'aristocratica e simpatica figura del compianto Dott. Luigi Pozzi*

*svolta in tutta Italia per la diffusione tra le masse della previdenza popolare.*

*Il « Notiziario I. N. A. » nel dare comunicazione ai suoi lettori della nobile iniziativa, per tutti coloro i quali volessero prendere parte al concorso, crede opportuno riportare qui di seguito le modalità che lo regolano:*

## Premi

Sono costituiti tre premi:

1° Premio L. 150.000 (centocinquantamila)

2° Premio L. 75.000 (settantacinquemila)

3° Premio L. 25.000 (venticinquemila)

## Caratteristiche della monografia

La monografia dovrà svolgere, in non meno di cinquanta pagine dattiloscritte a doppio spazio, i seguenti argomenti principali:

- a) sintesi dello sviluppo cronologico delle Assicurazioni Popolari in Italia;
- b) analisi delle caratteristiche e delle finalità della polizza popolare, in rapporto anche alla psicologia ed alle capacità economiche del popolo italiano;
- c) indagini sul problema organizzativo ed amministrativo concernente il ramo delle Assicurazioni Popolari;
- d) esame delle possibilità di sviluppo del ramo.

## Termini e norme

- a) la monografia dovrà essere inviata alla Direzione di « Sicurtà » (Milano - Via G. Ponzio, 48) in un originale e quattro copie, entro il termine indilazionabile del 31 ottobre 1951, in busta raccomandata, con la sola indicazione palese di uno pseudonimo dell'autore, scritto sopra il titolo;
- b) il nome, cognome, indirizzo dell'autore saranno indicati in un foglio chiuso in altra busta sigillata, contenuta

nella precedente, all'esterno della quale sarà ripetuto lo stesso pseudonimo;

- c) i premi saranno assegnati, a giudizio insindacabile, da una Commissione composta dai Sigg.ri:

On. Prof. Roberto TREMELLONI - Presidente;

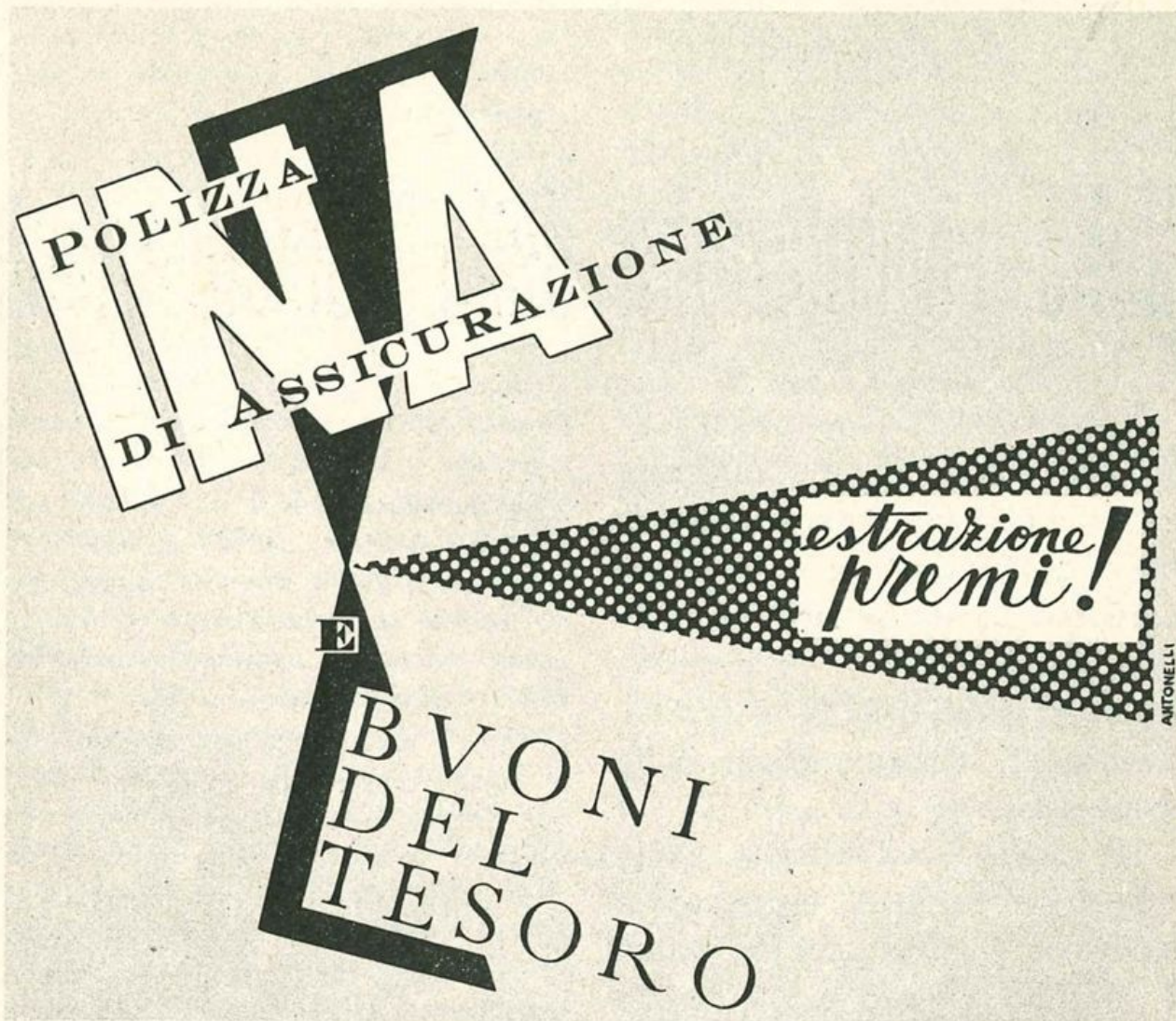
Dr. Mario GASBARRI - Direttore Generale dell'Alleanza;

Dr. Valentino BERARDELLI - Ispettore Generale - Capo del Servizio Assicurazioni Popolari dell' I. N. A.;

Avv. Mario POZZI - Agente Generale dell' I. N. A. in Milano;

Piero CALEFFI - Direttore della Rivista « Sicurtà »;

- d) i nomi dei vincitori dei premi saranno pubblicamente proclamati il 31 dicembre 1951, alla presenza di un Notaio che aprirà le buste contenenti le generalità degli autori premiati presso la Sede dell'Agenzia Generale I.N.A. in Milano;
- e) le monografie premiate saranno pubblicate sulla Rivista « Sicurtà » successivamente alla assegnazione dei premi. La Direzione della Rivista, in accordo con l' I. N. A. e l'Alleanza, si riserva la facoltà di raccogliere in opuscolo la monografia cui sarà stato assegnato il primo premio;
- f) qualora la Commissione non ritenesse alcun lavoro presentato, meritevole del primo o degli altri premi, i termini del concorso potranno essere prorogati.



Una speciale forma di assicurazione abbinata alla sottoscrizione dei Buoni Novennali del Tesoro, permette di garantirsi con polizza in categoria popolare un determinato capitale ad una data fissa, oppure immediatamente in caso di premorienza, **PARTECIPANDO INOLTRE ALL'ESTRAZIONE DEI COPISCUI PREMI ISTITUITI DALLO STATO PER TUTTI I POSSESSORI DI BUONI NOVENNALI DEL TESORO.**

Anche i nostri assicurati, non appena perfezionato il contratto, concorrono ai suddetti premi ed infatti, ogni anno, sono state realizzate notevoli vincite.

Nel 1950 ben venti premi sono stati assegnati ad intestatari di polizze in categoria popolare e due per l'importo di lire 500.000 ciascuno con un semplice contratto di L. 500 di capitale - (B. N. 1.659.866 serie 41) (B. N. 1.876.682 serie V).

Per le polizze in categoria ordinaria, la sorte è stata meno benevola e si sono registrate vincite per importi di non oltre L. 100.000.

**COMUNQUE IL MEZZO PER DIVENIRE MILIONARI** (anche con il Totocalcio... in ferie) è a portata di ogni nostro assicurato che, se pur non dovesse vincere alcun premio, non lacererà infine il... biglietto (la polizza) ma incasserà quanto previsto dal suo saggio atto di previdenza e di risparmio.

# Sulla rivalutazione delle assicurazioni

Nell'intento di seguire con particolare cura i lavori parlamentari, pubblicando tutto quanto attiene al campo assicurativo, riportiamo l'interrogazione presentata dal Deputato Bernardi che ha interpellato il Ministro competente circa **la rivalutazione delle assicurazioni.**

La risposta del Ministro della Industria On. Togni, esauriente e chiara, è quanto mai opportuna e costituisce senza alcun dubbio una sana e precisa direttiva per la nostra attività.

Eccone il testo:

« L'interrogazione dell'On. Bernardi non può logicamente riferirsi che alle assicurazioni sulla vita umana. Infatti per le assicurazioni contro i danni il problema non si pone, in quanto il premio è commisurato al rischio relativo ad un breve periodo, non superiore all'anno, per modo che la prestazione dell'assicurato e quella dell'assicuratore si esauriscono senza dar luogo ad accumulazioni di riserve sulle quali

possono influire sensibilmente i fenomeni monetari.

Per quanto riguarda le assicurazioni sulla vita, il problema ha formato oggetto di esame da parte di questo Ministero, ma si è dovuto constatare che ad una rivalutazione dei capitali assicurati ostano gravi difficoltà di varia natura.

Occorre innanzi tutto tener presente che le riserve matematiche, costituenti la copertura degli impegni assunti verso gli assicurati, risultavano investite per le società private di assicurazione al 31-12-44 solo per il 26,31% in beni immobili e per il rimanente 73,69% in titoli, cartelle e mutui, che hanno seguito la stessa svalutazione della moneta.

Per l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni il rapporto è ancora più sfavorevole poichè gli investimenti immobiliari rappresentavano al 31-12-44 solo l'11,75%.

Si aggiunga che le due maggiori imprese che esercitano le assicurazioni sulla vita e lo stesso Istituto, i cui portafogli rappresentano complessivamente all'incirca i 4/5 del valore totale delle assicurazioni sulla vita in Italia, hanno subito danni ingentissimi dalla guerra, sia con la perdita di attività e di beni all'estero e soprattutto nei paesi dell'Europa Orientale,

sia con il disquilibrio economico verificatosi nelle loro gestioni per effetto della svalutazione monetaria che ha progressivamente ridotto il valore effettivo delle entrate provenienti dai portafogli precostituiti ad 1/50 circa di quello prebellico, mentre le spese sono rapidamente cresciute fino a superare di 50 o 60 volte quelle che gli enti predetti sostenevano prima della guerra.

Le plusvalenze verificatesi nei patrimoni immobiliari sono valse pertanto ad evitare il crollo degli istituti ed a consentire il superamento della gravissima crisi che diversamente avrebbe, insieme con l'Istituto e le Imprese, distrutto completamente ogni futura possibilità di ripresa del risparmio assicurativo.

Una rivalutazione dei contratti di assicurazione vita in genere è apparsa pertanto inattuabile per le difficoltà sostanziali di cui sopra è cenno e ciò, a prescindere da altre difficoltà di ordine tecnico e giuridico inerenti alla determinazione dei criteri e delle modalità con cui dovrebbe essere effettuata la rivalutazione, tenendo conto delle svariatissime situazioni che si presentano tanto per quanto concerne i mezzi economici e patrimoniali delle imprese, quanto per gli assicurati in ordine alle diverse forme di anzianità dei relativi contratti, diversità di situazioni che indubbiamente porterebbero alla necessità di stabilire una casistica quanto mai complessa.

Non sembra il caso nemmeno di accennare ad un'altra ragione di ordine giuridico e sociale sebbene non sia meno importante delle altre e cioè alla considera-

zione che la sorte degli assicurati non differisce, sostanzialmente, da quella di coloro che hanno investito il loro risparmio in titoli o in mutui a lunga scadenza, per modo che un provvedimento di rivalutazione dei contratti assicurativi costituirebbe un precedente che, vulnerando il principio nominalistico che presiede allo svolgimento dei contratti le cui prestazioni sono espresse in moneta, aprirebbe la via ad altre pericolose richieste da parte di altre categorie danneggiate dalla svalutazione e quindi a nuovi gravi turbamenti di tutta l'economia del paese.

E' opportuno anzi rilevare che il danno subito dagli assicurati è in fondo meno grave di quello subito dagli altri risparmiatori che hanno investito i loro risparmi in titoli od in mutui a lungo termine, poiché mentre per questi ultimi la svalutazione ha colpito la totalità del loro risparmio, per l'assicurato, invece, il danno si verifica soltanto per una parte del contenuto economico e previdenziale del contratto da essi stipulato.

In effetti a parte la considerazione che nelle forme a premio annuo il pagamento dei premi distribuendosi lungo tutta la durata del contratto, segue le variazioni di lavoro della moneta, non bisogna dimenticare che una parte più o meno rilevante di esso, a seconda delle forme di assicurazione del rischio di morte che va, anno per anno, ad alimentare il fondo necessario per il pagamento dei sinistri e quindi non dà luogo a riserve né ad investimenti suscettibili di rivalutazione ».

Che cosa pensa  
della situazione internazionale?



Cosa ne pensa  
della cantante del piano di sopra?



## INCHIESTA SU ALCUNE

**A conferma dell'efficacia propagandistica raggiunta con tale moderno ed inconsueto sistema pubblicitario, ed a dimostrazione di quanto le fotografie dei bimbi e le loro risposte volutamente smalziate siano riuscite gradite a tutti i lettori, trascriviamo alcune delle recensioni apparse su periodici italiani:**

*«... Non domande scabrose; non percentuali su fenomeni economici; non indagini tipo Doxa o Gallup. Bensì ventisette nitide stupende fotografie di bimbi poste di fronte ad altrettante domande spiritose ed argute.*

*Scorrendo questo volumetto che l'I.N.A. dedica alle mamme ed ai papà italiani (sorridente e psicologico richiamo alla necessità di assicurare l'avvenire dei nostri figli) non sai se ammirare più il fotografo o più lo scrittore che ha enunciato le domande.*

*Una cosa però è certa: in questo volumetto, non da leggere ma da vedere la rispondenza tra didascalia e fotografia è così perfetta, così immediata, così spiritosa che, guardando le sue pagine ognuno di noi si ricorda con un sorriso o con una risata, con un sospiro i volti dei figli, rimembra un atteggiamento birichino di quei volti che lacrime o sorrisi, sono sempre belli.*

*Non desideriamo descrivere le fotografie, nè riprodurre le domande. Desideriamo invece che padri e madri richiedano questo volume e sappiano, contemporaneamente, sentire — tra la prorompente risata ed il tenero sospiro — il profondo significato della vita che si schiude al domani, e la profonda responsabilità di garantire a queste vite che sono cosa nostra, un domani sicuro e migliore ...».*

(Dal «Globo» del 14 aprile 1951)

# OPINIONI PERSONALI

«... Ebbene, c'è da scommettere che nessun convegno dei cinque avrebbe mai potuto rispondere con tanta sconcertante precisione e più gustoso sapore, come queste fotografie di cui sopra abbiamo dato un saggio esemplare.

Così in Italia e contemporaneamente a «Una vita» del Longanesi, viene inaugurato questo singolare modo di espressione che, con il più rasserenante svago riesce, spostando le risposte alla scala delle persone mature, a far... pensare dopo la risata trattenuta solo dal pudore che pare imponga la serietà compassata...».  
(Dalla «Scienza e vita» dell'aprile 1951)

«... E' una raccolta di eccezionali fotografie di bambini, che rispondono in modo quanto mai sintetico ed espressivo ad una serie di gustosissimi interrogativi che variano dai fatti privati, alla politica internazionale.

Tra la serietà dei temi e la piacevolezza delle immagini, traspare un umorismo che ha più saggezza di quanta ne pretende, e nasce un'armonia discorde che fa la grazia di questo volume chiaro, luminoso, tutto da vedere...».

(Da «L'Illustrazione italiana» del febbraio 1951)

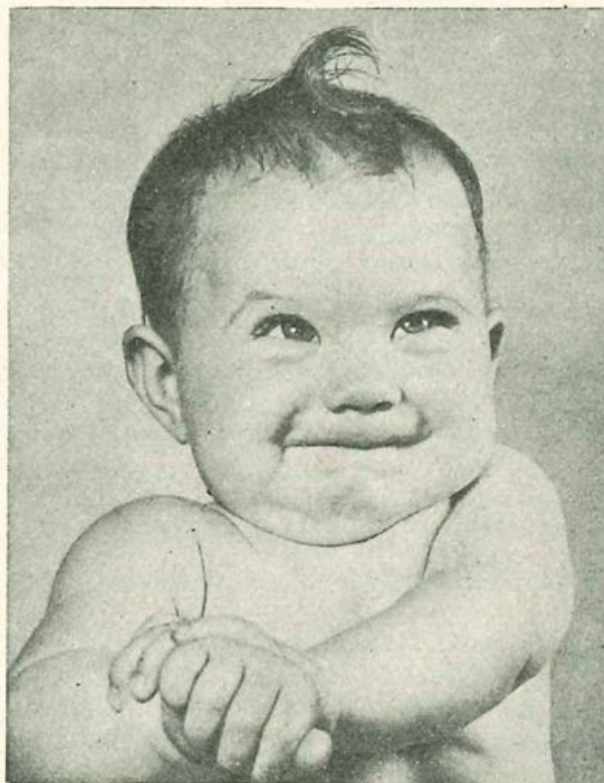
«... Scorrere il volumetto dove tali risposte sono state diligentemente raccolte, ste sono state diligentemente raccolte, (Inchiesta su alcune opinioni personali - Ed. Bompiani, Milano, 1951, s.i.p.) che l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, nel quadro delle sue iniziative propagandistiche, ha realizzato per merito del proprio Ufficio organizzativo, sviluppo e propaganda, costituisce, oltre che uno svago istruttivo, un vero piacere estetico. E' un'iniziativa originale, destinata ad incontrare il più largo successo e che costituisce un'altra espressione dell'efficienza di questo Istituto...».

(Da «Il Corriere Lombardo» del 5 maggio 1951)

Come giudica quei genitori  
che non si assicurano sulla vita?



È contento di essersi assicurato  
con una polizza I.N.A.?



# 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.**

## **L' I. N. A. alla V<sup>a</sup> Fiera Campionaria di Roma ...**

(23 maggio - 10 giugno 1951)

L' I. N. A. fedele alle chiare e antiche tradizioni sociali non poteva non partecipare alla Fiera Campionaria di Roma, cospicua manifestazione della produzione del Mezzogiorno.

La Fiera è stata inaugurata dal Ministro Togni il quale si è compiaciuto di visitare il padiglione dell' Istituto, ricco di importante materiale documentario e di una notevole rassegna fotografica e statistica.

Molto apprezzata ed anche molto proficua ai fini pubblicitari l'organizzazione dell'ufficio vidimazione biglietti ferroviari installato nel nostro padiglione.

L' I. N. A. ha vinto il primo premio fra gli espositori; e tanto lusinghiero è stato l'afflusso del pubblico nel padiglione, per cui più che fondate sono le prospettive per un deciso e fecondo lavoro dell' Istituto.

## **... e alla 3<sup>a</sup> Fiera Campionaria della Sardegna**

Alla Terza Fiera Campionaria della Sardegna svoltasi a Cagliari, l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni è stato presente per merito dei suoi due Agenti Generali di Cagliari Rag. Bonilli e Dott. Fantoni.

Il padiglione è stato allestito in forma semplice ma decorosa e l'idea di utilizzare il volume « Inchiesta su alcune opinioni personali » per esporne tutte le fotografie incorniciate, con le indovinate domande su ciascuna di esse, ha ottenuto un successo veramente superiore a qualsiasi aspettativa. Spiccavano pure sulle pareti laterali alcuni grafici con i dati relativi all'attività svolta dall' I. N. A. nel periodo postbellico e alcuni fotomontaggi del patrimonio immobiliare I. N. A. nella Sardegna.

Utilissimo e graditissimo il copioso materiale propagandistico messo a disposizione dalla Direzione Generale de « Le Assicurazioni d'Italia ».

Il Presidente della Regione Sarda con tutte le autorità statali e regionali, all'atto dell'inaugurazione, hanno visitato il padiglione dell'Istituto e ne hanno lodato l'allestimento, chiedendo e, naturalmente ricevendo l'omaggio del volume « Inchiesta su alcune opinioni personali ». Anche il Ministro del Lavoro e della Previdenza Sociale On. Marazza, in occasione di una sua visita alla Fiera, si è soffermato al padiglione congratulandosi per la sua riuscita.

Concludendo, la partecipazione della Agenzia Generale di Cagliari alla Fiera è riuscita ottimamente ed è stata di grande efficacia propagandistica essendo il padiglione meta continua di visitatori.

Esempio da imitare

## Sottoscrizione per la fondazione "IGNAZIO GIORDANI"

Il Rag. Guido Mastandrea, Agente Principale di Milano, al quale in occasione del Convegno Triregionale di Salice Terme è stato conferito un premio di I<sup>a</sup> categoria di L. 50.000 per la notevole produzione presentata, ha con nobile gesto devoluto l'importo del premio in favore della Fondazione « Ignazio Giordani ».

La Fondazione « Giordani » è stata istituita a beneficio degli orfani dei Produttori Professionisti dell'I.N.A. per onorare e ricordare degnamente il Dott. Ignazio Giordani che fu per tanti anni Direttore Generale dell'Istituto e che con la sua probità e con il suo infaticabile e dotto lavoro, seppe dare all'Istituto stesso una solidissima base economica, facendolo assurgere fra i primi Enti assicurativi d'Europa.

La Fondazione « Giordani » costituita in seno alla Associazione Nazionale Agenti Generali dell'I.N.A., vive dei contributi volontari di quanti, lavorando nell'Istituto, desiderano rendere omaggio alla memoria dell'insigne Scomparso.

Un primo notevole versamento da parte dei collaboratori dell'I.N.A. è stato effettuato nel novembre 1950 per una iniziativa sorta dall'attuale Direttore Generale e dal Consigliere d'Amministrazione Dott. Giommaria Cau, devolvendo alla Fondazione il ricavato netto (L. 502.318) da un trattamento musicale tenutosi in Roma al Teatro Quirino il 17 novembre 1950 e durante il quale furono esclusivamente eseguite composizioni del Dott. Oreste Natoli.

Pubblichiamo il testo della lettera del Rag. Mastandrea e della lettera accom-

pagnatoria dell'Ispettorato della Lombardia, lieti che sin da questo numero del Notiziario venga aperta una volontaria sottoscrizione in favore della Fondazione « Ignazio Giordani ».

*Gentilissimo Dott. Natoli,*

*ho il piacere di inviarLe, gentilissimo Dott. Natoli, allegata alla presente, originale di lettera consegnataci dall'Agente di Città di Milano, Rag. Guido Mastandrea, con allegati assegni per l'importo di L. 50.000, corrispondente al premio conseguito (Premio di I<sup>a</sup> Categoria), da detto Agente di Città, nella nota gara di produzione indetta in occasione del Raduno Interregionale (Liguria-Lombardia-Piemonte) di Salice.*

*Il Rag. Mastandrea, come è detto nella lettera citata ed allegata, desidera devolvere il premio di L. 50.000 a beneficio della fondazione Ignazio Giordani e nell'accompagnare l'offerta stessa ha espresso il desiderio che l'offerta rimanga anonima.*

*Il Rag. Mastandrea ha espresso altresì l'augurio che la sua offerta potesse essere ben presto seguita da altre attraverso una sottoscrizione a carattere nazionale tra tutta l'organizzazione produttiva dell'I.N.A. a favore della Fondazione Giordani.*

*Da parte nostra, lieti di essere tramite di una offerta e soprattutto di una proposta di particolare valore morale e sociale, nonostante il desiderio dell'anonimicità espressoci dal Rag. Mastandrea, nel segnalare quanto sopra gradiremmo che qualora fosse accolta la proposta del Rag. Mastandrea, la sottoscrizione per la Fondazione Ignazio Giordani fosse iniziata col nominativo e con l'offerta del Rag. Mastandrea.*

*Distinti saluti.*

(DOTT. ING. P. CLEMENTE)

*Egregio Ingegnere,  
in occasione del raduno di Salice Terme ho ricevuto un premio di L. 50.000 per la produzione della mia Agenzia.*

*Mentre per me è sufficiente la soddisfazione di essere stato fra i premiati, La prego di voler inviare a chi amministra l'Istituzione IGNAZIO GIORDANI la somma stessa che desidero devolvere in memoria del Grande scomparso.*

*Gradisca distinti saluti.*

GUIDO MASTANDREA

## Politica dei trasporti

E' uscito nel maggio 1951 il primo numero della « POLITICA DEI TRASPORTI » rivista mensile di politica economica e di economia e tecnica dei trasporti, diretta dal dott. Giuseppe Orsini con sede in Roma, via Rasella n. 155.

La rivista si estende anche al settore assicurativo nel ramo dei trasporti e pertanto la sua diffusione fra Agenti Generali e personale di produzione riuscirà quanto mai opportuna ed efficace.

## L'altro mondo

L'Associazione Nazionale delle Compagnie e quella degli Agenti di assicurazione Vita degli Stati Uniti conferiscono ogni anno un premio che non è destinato al miglior produttore, cioè al produttore che abbia stipulato il maggior numero di contratti, bensì al produttore la cui condotta morale e sociale possa essere portata ad esempio di fronte ai suoi colleghi. Scopo del conferimento di questo premio « di qualità » è quello di dimostrare al pubblico che le compagnie di assicurazioni sulla vita annettono grande importanza al fatto che la loro clientela abbia a disposi-

zione dei produttori colti, corretti e cortesi.

Nel 1949 circa 7.000 produttori furono premiati unicamente per l'attività esplicata nel campo produttivo, e non per altre loro qualità. E' per colmare questa lacuna che è stato deciso di istituire il premio « di qualità ».

(da « L'ASSICURAZIONE » di Genova, n. 7 del 15-4-51).

## RISPOSTE AI LETTORI

De Chiara Giovanni - Cosenza.

1) La sigla « I.N.A. » deve costituire anche per Lei sicura garanzia della periodicità del « Notiziario », nè può far confondere la pubblicazione con « certi fogli dell'immediato dopoguerra », come Ella si esprime.

2) « Anonimo » vuol dire « senza nome » e l'Ufficio di Redazione non accetta articoli, nè risponde a quesiti di persone che non desiderano essere identificate.

« Pseudonimo » vuol dire « nome fittizio » assunto cioè in luogo del vero nome che è però conosciuto. Nulla vieta ai nostri collaboratori, dopo essersi fatti riconoscere dall'Ufficio di Redazione, ed aver assunto così nei confronti di quest'ultimo la responsabilità dei propri scritti o delle proprie opinioni, di chiedere che il proprio nome non venga pubblicato e venga piuttosto sostituito da altro fittizio.

3) Lo Statuto dell' I.N.A. cioè il complesso delle norme fondamentali con le quali l'Istituto è costituito, prescrive che le Agenzie Generali siano concesse in base ad un capitolato. Pertanto, solo la gestione in appalto può considerarsi normale ai sensi delle norme statutarie.







---

**ISTITUTO NAZIONALE ASSICURAZIONI**