

INNA

NOTIZIARIO



ISTITUTO NAZIONALE ASSICURAZIONI



Corporate Heritage
& Historical Archive

inda

NOTIZIARIO N. 3 - SETTEMBRE 1951

sommario

I.N.A. Ente di Stato, Ente di tutti . . .	Pag. 3
Orientamenti del pubblico italiano sul Risparmio e sulle Assicurazioni Vita	» 5
Tecnica dell'Assicurazione	» 9
Questioni giuridiche	» 11
La Polizza Successoria	» 13
Assicurazioni Collettive	» 16
Invito alla tariffa R. C. T. Rischi Diversi	» 19
Il Centro Meccanografico dell' I.N.A. . .	» 22
A proposito di un costituendo « Albo » per Produttori Professionisti	» 25
Un lavoro facile	» 27
Valore etico e sociale dell'Assicurazione	» 28
Scherzo aritmetico utile ai Produttori . .	» 31
La Polizza Artigiana	» 32
Ad Africo non conoscono la ruota	» 34
Risparmio e Assicurazione	» 36
Tariffa n. 20 « Adattata »	» 39
Convegno Regionale di Cassino	» 42
Notiziario da e per le Agenzie Generali . .	» 45

**NELLE STRADE
CI SONO CARTELLI INDICATORI.
NELLA VITA NO!**



*Mettetevi al sicuro
con una polizza-vita*

**ISTITUTO NAZIONALE
ASSICURAZIONI**



Corporate Heritage
& Historical Archive

I.N.A.

Ente di Stato *Ente di tutti*

Compito preciso dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni è quello di ottenere mercè l'esercizio dell'assicurazione sulla vita che il risparmio nazionale sia investito in opere sociali e di pubblica utilità. Ed è per questo che lo Stato concede la propria garanzia, senza alcun limite, a tutti i contratti stipulati con l'I. N. A.

L'I. N. A. è pertanto un Ente di Stato e come tale ciascun cittadino può considerarlo parte di se stesso e nel potenziamento e nella difesa dell'Istituto deve vedere il proprio benessere e la propria floridezza.

Tale qualità, che l'Istituto riveste per la sua stessa legge costitutiva, comporta la imprescindibile necessità di ritrarre i maggiori utili possibili per poterli devolvere sempre in maggior copia a favore della collettività.

Se da un lato, quindi, l'I. N. A. per realizzare i suoi fini nazionali e sociali per i quali è stato istituito non può talvolta assumere gli stessi atteggiamenti e seguire gli stessi metodi di una Impresa privata di assicurazione, non può dall'altro - ove intenda rendere concreto il suo scopo - prescindere dal fatto di esercitare una attività industriale in libera concorrenza, e deve pertanto adeguarsi allo spirito dell'industria stessa.

Perfetta e completa organizzazione di ogni servizio e di ogni ufficio; immediato e costante adattamento alle situazioni politiche ed economiche del Paese; razionale organizzazione

del lavoro; snellezza nella pratica amministrativa; perfetta intesa fra centro e periferia e fra i vari organi direzionali: queste sono le precipue caratteristiche di una sana Impresa di assicurazione e tali anche devono essere le caratteristiche dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni!

I collaboratori dell'I.N.A. devono considerare l'Ente come «proprio» e, pur con la carenza del pungolo privato, svolgere ciascuno il proprio lavoro con la massima attività e solerzia, dimostrandosi consapevoli della responsabilità e dell'impegno morale che essi per appartenere ad un Ente di Stato, hanno verso tutta la Nazione.

Il lavoratore dell'I. N. A. quindi, è maggiormente tenuto ad assolvere con scrupolo il proprio dovere ed i compiti assegnatigli perchè sa che gli utili dell'Azienda, come dianzi accennato, serviranno al potenziamento dell'Azienda stessa, agli assicurati ed allo Stato.

ORIENTAMENTI DEL PUBBLICO ITALIANO sul Risparmio e sulle Assicurazioni Vita

P R E M E S S A

Da uno studio sulle opinioni e sulle preferenze del pubblico nel campo della previdenza assicurativa ed in quello del risparmio in generale, è stato possibile indagare con il metodo detto dei « sondaggi statistici » o dei « campioni » sulla conoscenza del mercato delle assicurazioni vita.

La gran massa dei risparmiatori e delle persone assicurate o assicurabili è costituita dai capifamiglia maschi delle età non troppo avanzate, ed il complesso della popolazione considerato è stato appunto quello formato dai circa 9 milioni di capifamiglia maschi aventi una età inferiore ai 65 anni ed una famiglia composta di almeno due membri, compreso l'intervistato. Naturalmente, le persone interrogate — alcune migliaia — formano un « campione rappresentativo » dei detti capifamiglia; e quindi i risultati dell'inchiesta possono estendersi, con modesto margine di errore, a tutta quella parte della popolazione italiana dalla quale prevalentemente dipendono gli orientamenti generali del pubblico in materia di risparmio e previdenza.

In alcuni articoli che vedranno la luce su questo « Notiziario », dei quali il primo viene qui pubblicato, saranno brevemente discussi alcuni fra i più interessanti dati di fatto messi in evidenza dall'indagine.

E' tuttavia da tener presente che tali risultati — a causa degli inevitabili atteggiamenti psicologici degli interrogati — possono correttamente interpretarsi solo come indicazioni di massima degli orientamenti del pubblico in questa delicata e complessa materia. Ma pur tenuto conto di siffatta limitazione, non v'è dubbio che la conoscenza, da parte dell'Organizzazione Periferica, dei risultati stessi, potrà, sia pure in via indiretta, facilitare in qualche misura il duro compito che la Grande Famiglia dell'I.N.A. è diuturnamente chiamata ad assolvere nell'interesse dei Lavoratori e del Paese.

I - OPINIONI E PREFERENZE SUL RISPARMIO

1. I moventi del risparmio.

Per conoscere gli orientamenti generali dei capifamiglia italiani fu rivolta agli intervistati la seguente domanda: «Uno degli scopi della nostra inchiesta è di sapere che cosa spinge la gente a risparmiare. Perciò La prego di guardare questo cartellino e di indicare i due motivi che più degli altri spingono Lei a risparmiare». Le risposte ottenute furono le seguenti:

- | | |
|---|-----|
| 1) Provvedere alla mia vecchiaia, a quando non potrò più lavorare | 66% |
| 2) Avere qualche cosa da parte nell'eventualità di un periodo di disoccupazione o di malattia mia o di un mio familiare | 38% |
| 3) Garantire ai miei eredi un capitale capace di compensare in parte il danno economico della mia prematura scomparsa | 25% |
| 4) Per poter dare una buona educazione ai figli, la dote alle figlie | 23% |
| 5) Comperare una casa, un appartamento | 13% |
| 6) Acquistare un terreno, un'azienda, una bottega per rendermi indipendente | 14% |
| 7) Altre risposte | 14% |

(*) 188%

Le forti percentuali corrispondenti agli scopi 1) e 2) stanno a testimoniare le non floride condizioni del nostro Paese, dove in sostanza, per molte famiglie, non soltanto la morte prematura del capo (scopo 3), ma anche la vecchiaia, l'invalidità, la malattia e la disoccupazione, sono eventi tanto temuti che per affrontarli il pensiero del risparmio si presenta spontaneo alla mente. La proporzione relativamente piccola dei capifamiglia che indicano lo scopo 3), potrebbe anzi attestare che il risparmio assicurativo è ancora da noi troppo poco conosciuto per essere spontaneamente desiderato con la medesima intensità del risparmio puro e semplice. Ma ciò attesta, d'altra parte, che, tenuto conto delle virtù di parsimonia della nostra popolazione, larghe possibilità si prospettano ancora per lo sviluppo della previdenza assicurativa.

Come variano le tendenze al risparmio col variare dell'**età dei capifamiglia**? Esaminando il comportamento, per singoli gruppi di età, delle percentuali analoghe a quelle sopra riportate, si possono constatare regolarità facilmente spiegabili. Così ad esempio, le preoccupazioni per la vecchiaia, presenti anche nei giovani, cre-

(*) Il totale supera il 100% perchè gli intervistati dettero più di una risposta. La stessa osservazione va fatta per tutte le seguenti tabelle nelle quali il totale delle percentuali relative alle varie risposte, supera il 100%.

scono alquanto col crescere dell'età; mentre l'avvenire dei figli e della moglie, l'educazione dei primi e la formazione della dote per le figlie sono soprattutto sentite nelle età mature. Il desiderio di rendersi indipendenti (scopi 5 e 6) è particolarmente sentito fra i più giovani ed i più vecchi. Anche questo è un fenomeno psicologico interessante e spiegabile. Pei primi si tratta di costruire il proprio avvenire senza dover dipendere dai parenti o da un datore di lavoro; per i secondi, invece, agisce l'orgoglio di poter pensare a se stessi, senza esser di peso ai figli, quando diminuiscono le possibilità di ricavare un reddito dalla propria attività.

Anche la **classe sociale** esercita notevole influenza sulla tendenza al risparmio dei capifamiglia. Il provvedere alla propria vecchiaia (risposta 1) è il pensiero dominante degli appartenenti a tutte le classi; ma fortissime sono invece le differenze che si notano per le altre risposte. Così, avere qualcosa da parte nella eventualità di malattia o disoccupazione, è lo scopo più importante per chi vive del proprio lavoro, mentre lo stesso motivo risulta di scarso rilievo per i datori di lavoro, i proprietari e gli aventi diritto a pensione. Al contrario, per i padroni, i datori di lavoro, i proprietari, i dirigenti, i liberi profes-

sionisti, gli insegnanti e gli agricoltori conduttori, la più importante finalità del risparmio, sempre se si prescinde dalla risposta 1), è quella intesa a garantire agli eredi un capitale capace di compensare in parte il danno economico derivante dalla prematura scomparsa del capofamiglia. Le preferenze manifestate dagli appartenenti a queste classi professionali possono spiegare il fatto ben noto che è proprio da esse che si reclutano, in maggioranza, gli assicurati sulla vita. Opposto è invece il caso degli operai agricoli, per i quali il più importante movente del risparmio (sempre dopo il desiderio di provvedere alla propria vecchiaia) è costituito dalla speranza di avere qualche cosa da parte per l'eventualità di disoccupazione o malattia.

Con l'aumentare del **numero delle persone a carico** cresce anche il desiderio del capofamiglia di risparmiare per garantire agli eredi un capitale e per dare una occupazione ai figli; mentre diminuisce al contrario solo lievemente il numero di coloro che pensano soprattutto alla propria vecchiaia (risposta 1). Questo fatto potrebbe significare che anche i capifamiglia che hanno molte persone a carico, e quindi vari figlioli, non fanno molto assegnamento sull'aiuto di questi per la loro vecchiaia.

2. Su quali capitoli di spesa si è più disposti a risparmiare.

Agli intervistati fu rivolta anche la seguente domanda: «Se, allo scopo di aumentare i suoi risparmi o di fare un'assicurazione sulla vita, Ella decidesse di diminuire i consumi della Sua famiglia, su quale capitolo di spesa sarebbe maggiormente disposto a fare delle economie?». Ogni interrogato indicò in media due capitoli di spesa, e le risposte ottenute furono le seguenti:

— Viaggi e villeggiature	30%
— Fumo	30%
— Cinema e teatri	29%
— Vestiario	23%
— Altri divertimenti	21%
— Spese varie per la casa	20%
— Lotto e Totocalcio	16%
— Pasti fuori casa	14%
— Alimentazione	5%

188%

Come poteva facilmente intuirsi, se gli intervistati dovessero assolutamente risparmiare di più, farebbero economie soprattutto sulle spese cosiddette voluttuarie: viaggi, fumo, cinema ecc., mentre ben pochi ridurrebbero le spese per il vitto.

Queste tendenze variano poco nelle varie ripartizioni geografiche (Nord, Centro, Mezzogiorno, Isole); ma se si esaminano le tendenze stesse per le varie **classi sociali**, subito appare che, ad esempio, la percentuale di coloro che ridurrebbero la spesa per il vestiario e l'alimentazione (1) aumenta col diminuire del livello di vita; che, al contrario, la proporzione di coloro che rinunzierebbero ai viaggi ed alla villeggiatura va diminuendo col diminuire della condizione economica; e che, infine, la frequenza con la quale si rinunzierebbe al fumo risulta praticamente poco variabile col variare della classe sociale.

(continua)

(1) Il fatto che tra i poveri risulti abbastanza alta la proporzione di coloro che farebbero economie sull'alimentazione invece che su altri capitoli di spesa, trova la spiegazione nella circostanza che in queste classi tutte le altre spese sono già comprese al massimo; e quindi, dovendo risparmiare, bisognerebbe proprio ridurre la spesa per il vitto modificando la composizione dei pasti col ricorso ad alimenti di eguale valore energetico ma meno appetibili.

Molte volte mi sono domandato se tutta la enorme moltitudine di gente che si consacra al servizio di Madonna Previdenza si renda conto di quello che significhi la professione di assicuratore.

Ed ho detto professione, perchè non può nè deve essere confusa con un qualunque mestiere, più o meno comodo, più o meno nobile.

La professione di assicuratore ha qualche cosa che rasenta l'apostolato, mentre possiede tutte le caratteristiche dell'industriale e del commerciante.

Rasenta l'apostolato, per il fatto che, investendo una concezione superiore che si proietta nel tempo, getta nell'avvenire il buon seme del risparmio e della previdenza; ha caratteristiche squisitamente industriali e commerciali perchè, in fin dei conti, crea e vende della merce (Polizza o Contratto di Assicurazione) e ne incassa denaro, che promette di restituire al contraente od ai suoi eredi, entro un lungo periodo di anni.

E vendere della carta, che racchiude soltanto una promessa di un pagamento futuro, non è poi tanto facile, come i più possono pensare o credere.

L'elemento fiducia entra in gran parte nel contratto assicurativo e, per persuadere il pubblico che le

L'assicuratore

garanzie più assolute esistono e sono in atto per dissipare ogni dubbio ed ogni incertezza sulla serietà del contratto stesso, occorre che l'assicuratore conosca la sua materia e sappia dare la effettiva dimostrazione della bontà ed onestà della operazione da lui proposta agli incerti ed ai dubbiosi.

Nessuno ha mai pensato o, per lo meno, non l'ha detto, che il concetto di previdenza sembrerebbe contrastare con quello di provvidenza, anche attraverso l'invocazione: « Dacci oggi il nostro pane quotidiano ». Ma gli uomini, dopo avere sperimentata la vita ed averne conosciute tutte le incertezze e le deficienze, crearono l'assicurazione, non per far cosa contraria alla preghiera, ma per provvedere al domani, giacchè da troppi secoli non cala giù dal cielo la manna e tutti devono pensare a guadagnarsi il pane, anche per domani.

L'assicurazione è andata affermandosi, lentamente e faticosamente appunto perchè la grande

massa degli uomini non la capisce ancora e perciò non l'apprezza come merita.

E proprio questa difficoltà di penetrazione ha formato gli apostoli della Previdenza, nel senso che la loro professione divenne quasi una missione, per le innumerevoli difficoltà che loro si paravano innanzi.

Ma, da un cinquantennio a questa parte, l'idea previdenziale va guadagnando terreno ogni giorno di più, mercè gli sforzi tenaci che gli assicuratori — dai gregari ai capi — compiono ad ogni momento per riuscire nell'intento; e la professione dell'assicuratore, pur essendo aspra e difficile, e richiedendo fede e costanza, appare oggi meno irta di difficoltà che per il passato.

Però, il primo requisito che deve possedere colui che si dedica alle assicurazioni è quello della convinzione ferma ed assoluta dei propri atti e della bontà del contratto che propone alla clientela.

Come il grande poeta romano, Orazio, diceva che in arte, se si vuol commuovere il lettore, bisogna prima essere commossi nel concepire e nello scrivere, così è necessario che l'assicuratore sia convinto e persuaso di quello che offre agli altri.

Tatto, costanza e fede sono indispensabili all'assicuratore per affermarsi nella sua professione,

perchè con la costanza saprà superare le incertezze, le obiezioni e — perchè no? — anche le sgarberie e i mali modi di qualche assicurando; con la fede in se stesso e nella missione che gli è stata affidata, vincerà gli scoraggiamenti e gli avvillimenti che sono dovuti a qualche insuccesso o provengono dall'altrui incomprendimento.

Questi elementi sono propri soltanto della professione di assicuratore ed i giovani che amano dedicarsi hanno il dovere di fare un attento esame di coscienza per essere convinti di non aver sbagliato strada.

Noi conosciamo, purtroppo, alcuni che sarebbe stato meglio avessero scelto qualsiasi altro mestiere, piuttosto che dedicarsi ad una seria e delicata professione, quale è quella dell'assicuratore.

Codesti spostati recano un danno incalcolabile all'affermarsi ed al progredire dell'industria assicurativa, perchè quanti li avvicinano diventano gli avversari più accaniti ed i nemici più irriducibili dell'idea previdenziale.

Come un cattivo maestro allontana i giovani dalla scuola, così un assicuratore sbagliato allontana dal campo della previdenza tanti che avrebbero potuto essere seguaci convinti e appassionati.

NEMO



VALIDITÀ DELLA POLIZZA di ASSICURAZIONE VITA

sulla delicata questione del momento in cui si perfeziona il contratto di assicurazione vita.

Il contratto di assicurazione non si perfeziona con la semplice emissione e sottoscrizione della polizza da parte dell'assicuratore, ma con la consegna di essa all'assicurato e della lettera contenente la notizia dell'accettazione della proposta.

Pertanto si deve ritenere non concluso il contratto di assicurazione se l'assicurato muore prima di avere avuto notizia dell'accettazione della sua proposta di assicurazione.

Due casi, verificatisi, l'uno a Napoli e l'altro a Milano, hanno recentemente riaperto il dibattito

Il Tribunale di Napoli (26-1-1948 — Crispino C. Assicurazioni Generali) aveva correttamente ritenuto che quando una clausola di polizza disponga che: «gli effetti del contratto decorrono dal suo perfezionamento e cioè dal momento in cui il contraente ha ritirato la polizza e ha pagato la prima rata di premio con gli accessori» e l'assicurato sia deceduto prima di aver provveduto al ritiro della polizza, già da lui firmata e inviata dall'agente per la accettazione alla sede centrale della compagnia, deve escludersi che abbia avuto luogo il perfezionamento del contratto, anche quando la polizza sia stata accettata dalla compagnia e restituita alla agenzia, ma non sia stata

presso di questa ritirata per colpa dell'assicurato.

In contrario avviso è andato il Tribunale di Milano (23-4-1948 — Olivari C. Riunione Adriatica di Sicurtà) il quale invece aveva considerato perfezionato e quindi in vigore un contratto di assicurazione sulla vita, nel caso in cui la polizza emessa prima della morte del contraente e da quest'ultimo non ritirata, era pervenuta alla vedova dopo la di lui morte.

La Corte d'Appello di Milano (15-3-1949) riesaminando la causa Olivari - Riunione Adriatica di Sicurtà, ha riformato la decisione del Tribunale, affermando che il contratto di assicurazione si perfeziona non con la semplice emissione della polizza sottoscritta dall'assicuratore ma con la consegna della medesima all'assicurando.

Devesi ritenere che la Corte di Appello abbia nella sua decisione rettamente applicato i principii generali relativi alla formazione dei contratti tra persone lontane, nei quali rientrano senza dubbio i contratti di assicurazione vita.

L'accettazione della proposta è riservata alla Direzione Generale dell'Impresa, ma la decisione non è di per sè sufficiente a perfezionare il contratto sino a quando

non sia giunta a cognizione del proponente.

Dal punto di vista particolare del diritto assicurativo devesi ancora considerare che l'evento (morte) verificatosi prima del perfezionamento del contratto, cioè prima che il contraente avesse notizia dell'accettazione della sua proposta, impedisce la conclusione del contratto, proprio perchè viene a mancare l'oggetto del contratto stesso, cioè la vita dell'assicurando.

Poichè devesi pensare che, sia alla stregua dei principii generali che regolano la conclusione dei contratti fra persone distanti, sia in base alle norme particolari del contratto e della prassi dell'assicurazione vita, non vi possono essere deviazioni dall'indirizzo giurisprudenziale affermato dalla sentenza della Corte d'Appello di Milano e da precedenti conformi decisioni di altri collegi giudicanti, ne deriva che è necessaria la massima diligenza anche da parte dell'assicurando nel curare il perfezionamento del contratto mediante l'effettivo ritiro della polizza e l'adempimento dell'altro obbligo, il pagamento della prima rata del premio.

M. COVI

La Polizza Successoria

III

La previdenza

Bisogna necessariamente ricorrere alla forma di risparmio che consente la costituzione della riserva a tempo indeterminato e cioè all'assicurazione sulla vita che consente la produzione del capitale previsto al momento della morte. Solo con questo mezzo noi facciamo convergere al momento della morte due fattori: la necessità che si riveli l'esistenza di un capitale atto a soddisfare determinate esigenze successorie; la produzione di questo capitale in forza della assicurazione sulla vita.

Il risparmio previdenziale opera per la copertura adeguata a una esigenza prevista, onde si manifesta una precisa applicazione dell'assicurazione per la soluzione di uno fra i più importanti problemi della vita: **il passaggio delle aziende alle successive generazioni.**

Il capitale della Polizza Successoria sarà pari al valore delle quote di pertinenza dei figli che non ereditano l'azienda.

Potrà essere anche inferiore qualora il padre non abbia la possibilità di corrispondere il premio relativo al capitale di cui sopra. In tal caso il problema sarà solo parzialmente risolto: meglio sempre una soluzione parziale piuttosto che il problema resti insoluto.

Potrà sempre essere trasformata la Polizza Successoria con aumento o diminuzione del capitale in relazione ad avvenimenti che modifichino la impostazione base: nascita di figli, morte di figli, incremento del patrimonio o sua diminuzione, cambiamento della volontà del padre, ecc.

L'adeguamento del capitale

L'importo del capitale necessario e sufficiente a tacitare i diritti di alcuni coeredi è sempre in funzione del valore della azienda. Questa corrispondenza potrebbe essere turbata da oscillazioni del potere di acquisto della moneta per cui il capitale assicurato si paleserebbe eccessivo o deficiente al fine previsto mentre per conservare all'operazione assicurati-

va tutta la sua efficacia operante è necessario che il capitale corrisponda al valore della quota di beni reali che intende sostituire.

Il sistema più semplice per conseguire questo adeguamento è quello di riferire i capitali assicurati e quindi i premi annui a un numero indice che si avvicini il più possibile alle oscillazioni del valore dell'azienda.

Il valore del capitale essendo in funzione del reddito, il numero indice che meglio segue il valore dell'azienda è quello relativo al prezzo delle merci prodotte.

Le Camere di Commercio pubblicano mensilmente il numero indice delle derrate agricole all'ingrosso e questo sarà applicato alla Polizza Successoria dell'Agricoltore.

Per le piccole industrie si avrà riguardo all'indice dei prezzi all'ingrosso delle materie prime e dei prodotti riferiti alle singole categorie e cioè:

Materie prime e prodotti tessili;
Pelli e calzature;

Materie prime e prodotti meccanici;

Combustibili e lubrificanti;

Materie prime e prodotti chimici;

Prodotti cartari

Legname da lavoro;

Laterizi e affini;

Vetri e cristalli.

Per le aziende commerciali si ricorrerà all'indice generale dei

prezzi all'ingrosso. L'adeguamento avrà luogo ogni triennio, su richiesta dell'assicurato e mediante la emissione di allegati alla Polizza-Base.

Le imposte di successione

La Riserva Successoria è indispensabile alle grandi e medie aziende anche per costituire il capitale necessario agli eredi per il pagamento delle imposte di successione.

Meglio lasciare agli eredi un patrimonio e una Polizza Successoria per un capitale pari alle imposte di successione che essi dovranno pagare, che non un patrimonio superiore ma esclusivamente immobiliare.

I figli erediterebbero in questo caso una azienda con un onere a breve valuta, e specie per i patrimoni ragguardevoli, l'importo dei tributi successori potrebbe costringere gli eredi a provvedimenti di riduzione del netto patrimoniale quali vendite di beni o costituzione di passività. Provvedimenti che mal si conciliano col paterno divisamento di far continuare con i figli la gestione Aziendale nella sua integrità patrimoniale e col nome di un casato che risale talora nei secoli.

Tentare di risolvere questa esigenza col comune risparmio è fatica spesso inutile, chè la morte può sopravvenire e l'operazione venire interrotta. Pensare in vita

a un trasferimento dei beni ai figli può ripugnare talora ai genitori che desiderino conservare la proprietà e la disponibilità del patrimonio; può anche essere economicamente sfavorevole poichè le spese del trasferimento capitalizzate a un tasso di mercato fino al momento della morte del padre possono superare e di molto quello che sarebbe stato l'importo delle imposte di successione.

Anche in questo caso, per la concordanza della esigenza e della produzione del capitale alla morte, non resta che seguire la previdenza; l'adeguamento col numero indice conserverà la corrispondenza fra il capitale assicurato e l'importo delle imposte di successione.

Conclusione

Ecco nuove applicazioni della assicurazione vita. Ecco nuove argomentazioni per indurre i padri di famiglia, proprietari di

aziende, a considerare sotto una luce nuova il fatto assicurativo. Ecco le premesse per raggiungere almeno tre successi:

1°) - Interessare gli assicurandi al fenomeno assicurativo come mezzo per risolvere un importante problema della famiglia e della azienda.

2°) - Nobilitare la funzione sociale e professionale dell'assicuratore portato a trattare problemi giuridici e fiscali nella veste di esperto su un piano di parità morale e di migliore posizione psicologica nei confronti dell'assicurando.

3°) - Stimolare anche i più abienti a ricorrere all'assicurazione sulla vita per la costituzione del-

la Riserva Successoria.

Successi possibili anche in larga misura per chi sarà ben preparato tecnicamente e psicologicamente a trattare questa polizza su una base di fiducia e di riservatezza.

SPILIMBERGO



ASSICURAZIONI COLLETTIVE



Costituzione del trattamento di previdenza

Nei numeri precedenti sono state accennate le caratteristiche generali delle assicurazioni collettive e quelle particolari per la costituzione delle indennità di anzianità, mentre nel presente numero vengono indicate le possibilità di sviluppo delle assicurazioni collettive per la costituzione dei trattamenti di previdenza.

Si ritiene opportuno precisare, anzitutto, che i trattamenti di previdenza, a differenza del trattamento di anzianità, non derivano da una disposizione e da una regolamentazione unica, bensì da norme riportate nei vari contratti collettivi di lavoro, oppure, semplicemente, da un atto di liberalità delle aziende.

Di conseguenza ne deriva che il campo delle assicurazioni, nella costituzione dei trattamenti di previdenza in genere, è meno esteso di quello relativo al trattamento di anzianità, giacchè non sempre i contratti collettivi preve-

dono per le varie categorie di lavoratori un trattamento di previdenza, parallelamente a quello relativo alle indennità di anzianità, oltre l'assicurazione obbligatoria di invalidità e vecchiaia, gestita dall'Istituto Nazionale della Previdenza Sociale.

Alla minore estensione corrisponde peraltro una maggiore varietà di applicazione delle assicurazioni, in dipendenza delle diverse caratteristiche dei trattamenti di previdenza.

Il trattamento di previdenza può interessare il personale di una stessa azienda ovvero gli iscritti ad una stessa cassa di previdenza.

In questo secondo caso, la cassa di previdenza, a sua volta, può essere aziendale, e cioè provvedere alla previdenza del personale della stessa azienda, ovvero di categoria, e cioè provvedere alla previdenza degli ap-

partenenti ad una stessa categoria di lavoratori.

Alcune volte i regolamenti di previdenza stabiliscono senz'altro la forma di attuazione della previdenza da realizzarsi, o mediante contratti di assicurazione, o mediante conti di capitalizzazione, o mediante pensionamento ovvero ancora, mediante una opportuna combinazione di due o di tutte e tre le forme predette.

Altre volte, i regolamenti stessi, pur prevedendo una determinata forma base di attuazione della previdenza, lasciano facoltà agli interessati di optare per una diversa, sebbene prestabilita, forma di previdenza.

Così, per esempio, quando la previdenza è attuata mediante conti individuali di capitalizzazione, frequentemente è lasciata facoltà agli interessati di destinare, in tutto o in parte, i contributi di previdenza dei propri conti individuali a premi di polizze di assicurazione.

In genere, i trattamenti di previdenza, comunque costituiti, vengono realizzati mediante contributi, proporzionati agli stipendi e posti a carico in misura prestabilita, sia del datore di lavoro, sia del lavoratore.

Alcune volte, poi, le aziende, indipendentemente ed al di fuori

di qualsiasi patto di lavoro, istituiscono particolari provvidenze, di carattere previdenziale a favore del personale ponendo il relativo onere, o per la totalità o per la quasi totalità, a proprio carico, facendo variare la misura della propria contribuzione nell'onere stesso, in relazione alla diversa situazione del personale (anzianità di servizio, carico familiare, particolari benemerienze acquisite, ecc.).

Dalla elencazione sopra riportata appare immediatamente come sia vario il campo della previdenza, sia per quanto riguarda la forma di attuazione, sia per quanto si riferisce all'entità della previdenza stessa.

Dall'esame particolare dei singoli contratti di lavoro e dei regolamenti di previdenza, può rilevarsi se esista o meno la possibilità di una soluzione assicurativa della previdenza.

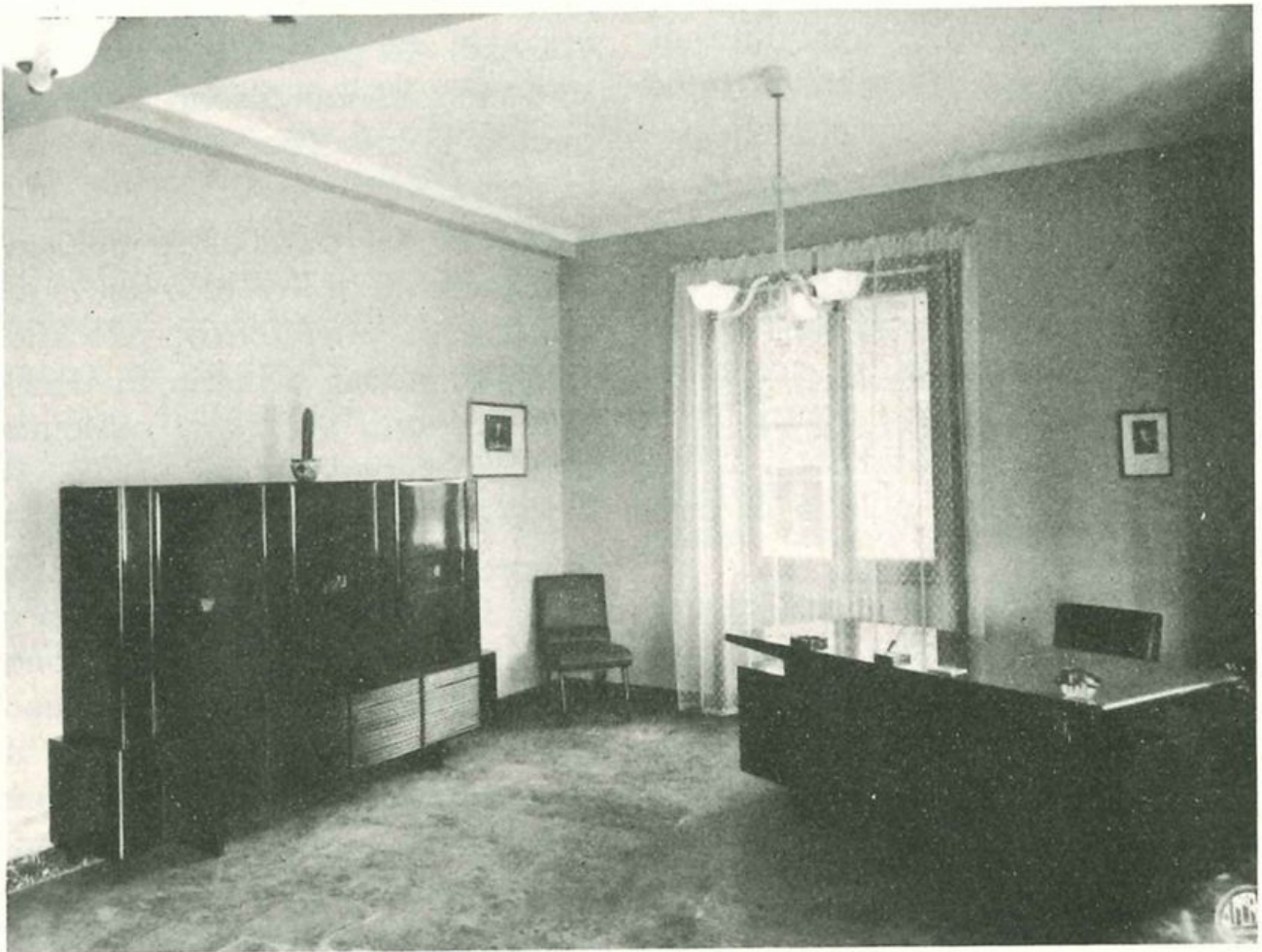
La soluzione assicurativa sarà integrale, quando l'intero ammontare dei contributi è destinato a premi di polizze di assicurazione, le quali realizzeranno in tal caso, per la totalità, il trattamento di previdenza, mentre sarà solamente parziale, quando il trattamento di previdenza, realizzato dalla azienda o dalla cassa, viene integrato con l'utilizzazione parzia-

le dei contributi, mediante polizze di assicurazione.

La soluzione assicurativa infine può estendersi alla totalità dei dipendenti dalla stessa azienda o degli iscritti alla stessa cassa, ovvero può essere prescelta, per libera adesione, dal singolo dipendente od iscritto.

In ogni caso la soluzione assicurativa sarà attuabile mediante polizze di assicurazione collettiva, quando concorrano le condizioni precisate nel n. 1 di questa pubblicazione, allorchè vennero classificate le assicurazioni collettive stesse.

(A cura del Servizio Assicurazioni Collettive)



Un particolare della nuova sede dell'I. N. A. a Cagliari

INVITO ALLA TARIFFA R. C. T. RISCHI DIVERSI

I nostri collaboratori non si dispiaceranno se diciamo loro che, a volte, perdono l'occasione di concludere un affare perchè non hanno prospettato al cliente tutte le nostre garanzie o, magari, proprio quelle che potrebbero specificamente interessarlo.

Ad esempio, è probabile che all'apertura della caccia autunnale chi si accinge a parteciparvi sia più preoccupato per la conseguenza dei danni che egli potrebbe arrecare a persone o cose durante le battute, che non dell'eventuale incendio dei propri mobili. Sa egli che le Compagnie di assicurazione possono liberarlo da tale preoccupazione?

E, allargando il nostro discorso, sanno tutti coloro, i quali per i più vari motivi potrebbero rispondere a termini di legge per danni arrecati a terzi, che quasi sempre esiste una polizza studiata per loro?

Riteniamo che per quanto riguarda i possessori di automezzi

non si presenti la necessità di propaganda. Ma la legge abbraccia una infinità di casi. E, pertanto, non sarà inopportuno che i nostri collaboratori riprendano tra le mani la tariffa R. C. T. - Rischi Diversi.

Sfogliandola, si convinceranno del vasto campo di applicazione della garanzia R. C. T. che ora brevemente ricordiamo:

— esercizio come proprietari, conduttori, affittuari di aziende agricole sia per la conduzione di esse che per l'uso di macchine agricole;

— esercizio di aziende industriali per danni arrecati a terzi per fatto proprio o delle persone addette, e/o per danni corporali ai lavoratori addetti all'azienda stessa (R. C. O.); vi si comprendono le aziende industriali, da quelle di abbigliamento e vestiario a quelle alimentari, chimiche, meccaniche e metallurgiche, minerarie, tessili, di trasporti e depositi. In particolare segnaliamo

il settore «lavori edili ed affini» per gli imponenti lavori di costruzione in corso; richiamiamo anche l'attenzione sulle vaste possibilità della R. C. O. connessa ai suindicati settori;

— esercizio di binari Decauville, grue, ecc.;

— esercizio di alberghi, pensioni, ecc.;

— uso di armi da fuoco, anche da parte dei non proprietari;

— esercizio di ascensori, montacarichi, ecc.; in proposito, ricordiamo la possibilità di stipulare convenzioni con le ditte di manutenzione;

— esplicazione di attività di soccorso ed assistenza da parte di associazioni di pubblica assistenza, anche nei confronti dei soccorsi ed assistiti;

— attività di associazioni sportive, di tiro a segno e a volo, esercizio di campi sportivi, pattinaggio, di corse, stadi, tribune; recenti crolli di tribune colme di spettatori rendono di attualità questo ultimo rischio;

— uso di biciclette e tricicli senza motore;

— proprietà di cavalli ed altri animali da tiro, sella, lavoro, corsa, allevamento e commercio di animali, stazioni di monta, con esclusione dei danni agli animali presenti e sottoposti alla monta;

— esercizio di aziende elettriche, telefoniche, di gas, anche per i danni causati dalla posa in opera e manutenzione delle linee e condutture;

— proprietari e conduttori di fabbricati; ricordiamo che l'assicurato, in quanto conduttore, può essere coperto anche per i fatti imputabili ai propri commessi, come la negligenza di un portiere che ha reso possibile un furto in un appartamento;

— esercizio delle professioni di medico, chirurgo, ostetrico, farmacista;

— esercizio di ospedali, case di cura, ecc.;

— proprietari o utenti di imbarcazioni a remi, a vela o a motore;

— esercizio di istituti di educazione, istruzione e correzione;

— esercizio di ristoranti, bar, stabilimenti balneari, teatri, cinema, sale da ballo;

— esercizio della potestà di capo famiglia e tutore, per fatto illecito dei figli minori o delle persone soggette a tutela.

Tre fattori dovrebbero facilitare la Vostra opera di persuasione verso la clientela:

— la garanzia Responsabilità Civile trova il suo fondamento in una precisa disposizione legislativa la quale diviene sempre più operante;

— nel Ramo R. C. T. non trova applicazione il sistema della «proporzionale» e, pertanto, l'assicurato può essere certo che, in caso di danno, egli è effettivamente garantito entro i massimali assicurati, quale che sia il valore contingente della lira;

— l'assicurato fruisce dei servizi tecnici e legali della Società

— naturalmente nel nostro caso «Le Assicurazioni d'Italia» — la quale, oltre il massimale di garanzia, può assumersi in parte l'onere delle spese sostenute per resistere al danneggiato.

Confidiamo che il nostro «memento» vi possa riuscire utile.

ASSITALICUS



Anche l'Agenzia Generale di Torino ha allestito la sua vetrina pubblicitaria; il "Notiziario" se ne compiace pubblicandone la fotografia, nella certezza che ciò sia di incitamento per le altre Agenzie.

Il Centro Meccanografico dell'I.N.A.

fra i primi e più importanti d'Italia

Nel palazzo di via Umbria che s'erge grandioso di fronte a quello monumentale della Direzione Generale dell'I.N.A., nel cuore di Roma, è allogato il Centro meccanografico del nostro Istituto fra i primi e i più importanti del Paese e uno dei principali d'Europa.

Un imponente complesso di macchine pensanti, le più moderne, azionate da un gruppetto di ottimi meccanici, ha dichiarato guerra alla penna e al calamaio, sgominando subito gli antiquati sistemi contabili di lavoro e instaurando un nuovo regime amministrativo, celere, preciso, economico.

I dettagli tecnici delle macchine del Centro meccanografico potrebbero riuscire incomprensibili a chi non ne conosce il complesso funzionamento interno e a chi non le ha viste in attività.

D'altra parte, questo breve «excursus», non vuole essere una trattazione tecnico-scientifica della moltiplicatrice P.C.E. 88, delle 9 selezionatrici, delle 14 tabulatrici, delle 3 duplicatrici, delle 27 perforatrici, ecc. che costituiscono

la parte più notevole del complesso meccanico del Centro.

Questa nota, di carattere piuttosto informativo, tende invece a rendere edotti i nostri lettori della attività del Centro.

La Direzione Generale dell'Istituto da tempo avvertiva, preoccupata, la mole pesantissima di lavoro che incombeva sui vari Servizi, costretti a riempire, naturalmente a mano, siccome usava dalla fondazione, milioni di moduli, di schede, di cartelle complicate dense di cifre e di dati che passavano da un impiegato a un altro impiegato, da un ufficio ad un altro, con dispendio di personale, con enorme perdita di tempo e con la possibilità che si verificassero errori di trascrizione o di calcolo che portavano a nuove ricerche e nuovi controlli. Decise quindi il gesto ardito e rivoluzionario dell'istituzione del Centro meccanografico.

Attraverso un rapidissimo procedimento meccanico, il Centro prepara ogni mese milioni di schede già compilate, perforate, selezionate e catalogate. Cifre, da-



Un aspetto delle sale
delle macchine sele-
zionatrici e tabulatrici



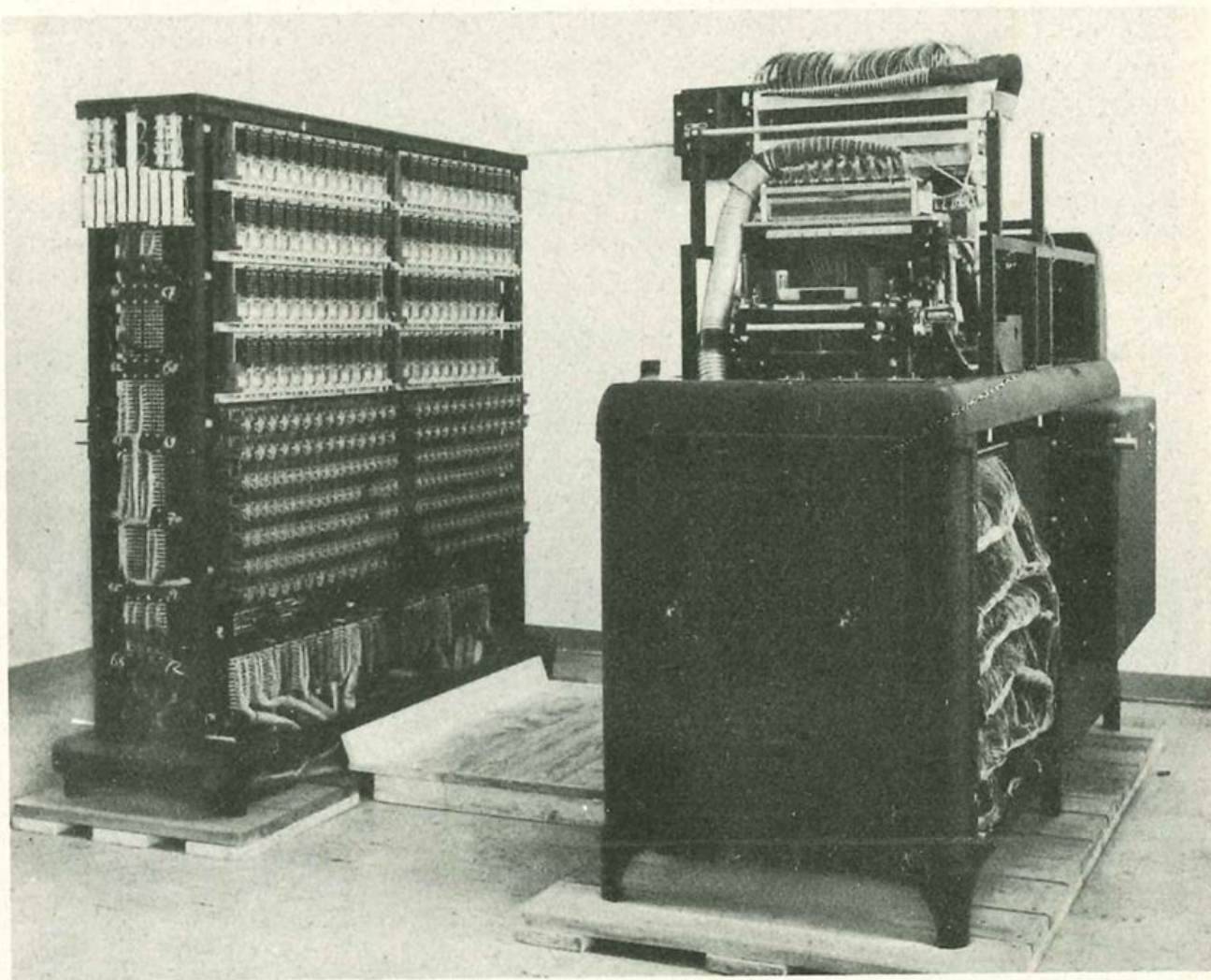
ti, vengono indicati da un'infinità di fori rispondenti sempre a ben determinati scopi e criteri, in un predisposto sistema di perforazione, secondo chiari principi didascalici noti sia ai tecnici addetti al Centro che ai vari uffici e funzionari di controllo.

L'efficienza di tutta la nostra organizzazione centrale e periferica ha accusato subito i benèfici effetti derivanti dal funzionamento del Centro il cui personale s'impone per capacità, dedizione e se-

rietà, meritando indiscutibili riconoscimenti pari a quelli dovuti agli altri impiegati amministrativi.

L'I.N.A., anche per questa attività del suo Centro meccanografico, progredisce. Sua aspirazione suprema è quella di potenziarsi e di venire efficacemente incontro ai collaboratori vicini e lontani e soprattutto di migliorare sempre il suo apparato nell'interesse degli assicurati e della Nazione.

S. Sirigu



Il "cervello elettromeccanico".

A proposito di un costituendo «Albo» per produttori professionisti

E' stata ripresa in esame dal competente Ministero la possibilità di costituire, oltre che un «Albo» Nazionale per Agenti di Assicurazione, anche un «Albo» per Sub-Agenti e Produttori Professionisti.

Sulla possibilità, o meno, della attuazione integrale del programma e, in particolare di quello interessante i Sub-Agenti e Produttori Professionisti, non ci è possibile anticipare alcuna risposta. Il competente Ministero ne vaglierà la opportunità in relazione agli elementi che sull'argomento sta raccogliendo dalle varie organizzazioni interessate alla soluzione di questo importante problema.

La Direzione Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni che si è dimostrata sempre sensibile ai problemi dei suoi collaboratori periferici, tanto da avere già da tempo attuato, sia in campo economico che in campo morale, provvedimenti tali da soddisfare la categoria (vedi in proposito la distribuzione annuale di premi di

produzione, il nuovo trattamento di previdenza e l'esistente «Libro d'Onore»), non potrà mancare di tenere presente le ragioni ed i motivi che validamente possono essere adottati per una definizione del problema in argomento.

I lavoratori del campo assicurativo, coloro che dedicano interamente la loro attività all'acquisizione dei nuovi contratti alle Compagnie di assicurazione con le quali hanno contratti di lavoro o di sub-appalto, siano essi o meno dipendenti da Agenzie Generali, non possono non avere, a nostro avviso, un pubblico riconoscimento morale, dato che tutti, indistintamente, nel diuturno lavoro rappresentano, trattano e si presentano al pubblico in nome e per conto della Compagnia per la quale operano e non soltanto per conto dell'Agenzia Generale.

Se si considera ancora il progresso raggiunto nel campo assicurativo della vita moderna e nelle Nazioni più progredite e la

importanza che il settore assicurativo ha assunto nell'economia di ogni Paese, ancor più evidente appare l'opportunità che pubblicamente venga riconosciuta e valorizzata integralmente quella schiera di collaboratori professionisti che ha scelto come attività quella di propagandare la previdenza ed il risparmio assicurativo.

A parte il doveroso riconoscimento dovuto ad una categoria così vasta ed importante di lavoratori, sarebbe di interesse pubblico e delle Compagnie di assicurazione che tutti i rappresentanti, diretti ed indiretti, professionisti, venissero riuniti in «Albi» in base a determinati requisiti di

capacità professionale e di rettitudine per offrire ai milioni di assicurati ed assicurandi la garanzia che essi sono fiduciarmente autorizzati ad esercitare questa importante attività.

Ciò, mentre — come detto — mirerebbe a valorizzare il singolo produttore professionista e, conseguentemente, a selezionare il corpo dei collaboratori periferici, darebbe forma di dignità e di prestigio anche alle Imprese che operano per la diffusione della previdenza assicurativa, che riassume, nel progresso dei popoli, una caratteristica sociale di somma importanza.

FRANCO TOMMASELLI

Si costruisce...

L'Amministrazione dell'I. N. A. ha di recente deliberato di stanziare circa 30 milioni di lire per la costruzione della nuova sede dell'Istituto stesso a Frosinone, mostrando ancora una volta, con opere di indiscutibile utilità pratica, di assolvere il suo compito di incrementare le possibilità lavorative della Nazione.

Il progetto del nuovo palazzo ha ottenuto il plauso di tutta la cittadinanza perchè, contrariamente a quanto si è di recente verificato in molti casi in materia di ricostruzione, è stato tenuto conto in modo particolare della posizione panoramica del luogo e la costruzione non offuscherà, ma anzi metterà in maggiore risalto, le superbe visioni della zona.

Un lavoro facile

La ricerca del nuovo cliente da assicurare contro i danni è la naturale e costante preoccupazione della nostra organizzazione la quale, per questo, non si risparmia, tentando di penetrare negli ambienti più vari e, spesso, difficili.

Zelo veramente encomiabile che asseconda, del resto, i continui incitamenti del centro in tale senso.

Ma sappiamo bene quanta fatica vi costi il riuscirvi!

Ed allora, poichè la pioggia ha reso ancora più faticosa la vostra opera, desideriamo compensarvi con un consiglio il quale potrà alleviare il vostro quotidiano affanno.

Il consiglio è il seguente: prima ancora di cercare lontano, guardatevi attorno. Vi siete accertati che non vi siano ancora pos-

sibilità di lavoro con la clientela già acquisita dalle vostre Agenzie Generali?

Quanto vi diciamo potrà apparire ovvio, ma non sarà stato vano se anche uno solo dei nostri collaboratori, magari sin'ora distratto dal ritmo giornaliero di lavoro, verrà da noi indotto a considerare quali vaste possibilità egli abbia, con facilità, a propria disposizione.

Vogliate per il momento soffermare la vostra attenzione su una sola categoria di clienti: **gli Assicurati per i rischi «grandine» e «granaglie in covoni».**

Dalla primavera in poi molte migliaia di agricoltori hanno dato o confermato la loro preferenza a «Le Assicurazioni d'Italia» per la stipulazione delle garanzie stagionali « grandine » e « incendio granaglie in covoni ».

In numerosi casi tale preferenza è stata successivamente consolidata dal pagamento di indennizzi. Vogliate, ancora, considerare che in questi mesi i nostri assicurati agricoltori sono venuti raccogliendo i frutti di un anno di lavoro e di ansia, realizzando il prezzo della vendita dei prodotti.

Ed allora? Avete una persona che ha dimostrato di avere vivo il senso della previdenza; che, tra infiniti assicuratori, ha preferito proprio Voi; che dispone di mezzi finanziari. E', insomma, l'assicurato dei vostri sogni divenuto realtà. Vorrete trascurarlo? Non rimandate a domani la vostra visita: fatevi precedere da una «cartolina assicurativa infortuni» e, poi, fiduciosi, bussate. Vi sarà aperto.

Quanto varie ed interessanti sono le garanzie che con la vostra dialettica saprete proporre.

La cascina è assicurata contro l'incendio? il trattore e l'automobile contro la responsabilità civi-

le? gli attrezzi contro il furto? e, più importanti delle cose, le persone fisiche sono garantite contro gli infortuni?

E come potrà un agricoltore, vero esemplare del buon padre di famiglia, non pensare ad una polizza vita, da stipulare naturalmente col più grande Istituto di Europa?

Ed ecco in tal modo delinearsi un interessante, intenso e proficuo piano di lavoro per il corrente mese.

E dopo? Ne discuteremo nel prossimo numero e, magari, nei successivi poichè la materia non manca.

E' stata esaminata la posizione assicurativa nei vari rami delle decine di migliaia di nostri assicurati contro la responsabilità civile auto? E cosa dire del vastissimo, prezioso «portafoglio» vita?

Vi invitiamo a pensarci sin da ora poichè, ripetiamo, se ne discuterà assieme.

ASSITALICUS

VALORE ETICO E SOCIALE DELL' ASSICURAZIONE

E' interessante e proficuo sottolineare un motivo dell' origine dell'assicurazione sulla vita, che ci pare sfuggito agli studiosi della storia di questa che è la regina delle assicurazioni e che, se è venuta dopo le altre forme, non per questo cede ad alcuna il suo primato morale.

L'assicurazione sulla vita - ormai è pacifico - nasce dal grembo fecondo dell'assicurazione marittima: a un certo momento commercianti, navigatori, armatori e sensali si accorsero che se era conveniente coprire con una certa garanzia i rischi che le loro navi e le merci su di esse caricate correvano solcando i mari, altrettanto meritavano di essere coperti da sicurtà

gli uomini che quelle navi spingevano traverso i flutti e i venti e difendevano le preziose mercanzie dall'assalto dei pirati. Pur troppo però — ed è doveroso e doloroso

notarlo — non per il valore della loro vita, ma soltanto per l'utile apporto che essi davano al felice esito del viaggio e a che le merci arrivassero salve in terra, come si diceva.

Uomini considerati quasi tra le «rebus et mercibus onustis vel onerandis» e, forse, meno ancora:

come accessorio del carico. Gli uomini della ciurma delle medioevali navi furono dunque i primi assicurati sulla vita: nessuna traccia quindi di sangue bleu nel gentilizio dell'assicurazione.



Eppure questa origine, che più umile e forse più degradante non si potrebbe pensare, ha un profondo significato e ci insegna un qualche cosa che non va trascurato e dimenticato. Com' erano formati gli equipaggi delle navi di quei tempi? Da galeotti, avanzi di galera si dissero poi, da prigionieri tirati fuori da carceri orrende, da schiavi: ebbene, da questi paria della società, comprati e venduti come vilissime cose, che si buttavano a mare quando non erano più in grado di spingere il remo; da questi disprezzati strumenti di lavoro e di violenza, la vita dei quali era tenuta in nessunissimo conto, nasce la più nobile delle assicurazioni, quella sulla vita, il più prezioso dono che il Signore ci ha dato! E' la rivincita di un giusto destino che rivendica il valore della vita appunto là dove essa è meno tenuta in considerazione.

E se da queste remote, primordiali forme, ancora legate alla matrice inesauribile dell'assicurazione marittima, passiamo ad esaminare i primi contratti, diremo, autonomi di assicurazione sulla vita, intesa in senso più moderno e praticata su schemi a noi più vicini, vediamo che nelle primis-

sime e ancora incerte scritture nelle quali il rischio di morte è oggetto di assicurazione, è ancora la schiavitù che accende la prima lampada sacra.

Sono le povere giovani schiave, indifesa preda di gaudenti signorotti, che, nel mettere al mondo una nuova vita spesso perivano — naturalmente o no — col frutto delle loro viscere; furono queste vittime della cupidigia, della crudeltà e dell'egoismo degli uomini, a dare occasione a forme di patuizioni cautelative in cui appare il primo germe dell'assicurazione sulla vita.

Cautelative perchè pur nelle tenebre di quei tristi tempi, sorse il giorno in cui si sentì che era dovere cristiano e sociale proteggere queste vite umane e furono allora emanate leggi che comminavano gravi pene — per quanto solo pecuniarie — a carico di coloro che lasciavano o facevano perire innocenti creature di Dio.

E allora si pensò ad assicurare la vita della schiava per il caso che venisse a morire di parto. E la si assicurò appunto per quella somma cui si prevedeva sarebbe ammontata la condanna.

Più che tristi, dolorosi precedenti; ma quel Bartolomeo Sauli, che il 23 Gennaio 1467 assicurò per

200 lire genovesi una schiava a nome Caterina Zichi «gravida seu pregra mensium novem vel circa» non immaginava certo che dalla sua prudentiale scrittura sarebbe scaturita una così provvi-

denziale attività di tanto bene feconda nei secoli.

(Dalla lezione di chiusura, tenuta dall'avv. Tullio Torriani, presso la Scuola di perfezionamento nelle Materie Assicurative nell'anno 1950-1951).

SCHERZO ARITMETICO UTILE AI PRODUTTORI

Il Sig. Marinangeli Otello impiegato della Direzione Generale, presenta ai lettori ed in particolare ai produttori un metodo semplicissimo per eseguire rapidamente il conteggio del premio al momento di proporre ad un cliente **una assicurazione caso morte:**

«Trovato sul tariffario il tasso relativo alla forma, all'età ed alla durata richieste, il conteggio è eseguito!»

Infatti, il tasso così trovato, senza la virgola, è con molta approssimazione, pari all'importo (lordo di accessori) della **rata mensile** di premio dovuta per un capitale di L. 1.000.000 ».

I produttori provino ad adoperare il sistema indicato e saranno contenti del risultato. (Eventuali lievi differenze possono rilevarsi a causa dei così detti arrotondamenti).

Con tale metodo si è in grado di far immediatamente conoscere all'assicurando l'ammontare **mensile** del premio.

Con maggiore probabilità ancora, si potrà concludere l'affare avvertendo l'interessato che il predetto ammontare può diminuire, ove il premio venga corrisposto in rate annuali, semestrali o trimestrali.

Anche in tale ipotesi il Marinangeli suggerisce un opportuno consiglio:

Per togliere il diritto di contingenza, occorre sottrarre il 3% dell'importo come sopra trovato.

Per applicare il soprapremio « donna » occorre aggiungere all'importo la somma di L. 89 per la tariffa 18 D, oppure la somma di L. 66 per ogni altra forma di assicurazione.

Per calcolare la rata trimestrale o semestrale di premio occorre moltiplicare l'importo in questione (più l'eventuale soprapremio donna) per 3 oppure per 6 secondo il caso, togliendo poi dal risultato il 2% oppure il 3,50% (differenza tra interessi di frazionamento).

Mista a premio annuo costante

Premi annui per assicurare 1000 lire di capitale pagabile all'assicurato stesso se è in vita dopo un certo numero di anni, o immediatamente dopo la sua morte, se questa avviene entro il periodo di anni convenuto.

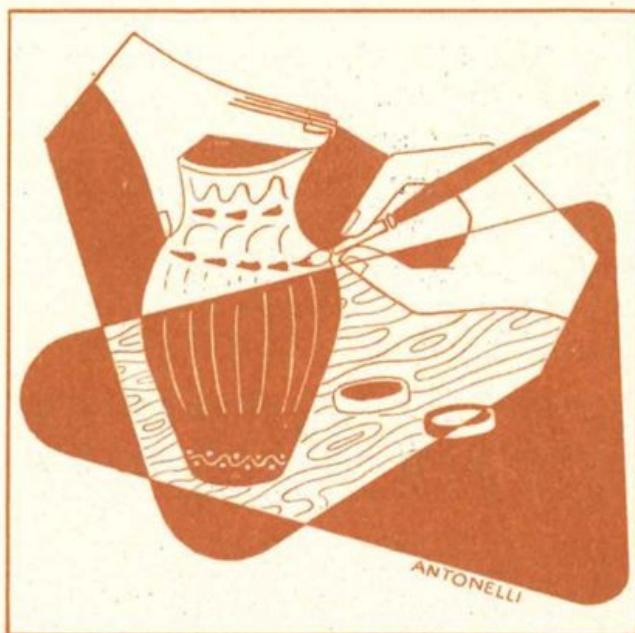
Età	NUMERO DEI PREMI						Età
	28	29	30	31	32	33	
20	28.05	26.90	25.70	24.95	24.05	23.25	20
21	28.20	27.05	26.05	25.10	24.20	23.40	21
22	28.30	27.15	26.15	25.20	24.35	23.55	22
23	28.40	27.30	26.30	25.35	24.50	23.70	23
24	28.55	27.45	26.45	25.50	24.65	23.85	24
25	28.70	27.60	26.60	25.65	24.80	24.05	25
26	28.85	27.75	26.75	25.80	25.00	24.25	26
27	29.05	27.95	26.95	26.05	25.25	24.50	27
28	29.25	28.15	27.15	26.30	25.50	24.75	28
29	29.45	28.35	27.35	26.50	25.75	25.00	29
30	29.70	28.70	27.70	26.85	26.05	25.35	30
31	30.00	29.00	28.05	27.20	26.40	25.70	31
32	30.35	29.30	28.40	27.55	26.80	26.10	32
33	30.70	29.70	28.80	27.95	27.20	26.55	33
34	31.05	30.10	29.20	28.40	27.70	27.05	34
35	31.50	30.50	29.60	28.90	28.20	27.60	35
36	32.00	31.00	30.10	29.40	28.70	28.10	36



La Polizza Artigiana

I fenomeni economici di questi ultimi anni e le tristi esperienze da essi provocate hanno ancora una volta chiaramente mostrato la necessità della esistenza di un ordinamento protettivo che valga a risolvere il problema della previdenza per l'artigianato.

Le categorie artigiane, costituite da lavoratori indipendenti e soggetti a tutti i rischi che tale qualifica comporta, avvertono, quindi, la opportunità dell'avvicinamento ad una forma previdenziale, concepita come espressione di un sistema collettivo di cautele, che possa garantirle da probabili sfavorevoli avvenimenti e restituire loro, nel momento del bisogno, valori pari a quelli economizzati e dati in uso.



Non sembrando, peraltro, attuabile il progetto di estendere agli artigiani l'azione protettiva già esplicitata dagli organi statali in favore dei lavoratori a reddito fisso — e ciò appare dal disegno di legge già presentato al Senato dal Ministro del Lavoro per la sospensione della iscrizione degli artigiani all'assicurazione facoltativa per l'invalidità e vecchiaia, ai sensi della convenzione stipulata nel 1935 tra l'Istituto Nazionale della Previdenza Sociale e la Federazione Nazionale degli Artigiani — si giunge alla conclusione che le categorie artigiane debbono garantirsi da sole dando vita all'atto protettivo mediante una azione eminentemente volontaristica.

Se si consideri perciò che l'afflusso sempre crescente delle domande avanzate negli ultimi anni dagli artigiani per inserirsi nella assicurazione facoltativa per l'invalidità e vecchiaia non è che il sintomo di una aumentata fiducia verso il sistema assicurativo in genere e l'espressione del desiderio di acquistare qualche elemento di sicurezza per il futuro, non si può disconoscere che tale intendimento meriti di essere secondato nel migliore dei modi.

Di conseguenza, in mancanza di una speciale legislazione che tuteli le comunità artigiane, proteggendole nella vita e nei beni, bisognerà svolgere un'attiva opera di propaganda per far sì che esse si accostino ai benefici offerti dall'I. N. A. con la « polizza Artigiana », ricca di forme previdenziali articolate con la elasticità necessaria per adeguarsi alle esigenze o alle aspirazioni di ciascuno e che, offrendo la possibilità di una periodica revisione, dato che il rischio può essere coperto di anno in anno con un premio proporzionale, riduce al minimo anche la incidenza di una eventuale svalutazione.

Mediante l'iniziativa dell'I.N.A. gli artigiani potranno, pertanto,

salvaguardarsi oltre che nei beni, con l'assicurazione dei danni per i rami elementari (incendi, furti, credito, responsabilità civile, infortuni, ecc.) nella vita stessa, garantendo — ciò che più conta — fin dalla stipulazione dei contratti, concrete possibilità alle famiglie, nel caso deprecato di una loro prematura morte.

In tal modo i frutti del lavoro, proiettati oltre la vita, consentiranno ai superstiti di affrontare con piena tranquillità il periodo di crisi inevitabilmente prodotto dalla scomparsa del capo famiglia.

La diffusione delle assicurazioni delle cose, contro gli infortuni e sulla vita umana segue da vicino lo sviluppo e la protezione del lavoro, poichè il sacrificio che impone l'adozione di misure previdenziali è indice di consapevolezza dell'importanza del lavoro stesso. Ed è per questo che la iniziativa dell'I. N. A. non può che essere accolta con favore da quanti vogliono difendersi dalle conseguenze dell'imprevisto, predisponendosi ad una vecchiaia tranquilla e indipendente.

P. FERRARI

ad Africo

non conoscono la ruota

In una delle zone più impervie della Calabria, in provincia di Reggio, esiste un paesino sperduto: è Africo, un minuscolo centro agricolo, di circa 2.000 abitanti, che vivono di agricoltura e di pastorizia. Ad Africo « non giunge pellegrin se non smarrito »; non vi sono strade di accesso e per arrivarvi bisogna percorrere lunghi disagi sentieri da capre e pericolose stradette tagliate nei fianchi della montagna. Una zona in cui la miseria e l'orrido sono ormai di casa: da secoli!

Fin dove giunge la strada, dal fondo sconnesso, non si avverte che lieve disagio. I guai incominciano quando, per arrivare ad Africo, è necessario fare uso del « cavallo di S. Francesco » e percorrere a piedi circa 3 ore.

Bisogna avere garretti di alpini per giungere nel più impervio comune d'Italia, là dove ancora non conoscono la ruota. Africo è collegata col resto del mondo dal telegrafo, impiantato agli inizi del secolo, unicamente per dare la possibilità ad un Nucleo di Carabinieri, lanciati alla ricerca del brigante Musolino, di poter mantenere il collegamento con il loro comando.

La previdenza, ad Africo, era fino a ieri sconosciuta ed i rapporti di produzione dell'Agenzia Generale di Reggio Calabria avevano sempre lasciato desolatamente senza annotazioni la finca riguardante quel Comune. Nè agenti, nè medico fiduciario, nè portafoglio. Eppure ad Africo c'è il parroco, c'è il medico, ci sono alcuni insegnanti, due o tre carabinieri: gente, insomma, assicurabile.

Il Coagente Generale di Reggio Calabria, dott. Aldo Sichemberger è un giovanissimo ex ufficiale degli alpini. Solo lui poteva sobbarcarsi ad una faticaccia del genere, per portare nell'alpestre Africo il buon seme della previdenza.

Il viaggio non è stato infruttuoso. Aldo Sichemberger ha conquistato... la difficile posizione!

Sul piccolo ed impervio paesello, sperduto tra i monti della Calabria, l'I. N. A. ha issato la sua bandiera: che è la bandiera della previdenza.

EFEL

L'esempio dell'Agenzia Generale di Reggio Calabria deve essere di incitamento a tutti i collaboratori periferici che talvolta si astengono dal visitare periodicamente alcuni Comuni soltanto perchè negli stessi non esiste un'autorimessa capace di ospitare, all'occorrenza, il loro normale mezzo di locomozione.



ANTONELLI



RISPARMIO

E

ASSICURAZIONE



E' noto come vi sia un certo numero di Nazioni gli abitanti delle quali possiedono in media più di una polizza vita per ogni testa.

In Italia, invece, non si ha che una polizza sulla vita ogni 6 o 7 abitanti!

Come si spiega questa grande differenza nella diffusione della previdenza?

Fu detto che la civiltà di una Nazione si può giudicare dal numero delle polizze di assicurazione sottoscritte dai suoi abitanti: ciò ammesso, è possibile convenire nell'assurdo che il popolo italiano non sia civile quanto altri?

La verità è che il popolo italiano, in fatto di previdenza assicurativa, è rimasto purtroppo ancora ai banchi della scuola primaria. Non è stato educato al concetto sano, altamente sociale e profon-

damente morale della previdenza. Esso preferisce il **risparmio**, che rappresenta un atto di saggia economia, ma che niente ha a che vedere con la previdenza, mediante la quale ogni individuo può cautelarsi contro tristi evenienze dell'esistenza e contro le insufficienze del semplice risparmio.

Cos'è il risparmio? Un atto con il quale l'individuo giornalmente, mensilmente o annualmente, sottraendo una parte delle sue disponibilità alle necessità dell'esistenza (vitto, alloggio, indumenti, divertimenti, spese varie), accumula un capitale.

Con tale atto viene a costituirsi una somma che, con l'aggiunta degli interessi annui, aumenta sempre più.

Ma dal risparmio esula la previdenza contro il rischio al quale tutti siamo esposti: il rischio della morte.

In caso di morte prematura del risparmiatore, non rimane agli eredi che quel poco che è stato accantonato.

L'assicurazione sulla vita è anch'essa un atto di risparmio, ma lo scopo lo rende più costante, più metodico: la previdenza si può dire che ha una mèta più alta, perchè non tende solo a giovare all'individuo che la compie, ma a quelli che rimarranno, in caso di premorienza, privi del suo appoggio.

Non basta cioè solamente risparmiare: bisogna essere previdenti; il risparmio presuppone una certezza di vita, mentre nessuno è certo del domani.

L'assicurazione sulla vita è una delle forme più pratiche ed efficaci del risparmio.

Non si può infatti contestare che mille lire versate ogni anno ad una Cassa di Risparmio, garantiscono **dopo trenta anni**, lo stesso capitale che può garantire una assicurazione sulla vita **dopo un giorno** dall'inizio del versamento. Nessuno ha la certezza di vivere: benedetto sia chi, nel risparmiare, pensa anche a tale certa evenienza! Dunque l'assicurazione

costituisce un risparmio perfezionato che, pur non essendo obbligatorio, in pratica diventa tale; essa ha la caratteristica di riparare al danno economico prodotto dalla morte del risparmiatore; in ogni caso è da preferirsi!

Mentre il risparmio è facilmente interrotto o adoperato, il risparmio legato all'assicurazione continua più facilmente in quanto è congiunto ad uno scopo che in ogni momento è presente al risparmiatore.

L'assicurazione sulla vita è utile a tutti, qualunque sia la posizione sociale ed economica del risparmiatore.

Scrisse Beniamino Franklin: «Si assicurano case, mobili, navi, merci, che non sempre periscono, e non si dovrebbe assicurare la vita di un padre di famiglia, la proprietà più preziosa e minacciata, che prima o dopo è destinata a perire inevitabilmente?».

Ha necessità di assicurarsi sulla vita colui che sa di non poter lasciare alla sua morte sostanze costituite col risparmio, ma è altrettanto necessaria l'assicurazione per colui che gode di beni di fortuna, perchè egli non deve dimenticare che pure le più grandi fortune possono sfumare e che,

nella migliore delle ipotesi, vi sono le rilevanti spese di successione, le difficoltà nelle divisioni di eredità, i danni causati dalla necessità di un'immediata realizzazione di patrimonio non liquido, etc., etc.


In questi casi il capitale liquidato in contanti, derivante dalla polizza di assicurazione, costituirà sempre un vero sollievo, perchè potrà rimediare a tutto e spesso

salvare addirittura situazioni precarie molto gravi.

Diremo più avanti di taluni particolari, ma esiste forse un caso nel quale l'assicurazione è di così evidente utilità, quale quello della morte del capo famiglia che, oltre lasciare tutti nello strazio, priva la famiglia stessa di ogni risorsa, lasciando spesso nella più dura miseria, esistenze care che dianzi vivevano nell'agiatezza?

P. G. P.

tra due guanciali



con una polizza **INA**
ISTITUTO NAZIONALE ASSICURAZIONI

TARIFFA N. 20 "ADATTATA,"

ASSICURAZIONE DI CAPITALE E RENDITA CON QUOTE UNIFORMI DI PREMIO E DI CAPITALE CASO MORTE

L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni ha adottato una nuova forma di assicurazione caratterizzata dalla uniformità del premio lordo e del capitale assicurato in caso di morte. Essa consiste nell'integramento delle prestazioni offerte dalla Capitale e Rendita 6% (tariffa 20) con una ulteriore quota di rendita differita di ammontare variabile con l'età dell'assicurato all'ingresso in assicurazione.

L'ammontare fisso del premio lordo per ogni L. 200.000 di capitale assicurato in caso di morte è di

L. 10.000 per contratti di durata 25 anni;

L. 14.000 per contratti di durata 20 anni;

indipendentemente dall'età dello assicurato all'ingresso, ed è pagabile a rate annuali anticipate.

Esso è comprensivo di diritti (di contingenza e di quietanza) di imposte e tasse; è escluso soltanto

il diritto di polizza dovuto una tantum alla stipulazione.

Detto premio annuo può anche essere corrisposto a rate semestrali di L. 5.125 o trimestrali di L. 2.600 se la durata è di anni 25; a rate semestrali di L. 7.175 o trimestrali di L. 3.640 se la durata è di 20 anni.

Per le polizze per le quali il pagamento del premio ha luogo mediante delega, è ammesso il frazionamento in rate mensili di lire 884, se la durata è di anni 25, o di L. 1.237, se la durata è di anni 20.

I contratti possono essere stipulati per capitali multipli di lire 200.000 e le rendite corrispondenti aumentano in proporzione.

Il capitale caso morte è pagabile immediatamente dopo la morte dell'assicurato, in qualunque epoca essa avvenga; la rendita vitalizia è differita al termine fissato per il pagamento dei premi e il suo ammontare varia, oltre

che con la durata del periodo di differimento, anche con l'età alla stipulazione.

Per ogni L. 200.000 di capitale caso morte, l'ammontare complessivo della rendita è indicato nella tabella seguente:

DIFFERIMENTO ANNI 25		DIFFERIMENTO ANNI 20	
ETÀ ALLA STIPULAZIONE	RENDITA	ETÀ ALLA STIPULAZIONE	RENDITA
25	14.706	25	15.318
30	15.162	30	15.900
35	15.390	35	16.558
40	14.950	40	17.222
		45	17.854

Il contratto consente all'assicurato che raggiunga in vita il termine fissato per il pagamento dei premi di scegliere una tra le seguenti quattro opzioni:

A) Riscattare la rendita riscuotendo in contanti una determinata somma, ferma restando l'assicurazione per il capitale di lire 200.000 pagabili alla sua morte;

B) Riscattare tanto la rendita quanto il capitale assicurato per il caso di morte, riscuotendo un determinato capitale;

C) Riscattare il capitale caso morte, ferma restando la corresponsione della rendita;

D) Percepire unicamente una rendita di importo maggiore di quello previsto dalla tariffa.

Com'è facile rilevare, l'opzione D) consente di accentuare il carattere di trattamento di pensione. Infatti l'assicurato che al termine

della durata contrattuale rinunci a rimanere assicurato per il capitale di L. 200.000 in caso di morte, può elevare l'importo della rendita ai valori sotto indicati:

Opzione di rendita

DIFFERIMENTO ANNI 25		DIFFERIMENTO ANNI 20	
ETÀ ALLA STIPULAZIONE	RENDITA	ETÀ ALLA STIPULAZIONE	RENDITA
25	22.146	25	21.378
30	24.482	30	23.340
35	27.340	35	25.878
40	30.550	40	29.172
		45	33.454

L'opzione B) invece, consente all'assicurato che al termine del periodo pagamento premi rinunci tanto alla rendita quanto alla prosecuzione dell'assicurazione caso morte, di riscuotere in contanti i valori sotto indicati:

Opzione di riscatto totale

DIFFERIMENTO ANNI 25		DIFFERIMENTO ANNI 20	
ETÀ ALLA STIPULAZIONE	RISCATTO TOTALE	ETÀ ALLA STIPULAZIONE	RISCATTO TOTALE
25	306.552	25	325.400
30	301.540	30	323.076
35	292.006	35	318.732
40	274.726	40	311.570
		45	300.856

Il confronto delle cifre di cui sopra con il cumulo dei premi annui corrisposti che è:

L. 250.000 per i contratti di durata 25 anni;

L. 280.000 per i contratti di durata 20 anni;

mostra che alla scadenza l'assicurato ritrova non soltanto tutte le somme versate (comprese imposte e tasse) ma anche gli interessi delle stesse, valutati ad un tasso che oscilla tra l'1,50% e lo 0,75% per durata 25 anni, e tra l'1,375% e lo 0,75% per durata 20 anni.

Fino alla concorrenza di lire 400.000 per l'assicurazione caso morte, possono anche essere stipulati contratti **senza visita medica**, semprechè siano ritenuti soddisfacenti dalla Direzione Generale le risposte date dall'assi-

curando ad apposito questionario.

In questa ipotesi si procederà al rimborso di **metà o di 3/4 dei premi pagati** se la morte avviene rispettivamente nel 1° o nel 2° semestre del 1° anno di assicurazione, oppure alla corresponsione di **metà o di 3/4 del capitale assicurato** caso morte, se il decesso si verifica nel 1° o nel 2° semestre del 2° anno di assicurazione.

In caso di morte a partire dal 3° anno di assicurazione, verrà corrisposto l'intero capitale assicurato.



I visitatori della Fiera del Levante a Bari usufruiscono del servizio medico gratuito istituito nel padiglione dell'I. N. A.

*Gli Assicurati
dell' I. N. A.
partecipano al*

Convegno Regionale di Cassino



Cassino, la martoriata e risorgente città del Frusinate, ha tributato il 30 settembre 1951 festose e schiette accoglienze ai partecipanti al Convegno Regionale dell' I.N.A.

Per la prima volta il nostro Istituto ha voluto che insieme con gli Assicuratori fossero presenti e partecipi ai lavori anche gli Assicurati. Questi erano circa un migliaio e facevano lietamente corona ai Dirigenti dell' I.N.A., de « Le Assicurazioni d' Italia », ai Prefetti delle quattro Province la-



Il Sindaco di Cassino con le Autorità della Provincia salutano i congressisti dell'I.N.A.

ziali ed alle Autorità della Regione laziale.

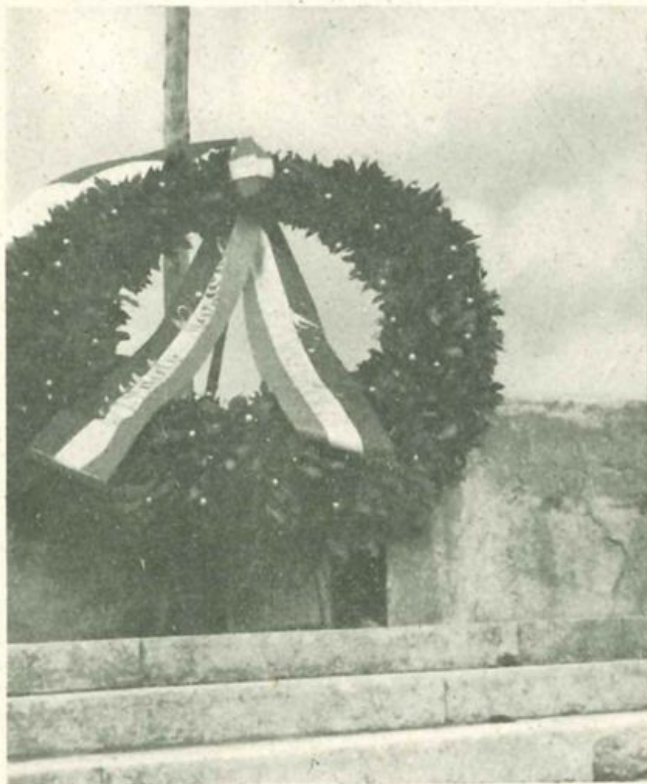
Il Convegno di Cassino si è aperto con la visita al nuovo grande palazzo dell'I.N.A., sorto nel futuro centro della ricostruenda città.

I Congressisti si sono quindi recati a deporre una corona di alloro sul Monumento ai Caduti; dopo di che hanno gremito il Cinema-Teatro Moderno dove il Sindaco Sen. Restagno, a nome della cittadinanza, ha elevato grati ed augurali pensieri all'I.N.A. per il notevole contributo dato alla ricostruzione della città, consegnando un album ricordo ai nostri Dirigenti.

L'Ispettore Superiore, Capo del Compartimento, Dott. Renato di

Marino ha illustrato ai Dirigenti dell'I.N.A. ed ai presenti, i risultati conseguiti nel Lazio sia nella produzione che nell'incremento incasso premi, confermando la continua ascesa dell'Ente.

Successivamente, nel pomeriggio, i Congressisti si sono recati a Montecassino, ove, dopo aver ascoltato un concerto di musica sacra offerto dall'Istituto ed eseguito dalla Banda dei Carabinieri, e dopo aver ricevuto la benedizione di S. E. l'Abate, hanno visitato l'insigne e storico monumento che è in via di ricostruzione anche mercè lo sconto effettuato dall'Istituto delle obbligazioni trentennali assunte dallo Stato per circa 400 milioni di lire.



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.

CONSENSI AL TRATTAMENTO DI PREVIDENZA A FAVORE DEI PRODUTTORI

Domodossola, 18 giugno 1951

Onorevole Direzione I.N.A.
Servizio Organizzazione
Sviluppo e Propaganda

R o m a

A Vs. in data 7 corr. n. 3086 di prot. Uff. VI, sento il dovere di porgere un vivo e sentito ringraziamento non soltanto all'Ispettorato di Torino per il benevolo interessamento nei miei riguardi, ma io ringrazio sentitamente l'On. Direzione Generale, sempre all'avanguardia per una giustizia sociale sempre più alta e sempre più perfetta verso i suoi collaboratori con l'erogazione a nostro favore di una rendita mensile vitalizia sul « Fondo di Solidarietà Produttori Anziani ».

E questo riconoscimento è giunto a me molto più gradito in quanto mi viene dall'Istituto, al quale mi sono affezionato più che alla mia famiglia dalla sua creazione, e cioè ininterrottamente da 39 anni.

Per l'unica mia ragione di vita desidero continuare la mia modesta attività fin quando le mie forze lo permetteranno, auspiciando alla continua florida ascesa del nostro Istituto e delle Compagnie collegate.

Con la mia riconoscenza ed i migliori ossequi.

Vostro devotissimo

F.to: **Antonio Pedranghelu**
Agente di Domodossola

Asti, 5-7-1951

Ill. Sig. Prof. ANNETTO PUGGIONI
Direttore Generale dell'Istituto
Nazionale delle Assicurazioni
Via Sallustiana n. 51

R o m a

Dalla lettera del 23-6-51 di questa Agenzia Generale di ASTI ho appreso con sommo piacere la notizia che dal 1-7-51, avete disposto il mio pensionamento a carico del FONDO DI SOLIDARIETA' PRODUTTORI ANZIANI istituito in applicazione dell'Articolo 20 del Regolamento della Cassa di Produttori I.N.A., in L. 83.580 annue; tale erogazione di rendita vecchia mi sarà corrisposta a mesi posticipati; mentre Vi ringrazio sentitamente di questo Vostro buon trattamento sarò ben lieto di spendere ognora favorevole parola al fine di orientare il pubblico a rivolgersi fiducioso verso tutte le forme di previdenza e con particolare tranquillità allo I. N. A.

Con distinta stima saluto.

F.to **Artusio Paolo**
Asti - Piazza G. Marconi n. 5

ERRATA CORRIGE

Nell'articolo « Statistica della produzione » pubblicato nel secondo numero del Notiziario, a pagina 57, nella graduatoria della produzione delle Agenzie Generali in rapporto ai minimi di impegno, al terzo posto deve figurare l'Agenzia Generale di Reggio Calabria.

LA PARTECIPAZIONE DELL'I. N. A. ALLA FIERA DEL LEVANTE 1951



Quest'anno l'I.N.A. ha partecipato alla Fiera del Levante di Bari con un padiglione completamente rinnovato nello stile e nelle figurazioni reclamistiche.

Efficaci cartelli con fotografie del cospicuo patrimonio immobiliare dell'Istituto ed opportuni grafici a colori dimostravano ai visitatori con semplicità e chiarezza l'importanza raggiunta dall'Istituto stesso e la sua continua ascesa sia per il numero degli assicurati che per l'ammontare dei capitali garantiti.

A coronamento della partecipazione alla Fiera del Levante, l'I.N.A. ha offerto al pubblico barese un concerto musicale della Banda dei Carabinieri ed il Presidente ha tenuto una conferenza stampa illustrando, con precisi dati statistici, il contributo dato dall'Istituto alla ricostruzione nazionale e la sua importante partecipazione finanziaria a lavori pubblici ed a nuove costruzioni nell'Italia Meridionale e più particolarmente nella Puglia.

L'oratore che era accompagnato da alcuni suoi collaboratori, è stato poi ufficialmente ricevuto al Palazzo del Comune dove il Sindaco della Città e tutte le Autorità presenti hanno rivolto un particolare plauso all'Istituto per l'interessamento dimostrato a favore dell'incremento edilizio nella Puglia.

LA NUOVA SEDE DELL'I.N.A. A CAGLIARI

L'I.N.A. proseguendo nel suo programma di costruzioni edilizie ha voluto essere degnamente rappresentato anche in Sardegna.

A dire il vero, l'attività costruttiva in Sardegna, era stata dall'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, iniziata a Carbonia sin dal 1933 con l'approntamento di uno stabile, in occasione della inaugurazione della grande città mineraria.

E' stata, questa volta, Cagliari, la città fortunata e ciò per ragioni facilmente intuibili, ma soprattutto perchè essendo a



Cagliari la Sede del Governo Regionale Sardo non era concepibile che la Sede venisse costruita in diversa località.

La Sede dell'I.N.A. a Cagliari è situata in Viale Regina Margherita (ang. Via Roma) e, per la verità, località migliore non poteva essere scelta. In essa si sono stabiliti, al I piano, l'Ispettorato Regionale dell'I.N.A. e la locale Agenzia Generale, in uffici arredati con signorilità e buon gusto, mentre i rimanenti piani sono stati occupati dagli uffici della Regione Sarda.

Per finire non va dimenticato un altro edificio I.N.A. sorto contemporaneamente a Cagliari in Via Carloforte e destinato ad uso uffici e civili abitazioni.

MACERATA

Dal corrispondente Agenziale di Macerata, Sig. Alessandro Battistelli riceviamo dettagliate notizie sulla partecipazione dell'Agenzia Generale di Macerata alla II^a MOSTRA NAZIONALE DELLA CALZATURA che ha avuto luogo in Portocivitanova dal 22 al 31 luglio 1951

Inaugurata dal Sottosegretario al Ministero del Bilancio, S. E. Avv. Ennio Avanzini, dalle LL. EE. i Prefetti di Macerata e di Ascoli Piceno, dall'Arcivescovo e Principe di Fermo e da altre Autorità provinciali e locali, la Mostra ha avuto un pieno successo in tutto il campo nazionale.

Il padiglione allestito veramente con gusto dai componenti l'Agenzia Generale di Macerata sotto la direzione del titolare Rag. Luigi Maria Rolando ha richiamato l'attenzione di numeroso pubblico con la sua semplice armoniosità, con i suoi pannelli di propaganda ed ancor più con la macchina di proiezione cinematografica che ha incontrato il massimo favore nei visitatori.

A disposizione di questi ultimi è stato messo un album per la raccolta delle impressioni ricevute dopo aver visitato il padiglione. Belle e numerose frasi raccolte: segno chiaro ed evidente che il pubblico si è veramente interessato della pro-

paganda assicurativa così brillantemente effettuata.

Anche gli Agenti locali, che quasi al completo, hanno visitato la Mostra sono rimasti soddisfatti dell'iniziativa che ha portato la propaganda dell'assicurazione vita in settori ove i più esperti produttori



non avrebbero forse mai pensato di inserirsi.

Non rimane che da rallegrarsi per la brillante iniziativa con l'ideatore Agente Generale Luigi Maria Rolando e con il personale della sua Agenzia che ha collaborato per lo svolgimento di una forma di propaganda veramente degna di elogio.

TORINO

Il corrispondente Agenziale di Torino ci fornisce i seguenti ragguagli in merito al Raduno dell'Organizzazione Produttiva dell'Agenzia stessa

Il giorno 4 settembre 1951 si è riunita l'intera organizzazione produttiva della Agenzia Generale di Torino, presenti lo Ispettore Superiore ing. Filiberto Rocca, il capo della Delegazione Assitalia Dott. Cazzulino, il Titolare dell'Ispettorato Tecnico Dott. D'Auria e gli Ispettori tutti dell'Ispettorato I.N.A. e della Delegazione Assitalia.

L'Agente Generale Dott. Silva, anche a nome del collega sig. Mastropietro, ha fatto il punto della situazione produttiva ragguagliata ed un accurato esame del lavoro

sin qui svolto nel settore organizzativo.

I risultati del Ramo Vita e dei Rami Danni — a due anni dall'inizio della nuova gestione dell'Agenzia — presentano un notevole incremento. E così l'Agenzia Generale di Torino si avvicina alla mèta prefissa per la fine dell'esercizio 1952: 3 miliardi di produzione vita e 75 milioni di premi danni. Ciò è stato ottenuto con una organizzazione razionale del lavoro, con l'aumento del numero dei produttori (da una dozzina a settanta circa) e, soprattutto, infondendo loro quell'entusiasmo, quell'esuberanza e quella disciplina di cui la riunione è stata la più eloquente espressione.

Molto c'è da fare ancora; per il perfezionamento tecnico-professionale dei produttori saranno tenute particolari riunioni serali; ulteriori iniziative stanno per concretarsi nell'organizzazione del lavoro e saranno tali da dare importante fonte di produzione.

Le premesse non mancano: anche in campo nazionale si nota un risveglio e non potrà mancare una vittoria che sarà tanto più bella, quanto più dura sarà stata la lotta per conseguirla.

Ringraziati per aver onorato della loro presenza l'Ing. Rocca ed il Dott. Cazzulino, il Dott. Silva ha comunicato il riconoscimento dell'Agenzia Generale a due dei più anziani collaboratori: uno appartenente al personale produttivo, l'altro al personale tecnico di Agenzia. Al Sig. Sergio Righini è stata conferita — con l'approvazione della Direzione Generale — la qualifica di «Fiduciario di produzione ad honorem»; il Sig. Vittorino Comoglio è stato nominato Procuratore di Agenzia.

Dopo la premiazione dei vincitori della «gara nazionale di produzione 2° semestre 1950» e della gara d'Agenzia «trimestre maggio-giugno-luglio 1951», gli Agenti Generali hanno offerto agli intervenuti un vermouth d'onore.

La serata si è conclusa con una cena che si è svolta in una atmosfera di particolare affiatamento ed entusiasmo.

NOVARA

Il corrispondente Agenziale di Novara, Sig. Galliano Carracini ci ha trasmesso la seguente nota in merito alla «Gita Turistica Premio» effettuata dai dipendenti dell'Agenzia Generale di Novara:

Una gita turistica nelle incantevoli valli del Trentino e dell'Alto Adige è stata offerta al dipendente personale amministrativo e dell'organizzazione produttiva a chiusura di una gara di produzione agenziale.

La gita — che vedeva riuniti una trentina di partecipanti ed era resa più significativa dalla presenza dell'Ispettore Superiore dell'I.N.A. Ing. Rocca e dell'Ispettore Centrale dell'Assitalia Dr. Cazzulino — si è svolta felicemente nei giorni 29-30 giugno e 1° luglio u. s. in autopullman, con due soggiorni a S. Martino di Castrozza e a Bolzano e visite a Riva sul Garda, a Trento, a Cortina d'Ampezzo, a Misurina e — attraverso il fantastico scenario delle Dolomiti, specchiantisi nei tranquilli laghi alpini — a Merano, con lieto ritorno, per il Passo delle Palade, lungo le amene valli di Non e di Sole e per Madonna di Campiglio e le Giudicarie.

A Trento e a Bolzano la comitiva era festeggiata con schietto spirito di amicizia dai colleghi di quelle Agenzie presso le quali il Rag. Serafini, che le aveva dirette in passato, riceveva affettuose accoglienze dai suoi antichi allievi e collaboratori.

In particolare: a Trento — ove la Sig.ra Serafini, con gentile pensiero, volle far pervenire a ciascun gitante una artistica medaglia-ricordo della Città — gli Agenti Generali Ragg. Alessandrini e Doff-Sotta, offrivano ai convenuti un rinfresco nella sede dell'Agenzia e un ricordo di artistiche vedute panoramiche della zona alpina; a Bolzano, l'Agente Generale Sig. Rella, con i suoi collaboratori, volle riservare una gradita sorpresa invitando tutta la comitiva ad un trattenimento serale presso un caratteristico locale ove si brindò tutti alle fortune dell'I.N.A. e Società collegate.

Itinerario magnificamente scelto, ottima organizzazione, buon umore, affiatamento perfetto, contrassegnarono il successo della lodevole iniziativa.

CREMONA

Dagli impiegati dell'Agenzia Generale di Cremona ci è giunta la seguente corrispondenza

Dopo l'avvenuta consegna di una medaglia d'oro, da parte della Direzione Generale, anche gli impiegati e l'Organizzazione Produttiva dell'I.N.A. di Cremona si sono riuniti, domenica 8 luglio 1951, per festeggiare il Rag. Camillo ZANOTTI da trent'anni Agente Generale in quella Città.

Erano presenti alla cerimonia l'Ispettore Compartimentale della Lombardia dott. Ing. Pasquale Clemente, il Dott. Rugi delle Assicurazioni d'Italia, il Rag. Buelli in rappresentanza dell'Associazione Nazionale Agenti Generali, il Sig. Carlo Fara già sovrintendente della Agenzia e il Dott. Guido Fallani attualmente all'Agenzia Generale di Milano.

Nella simpatica ricorrenza il personale impiegatizio, gli Agenti Principali e mandamentali hanno consegnato al Rag. Zanotti due ricchi doni ed una elegante pergamena a ricordo della sua instancabile attività presso la grande famiglia dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni.

Fra i Collaboratori che avevano compiuto i venticinque anni di servizio sono pure stati premiati con una medaglia di argento da parte dell'Agenzia Generale i sigg.: Ceruti Alvino, Turra Tommaso e Antonioli Mario.

Anche gli impiegati non sono stati dimenticati. Sono stati consegnati oggetti ricordo al Segretario sig. Bruno Termenini e alla sig.na Rosetta Olivini facenti parte da cinque lustri dell'Agenzia di Cremona.

L'Agente Generale Rag. Zanotti a chiusura della commovente riunione, ha terminato ringraziando tutti i presenti ed in

particolare il Sovrintendente sig. Giuseppe Donelli coordinatore di questa spontanea manifestazione di affetto tributata nei suoi riguardi.

L'ASSICURAZIONE NEL MONDO

L'insegnamento professionale per gli assicuratori francesi

In Francia, l'insegnamento professionale nel campo delle assicurazioni viene oggi giorno impartito, oltre che in numerose altre scuole, a cura principalmente della « Ecole Nationale des Assurances », istituita in applicazione dell'art. 22 della legge sulla nazionalizzazione dell'industria assicurativa.

Tale scuola, che è una emanazione del « Consiglio Nazionale delle Assicurazioni », ha organizzato un sistema di insegnamento fondato su tre gradi o cicli: il ciclo elementare, il ciclo normale ed il ciclo superiore. Al primo ciclo o grado — che dura tre anni — sono tenuti a partecipare tutti gli impiegati delle Compagnie, di età compresa fra i 15 ed i 18 anni. Le lezioni sono impartite ogni giovedì mattina dalle 8,30 alle 12,30 e vertono su materie di cultura generale (e cioè: matematica e francese) e professionale (nozioni elementari di assicurazione, con specializzazione in una determinata branca). Il corso mira prevalentemente a formare gli impiegati più giovani, fornendo loro gli elementi fondamentali del loro mestiere e mettendoli in grado di migliorare la loro posizione. Esso ha inoltre il merito di far nascere in molti il gusto dello studio, spingendoli a prepararsi ulteriormente per affrontare il non facile concorso di ammissione ai corsi del « ciclo normale ».

Quest'ultimo presenta la peculiarità che gli allievi, una volta vinto il concorso di ammissione, sono liberati dai loro impegni professionali: essi possono quindi se-

quire con serietà i loro studi. La retribuzione vien loro ugualmente corrisposta dal datore di lavoro, al quale è poi rimborsata dalla Scuola. L'insegnamento verte su materie di cultura professionale, generale e specializzata, e mira a dotare gli allievi di una vasta preparazione assicurativa. In altre parole, esso mira a formare quelli che i francesi chiamano con termine assai espressivo i « cadres » e cioè i professionisti dell'assicurazione, siano funzionari, agenti o « courtiers » liberi.

Quanto al terzo grado di insegnamento (detto ciclo superiore), esso è destinato a formare il personale dei gradi più elevati, vale a dire il vero e proprio personale direttivo. Esso si attua attraverso lezioni impartite da alte personalità della scienza e da molti dirigenti assicurativi, e si conclude con un esame molto severo, superato il quale viene rilasciato un « diploma di studi superiori di assicurazione ». I candidati promossi vengono, *dulcis in fundo*, inviati all'estero per un breve periodo per completare la loro preparazione: e ciò costituisce senza dubbio una peculiarità, non solo molto attraente, ma anche assai utile di questa specie di Università dell'assicurazione che è il « ciclo superiore » della Ecole Nationale des Assurances.

Un giudizio complessivo sull'intero sistema di studi sopra accennato non è facile darlo, anche perchè si è soltanto ai primi anni dal suo funzionamento: tuttavia, si può riferire che è opinione quasi concorde che esso valga ad ovviare alle numerose deficienze del personale dei gradi meno elevati delle Compagnie — personale troppo spesso assunto senza eccessiva prudenza e cautela — e costituisca inoltre un ottimo mezzo sia per la formazione che per una prima selezione dei dirigenti assicurativi del domani.

(Dalla Rivista « L'Assicurazione » di Genova, N. 4 - Febbraio 1951).

RISPOSTE AI LETTORI

Chiunque può rivolgere alla redazione del Notiziario I.N.A. domande di natura tecnica e propagandistica, nonché quesiti di carattere giuridico e professionale. I quesiti dovranno essere indirizzati all'Ufficio di Redazione del « Notiziario I.N.A. » presso il Servizio Organizzazione Sviluppo e Propaganda della Direzione Generale dell'I.N.A. in Roma.

NON SARÀ DATA ALCUNA RISPOSTA AGLI ANONIMI

D'Acampora Beniamino - Catanzaro.

Grazie per le Sue gentili espressioni. Nel formulare i migliori auguri per il Suo lavoro, La rassicuriamo di avere già allo studio un progetto concreto per una maggiore divulgazione del Notiziario e per la sua diffusione in prosieguo di tempo anche fra gli assicurati, rendendolo sempre più vario ed interessante.

Nastri Eugenio - Salerno.

Possiamo assicurarLa che, senza alcun dubbio, mano a mano che se ne presenterà l'occasione, sarà provveduto alla concessione del « premio di fedeltà » a tutti coloro i quali abbiano collaborato con l'I.N.A. per oltre venticinque anni, così come è avvenuto nei recenti Convegni Regionali di Salice e di Udine.

Cristini Giuseppe - Veroli (Frosinone).

La Direzione Generale dell'I.N.A. non intende trascurare gli Agenti locali, come del resto ogni altro collaboratore; e possiamo assicurarLa che è allo studio un progetto che contempla l'estensione del trattamento di previdenza anche agli Agenti locali, purchè professionisti, con la prevista anzianità di nomina, e meritevoli per una continua e proficua attività di produzione.

Carracini Galliano - Novara.

Abbiamo pubblicato la Sua corrispondenza ed attendiamo Suoi nuovi scritti ben lieti di offrirLe, eventualmente, consigli e notizie come Ella desidera.

Gilmozzi Aldo - Cles (Trento).

Il fine che il Notiziario intende raggiungere è proprio quello cui Ella fa cenno. Per quanto riguarda l'auspicato ingrandimento del formato e la trattazione di problemi tecnici presentati in forma piana, insieme con qualche pagina di riposante lettura, La preghiamo di riferirsi a quanto scriviamo al Sig. D'Acampora. Grazie, comunque, per la collaborazione cortesemente preannunciata.

Abate dr. Guglielmo - Bergamo

Bacchini Ermes - Vigevano

Bissi rag. Giovanni - Lodi

Borgarelli dr. Giovanni - Milano

Capra Pietro - Vigevano

Fallani dr. Guido - Milano

Forni Gino - Vigevano

Graglia Damaso - Milano

Gruppi Gino - Milano

Lanzoni G. Vitale - Milano

Pace Angelo - Sondrio

Ponzio Pietro - Milano

Spiazzi Giuseppe - Brescia

Trapanesi rag. Enrico - Monza

Siete i corrispondenti Agenziali che fra i primi hanno offerto la loro collaborazione al Notiziario. FateVi onore e noi pubblicheremo i Vostri scritti o qualsiasi altra Vostra segnalazione. E' opportuno che ciascuno tratti, di preferenza, argomenti relativi alla propria circoscrizione territoriale; comunque, intendiamo stabilire un più saldo collegamento tra organizzazione centrale e periferica ed a questo fine Vi preghiamo di voler orientare il Vostro lavoro.

De Chiara Giovanni - Cosenza.

L'articolo 12 dello Statuto dell' I. N. A. non è stato affatto modificato. Ella ne trascrive esattamente il testo ma — da quanto ci dice — non ne spiega con altrettanta esattezza il contenuto.

Diverso è infatti il significato della frase: « Le Agenzie generali **sono concesse...** in base ad un capitolato », dall' altra « ... **e possono anche** essere gestite in economia ».

Indubbiamente la dizione « ... **e possono anche ...** » sta a significare nella mente del legislatore un eccezionale modo di gestione che, appunto perchè tale, presuppone determinate circostanze particolari.

A convalidare il significato delle parole quale risulta dalla interpretazione letterale, soccorre la prassi dell'Istituto che ci dimostra come la gestione in economia delle Agenzie Generali si sia verificata soltanto in periodi non normali per la vita delle Agenzie stesse (decesso del Titolare, revoca immediata del mandato, eventi bellici, etc.).

Una ulteriore dissertazione sulla opportunità o meno, di esaminare la possibilità di una modifica allo Statuto dell'I.N.A. deve essere proposta in altra sede; numerosi periodici editi dalle Organizzazioni sindacali hanno ampiamente trattato l'argomento e rappresentano senza alcun dubbio le pubblicazioni più adatte a tale genere di discussioni.

Farina Roberto - Milano.

Il secondo numero del Notiziario Le è stato tempestivamente inviato sotto il n. 1230 presso l'Agenzia Generale di Milano.

Abbiamo, comunque, provveduto a modificare l'indicazione del Suo recapito nel senso da Lei desiderato.

Raggio Pietro Vittorio - Nervi (Genova).

Nella Sua qualità di Agente Principale, Ella avrebbe potuto chiedere, sino dalla istituzione del nuovo trattamento di previdenza per i produttori, l'ammissione al beneficio del trattamento stesso.

Infatti, pur essendo questo riservato ai produttori di 3° e 4° gruppo, l'art. 19 del Regolamento della Cassa di Previdenza per i Produttori, ammette la possibilità, ove concorrano determinati requisiti, di estendere il trattamento facoltativamente anche ai Sub-Agenti. Abbiamo motivo di ritenere che una Sua domanda sarebbe benevolmente esaminata.

Tenuto conto delle caratteristiche del mandato a Lei affidato dall'Agenzia Generale di Genova, il Suo caso verrà, inoltre, esaminato in riguardo ad un particolare trattamento da adottare nei confronti di taluni Agenti Principali: trattamento che è in fase di prossima definizione; e del quale riteniamo, pure, che Ella si trovi nelle condizioni di poter beneficiare.

Comunque, in merito al Suo quesito saranno inviati, quanto prima, dati precisi all'Ispettorato Regionale dell'I. N. A. in Genova, che potrà fornirLe tutti i chiarimenti da Lei desiderati.

Chimerico - Roma.

Non ci sentiamo invero di darLe torto su quelle che Ella stessa chiama «apparenti» incongruenze verificatesi fra i dipendenti dalla Direzione Generale nell'assegnazione degli alloggi costruiti in base al «Piano Fanfani».

L'assegnazione però, non poteva effettuarsi in altro modo che seguendo rigorosamente i criteri di legge e questa purtroppo non prevede differenziazioni per le abitazioni che gli Enti possano direttamente costruire per il proprio personale, anche se le abitazioni stesse siano dotate di alcuni conforti non previsti per le normali «Case Fanfani».

Così si è potuto verificare che sia stato assegnato con un modesto canone mensile un alloggio «a riscatto» a personale, anche avventizio, negando invece una tale possibilità (particolarissima quella di ottenere dopo un certo numero di anni la **proprietà** dell'appartamento) a personale con numerosi anni di servizio.

Poichè si trattava di concedere un beneficio ai propri dipendenti — e un beneficio non di poco conto — sarebbe stato auspicabile che l'I.N.A. avesse premiato i suoi più vecchi collaboratori, assegnando a costoro il nuovo appartamento costruito in base al «Piano Fanfani» e dando in affitto ai più giovani gli appartamenti di Via Sacconi, Via S. Remo o simili che gli anziani eventualmente avessero lasciati liberi per effetto delle nuove assegnazioni.

Ma per ora non c'è che da ricordare la famosa massima «summum ius, summa iniuria»; od anche, e meglio ancora, consolarsi con la lettura di un brillante articolo «Date pace agli anziani» apparso sulla rivista «Sicurtà» (numeri 7-8 del luglio-agosto 1951) nel quale coraggiosamente si alza una voce in favore di coloro che hanno prestato la propria opera per lunghi anni presso una medesima azienda.



Corporate Heritage
& Historical Archive



ISTITUTO NAZIONALE ASSICURAZIONI