

# Cronache dell'INA

BOLLETTINO TECNICO E D'INFORMAZIONE

5-6

Risparmio e Assicurazione Vita ♦  
L'I.N.A. alle manifestazioni fieristiche dell'estate ♦ Indizi sulle possibilità produttive desunti dai dati su alcuni consumi ♦ Assicurazioni collettive ♦ La polizza abbinata infortuni - vita ♦ Regali di Natale ♦ Scuola e Previdenza ♦ Attività dell'I.N.A. a favore dell'Agricoltura ♦ L'Assicurazione dei Crediti all'Esportazione ♦ L'Assicurazione è sempre più attuale ♦ Attività edilizia ♦ Lettera aperta ♦ Nella Direzione Generale ♦ Concorso "Slogan" ♦ Nelle Agenzie Generali ♦ Avviamento alla produzione assicurativa ♦ La cura della clientela conserva ed accresce la produzione

SETTEMBRE-OTTOBRE 1953

PUBBLICAZIONE PERIODICA RISERVATA ALL'ORGANIZZAZIONE CENTRALE E PERIFERICA DELL'ISTITUTO NAZIONALE DELLE ASSICURAZIONI E DELLE SOCIETÀ COLLEGATE

A CURA DELLA PRESIDENZA E DELLA DIREZIONE GENERALE DELL'I.N.A.

ROMA - VIA SALLUSTIANA, 51

È sia consentito, questa volta, di servirci del breve spazio della nota di apertura, per fissare, in termini sia pure generali e approssimativi, la importanza del fatto assicurativo, quale si palesa attraverso comprensioni e no, che si determinano rispetto appunto alla materia che costituisce oggetto della nostra attività quotidiana. Per la verità, dobbiamo registrare soprattutto sintomi confortanti, quale è, in primissimo luogo, il recente provvedimento deliberato dal Consiglio dei Ministri per l'assicurazione dei crediti all'esportazione, affidata al nostro Istituto. Chiaro segno di come la funzione assicurativa può essere chiamata a tonificare la economia produttiva di un Paese, e chiara indicazione che l'I.N.A. ha il suo compito da svolgere in una materia, come questa, che coinvolge interessi pubblici di primissimo piano. Anche gli accenni che si sono fatti di recente in ordine alla assicurazione obbligatoria della responsabilità civile, riguardo specialmente ai problemi di un traffico che, nelle strade d'Italia, assume punte di grave pericolosità, coinvolgono una grave questione e dimostrano, comunque essa debba venire risolta (ma è chiaro che anche il gruppo I.N.A. avrà in proposito una sua parola da dire), come il fatto assicurativo sia da considerarsi essenziale nello svolgimento dell'attività di un ordinato Paese. Tanto più singolari ed in contrasto appaiono pertanto quei tentativi, che, sia pure per nobilissimo scopo, tendono a risolvere problemi finanziari di istituzioni pur meritevoli d'ogni incoraggiamento, mediante gravami su polizze assicurative, che non possono non flettere la nostra attività produttiva e quindi risolversi in un danno sociale, se la nostra attività è, come è indubbiamente, attività sociale. Ci vorremmo consolare, dicendo che ci si rende onore, dal momento che si pensa, in tali casi, alla polizza assicurativa come ad un documento di larga diffusione. Ma proprio appunto perchè la polizza assicurativa è di larga diffusione, non bisogna, come che sia, aumentare i costi assicurativi, tutto dovendo invece puntare sulla spinta alla creazione del risparmio assicurativo, che, soprattutto se nelle mani dell'Ente assicurativo di Stato, è fonte e strumento di benessere per la collettività.



ALLEGORIA DELL'AGRICOLTURA  
(AFFRESCO NELLA SEDE DELL'I.N.A.)



Corporate Heritage  
& Historical Archive

# RISPARMIO E ASSICURAZIONE VITA

*Il forte incremento del risparmio a lunga scadenza è di buon auspicio per la produzione assicurativa*

Il 23 ed il 24 agosto il Gabinetto Pella ha ricevuto la fiducia del Parlamento.

Il nuovo Presidente del Consiglio dei Ministri S. E. Giuseppe Pella è mente nutrita di seri ed accurati studi, in special modo nel campo delle materie economiche e finanziarie, accompagnata da temperamento volto alla soluzione dei problemi ed alle realizzazioni pratiche. Sin da giovane queste caratteristiche lo resero noto in numerosi convegni italiani ed internazionali in cui venivano dibattuti i problemi di importanti attività industriali. Continuatore dell'indirizzo aperto da Luigi Einaudi nel campo della politica monetaria, ha saputo salvaguardare la nostra moneta dai gorgi dell'inflazione e dalle insidie delle congiunture internazionali, soprattutto a vantaggio delle categorie a reddito fisso e dei piccoli risparmiatori. Deputato alla Costituente nel 1946, è stato eletto Deputato sia nella prima che nella seconda Legislatura, occupando, tra l'altro, le cariche di Sottosegretario e di Ministro delle Finanze e di Ministro del Bilancio e del Tesoro.

Custode e estimatore del risparmio, che vorrebbe esteso alle possibilità di tutti gli italiani, sa che l'I.N.A. è, della diffusione del risparmio e della sua utilizzazione ai preziosi fini di previdenza, uno degli organismi più efficienti nella vita economica italiana.

Il nuovo titolare del Dicastero della Industria e del Commercio, On. Piero Malvestiti, si è reso già noto per l'opera svolta come Sottosegretario nei Dicasteri finanziari e come apprezzato pubblicista in materia economica. Ministro dei Trasporti dal 26 luglio 1951 alle elezioni del giugno u. s., dette a tale funzione il segno del suo spirito alacre e meditativo, procurando che venisse iniziata l'elaborazione — giunta ad una avanzata fase di studi — del programma di una più organica disciplina dei trasporti, soprattutto attraverso una funzionale coordinazione dei servizi su strada e rotaia.

S. E. Gava è avvocato. Il suo efficace interessamento alla vita politica e sociale italiana è di lunga data. E' stato eletto senatore nel 1948, dando specialmente l'apporto della sua competenza alla Commissione Finanze e Tesoro. Fu successivamente nominato Sottosegretario al Tesoro, rendendosi anche noto per la sua attività giornalistica. Rieletto Senatore nelle elezioni del 7 giugno, è stato ora chiamato ad occupare la carica di Ministro del Tesoro.

Del tre Sottosegretari nominati al Ministero dell'Industria, S. E. Basilio Focaccia è quello che ha avuto affidato anche il settore assicurativo. Se pensiamo alla sua applicazione ed alla sua ascesa nel campo degli studi, oltre che all'attività svolta in favore del progresso tecnico, scientifico ed industriale, guardiamo con particolare fiducia all'incremento ed all'incoraggiamento che da lui, come dai saggi orientamenti del Ministro Malvestiti, verranno alla delicata opera che il nostro Istituto svolge per l'espansione dei benefici della previdenza e del progresso sociale in Italia.

L'attenzione che su queste pagine viene dedicata al volume ed agli orientamenti del risparmio deriva dall'osservazione che il risparmio può considerarsi il padre dell'assicurazione vita. L'assicurazione vita, a sua volta, può ritenersi il moltiplicatore del risparmio stesso, nel senso che solo per mezzo di essa è possibile convertire in capitale liquidabile immediatamente una tenue quota di risparmio investita in premi di assicurazione. L'andamento del risparmio, pertanto, costituisce un indice di grande importanza perchè pone in evidenza la propensione dei cittadini a provvedere ai loro bisogni prospettivi.

A questo proposito è importante rilevare che il risparmio può essere suddiviso, grosso modo, in due grandi categorie: quello che tende a fronteggiare bisogni a breve termine (rappresentato dai depositi di conto corrente e dai depositi vincolati) e quello che si potrebbe considerare destinato a fronteggiare, invece, i bisogni del lontano domani.

Quest'ultimo risparmio è quello che interessa in modo particolare lo assicuratore vita, poichè è proprio nella categoria dei risparmiatori che pensano al futuro che l'assicurazione vita recluta il maggior numero di aderenti.

Se si considera la consistenza dei depositi su libretti postali e dei buoni fruttiferi postali negli ultimi anni, si hanno le seguenti cifre:

Anno	Depositi su libretti postali miliardi	Buoni fruttiferi postali miliardi	Totale miliardi
1948	57	284	341
1949	70	451	521
1950	78	610	688
1951	82	713	795
1952	99	863	962

E' dato quindi rilevare che, dal 1948 al 1952, il risparmio in esame è aumentato da 341 miliardi a circa 962 miliardi. Conviene aggiungere

che nei primi otto mesi dell'anno in corso tale andamento presenta un ulteriore e significativo aumento sullo stesso periodo dell'anno precedente.

Quanto sopra permette di affermare che si sta ricostituendo nelle coscienze dei singoli una marcata inclinazione a quel risparmio a lunga scadenza cui si è dianzi accennato. Ciò è indubbiamente un fattore di enorme importanza sociale, poichè una Nazione che esce dalla guerra può pervenire alla prosperità solamente grazie al perseverante risparmio dei suoi cittadini. E' a tutti noto, infatti, che le grandi opere pubbliche ed il rinnovamento dei grandi impianti industriali può essere fatto solo attingendo dal grande serbatoio del risparmio nazionale.

Considerato il vitale problema del risparmio sotto l'aspetto della produzione assicurativa, si può senz'altro pervenire alla conclusione obiettiva che migliorano sempre più le condizioni di fondo per l'ulteriore affermazione dell'assicurazione vita.

Applicando le constatazioni fatte alle esigenze di sviluppo dell'attività del nostro Istituto, possiamo agevolmente persuaderci che il momento attuale è indubbiamente prezioso per una attiva opera delle nostre Agenzie e dei nostri Produttori. Specialmente avvicinandosi la fine dello esercizio, sono da attendersi concreti risultati da parte di chi accentuerà il numero delle visite agli assicurabili, valutandone saggiamente le caratteristiche professionali e le possibilità economiche.

Le controllabili cifre che abbiamo sopra esposte sono una realtà che incoraggia l'iniziativa, perchè chiaramente rivelano le grandi possibilità di lavoro che si schiudono per tutti coloro che mettono la loro tenacia al servizio della previdenza assicurativa.

# INTERVENTO DELL'I. N. A. ALLE MANIFESTAZIONI FIERISTICHE DELL'ESTATE

*Anche la stagione estiva ha visto una efficace presenza del gruppo I.N.A. alle più importanti manifestazioni fieristiche. L'attività propagandistica sviluppata dal Servizio Organizzazione e quella curata dalle Agenzie Generali hanno dato i brillanti risultati di una armonica coordinazione.*



IL PRESIDENTE DEL CONSIGLIO VISITA IL PADIGLIONE DEL GRUPPO I. N. A. ALLA FIERA DEL LEVANTE  
Il saluto tra S. E. Pella ed il nostro Presidente

## FIERA DEL LEVANTE

Dopo le partecipazioni ufficiali alle Fiere di Milano, Torino e Firenze, l'INA non poteva mancare a quella di Bari che è ormai l'espressione viva e vitale della operosità del Mezzogiorno d'Italia.

Il Servizio Organizzazione Sviluppo e Propaganda ha realizzato, quindi, sotto la direzione tecnica dello Arch. Gori di Firenze, un magnifico stand il cui

esterno, arricchito dalla grande scritta luminosa « Gruppo I.N.A. », ha posto anche in grande rilievo lo efficace slogan « Meglio una polizza senza sinistro che un sinistro senza polizza ».

L'interno, allestito con gusto ed originalità, è stato studiato in modo da poter mettere in pieno risalto la potenza e l'efficacia del Gruppo I.N.A. attraverso lo



S. E. Pella esamina "Inchiesta", e "Donare",

esercizio dei vari rami assicurativi.

Infatti grande evidenza è stata data ai rami elementari, furto, incendio, responsabilità civile, infortuni, ecc., attraverso pannelli veramente espressivi e funzionali dal punto di vista artistico e pubblicitario.

Molto ammirato il « teatrino » con la cassaforte illustrante lo slogan « Una polizza contro il furto è la migliore cassaforte per i vostri beni », e la serie policroma di polizze dei vari rami, che faceva artistica corona nell'interno dello stand, reso ancora più vivace dalle 4 luci al neon intermittenti che inquadravano le polizze stesse.

Quali iniziative collaterali, sono state installate le bilancie per il peso dei visitatori, ai quali veniva fornito un tagliando con i dati di raffronto fra peso e altezza, e l'ormai famoso « pagivolt » con le foto di « Inchiesta » e relativa distribuzione di cartoline, che



Il Padiglione INA alla Fiera del Levante

ha fatto registrare un vivo successo anche in questa occasione.

L'afflusso dei visitatori è stato veramente eccezionale e lo provano le 7.000 cartoline « Inchiesta » riempite e la considerevole di-

stribuzione di tagliandi per il « peso ».

La manifestazione fieristica è stata onorata dallo intervento del Presidente del Consiglio Pella il quale, durante la sua ricognizione inaugurale, ha visi-

tato il nostro padiglione ricevuto dal Presidente dal corpo ispettivo e dagli agenti generali del Gruppo I.N.A.

Il nostro Presidente, in cordiale colloquio, ha particolarmente illustrato all'On. Pella la complessa attività dell'Istituto, sia per quanto riguarda lo sviluppo della previdenza, sia per quanto riflette il notevole contributo alla realizzazione di opere di pubblico interesse nel campo dell'edilizia nazionale.

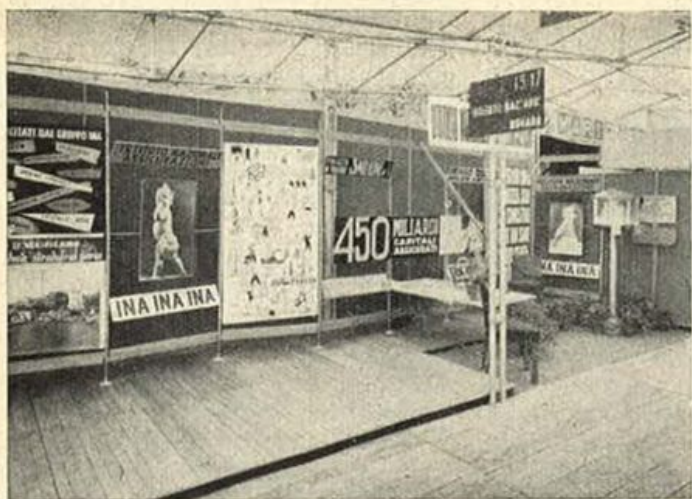
L'On. Pella, dopo aver seguito con molto interesse la chiara esposizione del Presidente, si è compiaciuto vivamente per i risultati raggiunti e per le alte finalità che il nostro Istituto persegue nell'interesse della collettività. Infine il Presidente del Consiglio ha lasciato il padiglione, fatto segno ai più calorosi applausi da parte delle autorità, dei funzionari e del corpo produttivo del Gruppo I.N.A.



S. E. Pella all'uscita dal nostro Padiglione



Corporate Heritage  
& Historical Archive



Lo Stand INA alla Fiera Mercato di Novara

## 3<sup>a</sup> FIERA MERCATO DI NOVARA

Dal 5 al 21 settembre è stata tenuta a Novara la 3<sup>a</sup> edizione della Fiera-Mercato che, come negli scorsi anni, ha costituito una rassegna piena d'interesse dell'attività e delle realizzazioni della Provincia nel campo dell'Industria, del Commercio e dell'Artigianato.

L'importante rassegna è stata inaugurata dall'On. Giocchino Quarello, Sottosegretario all'Industria, presenti le massime Autorità della Provincia e della Città.

Alla cerimonia inaugurale erano presenti il titolare dell'Ispettorato Regionale del Piemonte Comm. Marino Marini e l'Agente Generale di Novara Rag. Giovanni Serafini, alla cui cura soprattutto dovevasi la presenza dell'I.N.A. alla Fiera-Mercato con un proprio Stand attentamente curato nella signorilità degli addobbi e delle rifiniture e che ha ricevuto la visita di numerosi visitatori, che ne hanno ammirato la disposizione e l'efficacia propagandistica. L'importante funzione previdenziale dell'I.N.A. e le realizzazioni ed i servizi del Gruppo erano infatti chiaramente illustrati dagli appositi pannelli pubblicitari.

La pubblicazione « Inchiesta » ha attirato l'attenzione dei visitatori, parecchi dei quali ne hanno fatto richiesta in Agenzia.

In occasione della Fiera-Mercato di Novara si è potuto ulteriormente rilevare la funzionalità del sistema di allestimento già adoperato per lo Stand I.N.A. al Salone Internazionale di Torino.

Esso è basato su di un insieme di elementi scomponibili, che permette l'incontro di piani e pannelli

## FIERA INTERNAZIONALE DI CREMONA

Nell'interno della Fiera internazionale di Cremona, svoltasi dall'11 al 20 settembre 1953, l'Agenzia generale ha provveduto a collocare il « Pagivolt », con le raffigurazioni di « Inchiesta », su sfondo di cartelli e scritte di richiamo alle funzioni dell'I.N.A.

La Fiera è stata inaugurata dal Ministro Merlin.

Essa ha soprattutto il carattere di una mostra qualificata di bovini, di cavalli e di animali da cortile e la nostra presenza richiedeva un certo accorgimento per la scelta del punto di più sicuro richiamo per i visitatori.

Esaminata la dislocazione della Fiera, il problema è stato risolto col collocare il « Pagivolt » sopra stuoie di juta all'ingresso



Il Sottosegretario all'Industria On. Quarello ricevuto allo Stand dell'INA dall'ispettore Comm. Marini e dall'Agente Gen. di Novara Rag. Serafini

smontabili, la cui unione dà luogo a risultati di rappresentatività e di eleganza senza eccedere ragionevoli limiti di costi.

da striscioni pubblicitari e da piante ornamentali.

L'intonazione all'ambiente rurale curata dall'Agente generale Comm. Zanotti e dal Sovrintendente di Agenzia Sig. Giuseppe Donelli è assai riuscita e si è potuto constatare che ha esercitato un forte richiamo sull'attenzione dei visitatori, i quali hanno sostato ad osservare i passaggi delle fotografie, interessandosi anche alle illustrazioni ed alle scritte dei manifesti.



Il Ministro Merlin lascia l'angolo pubblicitario dell'INA dopo l'Inaugurazione della Fiera

## INDIZI SULLE POSSIBILITA' PRODUTTIVE DESUNTI DAI DATI SU ALCUNI CONSUMI

Proseguendo nel tentativo di dedurre dalla più importante documentazione sulla vita economica italiana considerazioni e indicazioni interessanti il nostro campo di lavoro (1), ci proponiamo in questo numero di richiamare l'attenzione su alcuni dati riguardanti i consumi e che forniscono indizi, sia pure generici, intorno alle attuali possibilità produttive nel ramo vita.

Ci valiamo, a questo scopo, soprattutto di tre pubblicazioni, autorevolissime e molto recenti (l'Annuario Statistico Italiano edito dall'Istituto Centrale di Statistica, la Relazione generale sulla situazione economica del Paese presentata alla Camera dei Deputati dal Ministro del Tesoro, ed infine la Relazione del Governatore della Banca d'Italia, tutti per il 1952), e ne traiamo alcuni dati — consumo di tabacchi, spese per spettacoli e per scommesse su competizioni sportive, abbonati ai telefoni e alle radioaudizioni, autoveicoli e motoveicoli — che spesso vengono considerati come indici della potenzialità economica dei cittadini. A quali effetti, ed entro quali limiti, tali dati possano considerarsi veramente significativi, sono questioni complesse, che dovrebbero venire attentamente approfondite; d'altra parte, si sono potuti prendere in considerazione solo fenomeni per i quali si conoscono dati agevolmente comparabili nel tempo.

Di un consumo che viene considerato tipicamente voluttuario, quello dei *tabacchi*, troviamo nell'Annuario Statistico la misura in quantità: da 190 migliaia di quintali nell'esercizio finanziario 1946-47 si è passati a 223 nel 1947-48, a 277 del 1948-49, a 298 nel 1949-50, a 305 nel 1950-51; se si assume come base il consumo nello esercizio 1938-39, che fu di 186 migliaia di quintali, si hanno, per gli esercizi indicati, rispettivamente i seguenti numeri indici (quantità): 1,02, 1,19, 1,48, 1,60, 1,63. Secondo la Relazione del Governatore della Banca d'Italia, il consumo è ulteriormente aumentato in quantità, fra il 1951 e il 1952, del 3,9%.

Si discute spesso, anche sui giornali, delle ingentissime somme che vengono spese per *spettacoli* (teatri, cinematografi, manifestazioni sportive, ecc.). Anche qui l'Annuario fornisce dati interessanti. Sono stati spesi: 57.096 milioni nel 1948, 70.811 nel

1949, 83.460 nel 1950, 94.466 nel 1951; la Relazione del Ministro del Tesoro ci rivela che nel 1952 la spesa è salita a 104 miliardi (2). Confrontando col dato per il 1938, che si può trarre dall'Annuario del 1940 ed è di 831 milioni, si ricavano — rispettivamente per gli anni 1948, 1949, 1950, 1951 e 1952 — i seguenti numeri indici (valore monetario): 68,7, 85,2, 100,4, 113,6, 125,1.

Per scommesse su competizioni sportive si sono spesi 31.948 milioni nel 1939, 39.280 nel 1950, 44.385 nel 1951.

Queste cifre forniscono certamente indicazioni interessanti sulle disponibilità per consumi non necessari. Ma a noi sembra che abbiano assai più importanza, allo scopo che ci interessa, i dati che stiamo per riportare, riguardanti la radio, i telefoni, i veicoli a motore: perchè si entra con essi nel campo di quei beni e servizi, in gran parte dei casi non strettissimamente necessari, il cui uso implica la erogazione, continua o periodica, di somme non irrilevanti, e dei quali, generalmente, non ci si comincia ad avvalere se non con l'intenzione di seguitare a goderne per un tempo indefinito nell'avvenire.

Secondo l'Annuario statistico, si sono avuti nel 1949, 2.566.000 abbonati alle *radioaudizioni*; 3.135.000 nel 1950; 3.682.000 nel 1951; inoltre la Relazione del Governatore della Banca d'Italia informa che nel 1952 si sono aggiunti altri 545.000 abbonati. Prendendo per base il numero degli utenti privati nel 1938, che, secondo l'Annuario 1939, furono 965 mila, si hanno i seguenti numeri indici: 2,65 per il 1949, 3,24 per il 1950, 3,81 per il 1951 e 4,38 per il 1952.

Per quanto riguarda i *telefoni*, risulta dall'Annuario Statistico che, negli esercizi finanziari 1938-39, 1946-47, 1947-48, 1948-49, 1949-50, 1950-51, gli abbonati sono stati rispettivamente 450.000, 658.000, 677.000, 749.000, 827.000, 929.000. Rapportando perciò le cifre degli esercizi postbellici a quella per l'esercizio 1938-39, si ricavano i numeri indici: 1,46 per il 1946-47, 1,50 per il 1947-48, 1,66 per il 1948-49, 1,83 per il 1949-50, 2,06 per il 1950-51. Secondo la Relazione del Governatore della Banca d'Italia, gli abbonati sono ancora aumentati, tra il 1951 e il 1952, del 21,4%.

Per quanto riguarda, infine, gli *autoveicoli*, ci sembra che i dati più interessanti siano quelli che si riferiscono alle autovetture in servizio privato. Dall'Annuario risulta il numero delle macchine che hanno pagato, nei vari anni, la tassa di circolazione: nel 1937 (ved. Annuario 1939) furono 248.000; nel 1948, 200.000; nel 1949, 248.000; nel 1950, 321.000; nel 1951, 403.000. Si hanno dunque, assumendo per anno base il 1937, rispettivamente i seguenti numeri indici: 0,80, 1,00, 1,29, 1,62. Interessa notare che, secondo la Relazione del Governatore della Banca d'Italia, le immatricolazioni di nuove autovetture (comprese dunque quelle destinate al servizio di piazza) nel 1952 sono state più di 89.000.

Per i *motoveicoli*, il confronto con dati dell'anteguerra è meno agevole: ci limitiamo pertanto a ricordare che, secondo l'Annuario Statistico, i mezzi che hanno pagato la tassa di circolazione sono stati, in cifra tonda, 465.000 nel 1949, 693.000 nel 1950, ben 1.029.000 nel 1951!

Da tutti questi dati, non si vogliono nè si possono trarre deduzioni abbastanza precise ad alcun fine: basta pensare alla grande diversità di condizioni economiche che esiste fra le varie regioni d'Italia, per comprendere quale somma di ricerche sarebbe necessaria.

Posta questa premessa, ci limitiamo a riportare qui in una tabella i dati concernenti: 1) l'ammontare complessivo dei premi diretti, per il ramo vita e per le capitalizzazioni, riscossi dall'I.N.A. e dalle imprese operanti in Italia per il lavoro italiano, nel 1938 e negli anni post-bellici, desunto dai volumi «Le Assicurazioni private» pubblicati dall'Ispettorato delle Assicurazioni private; 2) i relativi numeri indici, che si ottengono assumendo per anno base il 1938; 3) gli stessi numeri indici riportati ai valori reali in base all'indice del costo della vita:

ANNO	Ammontare (in milioni di lire)	Numeri indici (valore monetario)	Numeri indici (valore reale)
1938	1.152	1,0	1,00
1946	6.821	5,9	0,20
1947	10.669	9,2	0,20
1948	15.385	13,3	0,27
1949	21.349	18,5	0,37
1950	27.324	23,7	0,48
1951	32.392	28,0	0,52
1952	37.000 (3)	33,8	0,60

Un confronto fra le cifre della tabella e quelle esposte più sopra non potrà non portare a considerazioni

Continua a pag. 8

(1) Ved. Dinamica del risparmio ecc., nel numero di giugno di queste «Cronache».

(2) Una recentissima notizia fa ascendere questa cifra a 106,9 miliardi.

(3) Dato provvisorio.

# ASSICURAZIONI COLLETTIVE

La felice aderenza dell'assicurazione alle varie esigenze economiche e sociali dei nostri tempi è dimostrata con bella evidenza dall'introduzione e dalla diffusione delle Assicurazioni Collettive. La loro utilità cominciò ad essere avvertita quando si presentarono all'attenzione degli assicuratori gruppi omogenei di soggetti assicurabili che, per la loro comunanza di tipo di lavoro, di qualifica, di dipendenza da una determinata industria od attività economica, potevano essere raccolti sotto una speciale tutela assicurativa che provvedesse alle loro esigenze previdenziali con particolari agevolazioni adatte alle specifiche caratteristiche professionali.

Introdotte nel mondo anglosassone sotto la denominazione di «assicurazioni per gruppi», apparvero positivamente rispondenti alle aspettative di larghi settori di prestatori d'opera, registrando in conseguenza sempre più larga diffusione.

Anche in Italia, infatti, le assicurazioni collettive nacquero in un primo momento per liberale iniziativa di qualche azienda sollecita della previdenza del proprio personale, e trovarono poi favorevole campo di applicazione con l'evoluzione della legislazione e della regolamentazione del diritto del lavoratore alle indennità di anzianità e della estensione dei patti collettivi di lavoro, che tendevano a costituire speciali forme di previdenza a favore delle classi lavoratrici.

Come è noto, con il Decreto Legge n. 1825, del 13 novembre 1924, veniva stabilita, a favore degli impiegati privati, una indennità minima di licenziamento, proporzionata all'ultimo stipendio e alla durata del servizio prestato: in un primo momento la prassi e gli usi locali, in tempi successivi i singoli contratti collettivi e aziendali, fissarono, per le diverse categorie di lavoratori, il rapporto tra indennità e stipendio e regolamentarono le condizioni cui era subordinato il diritto all'indennità stessa. I lavoratori non avevano peraltro nessuna garanzia della corresponsione del-

le indennità, le quali rimanevano legate alle sorti della azienda.

Tale manchevolezza fu colmata dal R. Decreto Legge 8 gennaio 1942 n. 5, convertito nella Legge 2 ottobre 1942 n. 1251, con la costituzione di una gestione speciale degli accantonamenti dei fondi per le indennità dovute dai datori di lavoro ai propri impiegati in caso di cessazione del rapporto di impiego.

Parallelamente all'evolversi della legislazione e dei patti collettivi di lavoro, si sviluppavano le assicurazioni collettive che, con opportuni accorgimenti, soddisfacevano le condizioni cui dovevano uniformarsi i diversi trattamenti di anzianità e di previdenza, sanando imperfezioni e insufficienze e, molto spesso, anticipando soluzioni, che successive regolamentazioni, contratti o disposizioni legislative disponevano.

E così le assicurazioni collettive provvidero, per molte aziende, alla sostituzione in forma assicurativa delle indennità di anzianità, anticipando di molti anni lo svincolo delle indennità dalle sorti delle aziende, promuovendo, nello stesso tempo, nella amministrazione di queste, il sano principio di un graduale ed annuo stanziamento in bilancio del relativo onere e, con l'ammortamento in più anni del versamento delle indennità precostituite, diedero la possibilità di provvedervi con un gravame annuo sopportabile per il bilancio delle aziende.

Inoltre, attraverso le assicurazioni collettive, si stimolò la liberalità delle aziende verso il personale dipendente, perchè invece di provvedere alla semplice garanzia delle indennità di anzianità, impiegassero in assicurazione le indennità stesse, garantendo così somme sensibilmente maggiori di quelle strettamente dovute, col conseguente vantaggio di venire incontro alle necessità dell'impiegato, specie nel caso di morte prematura e di invalidità: in taluni casi venivano così anticipate le provvidenze adottate poi dalla Legge del 1942, che prevede, appunto, speciali integrazioni in caso di cessazione del rapporto di

impiego per morte o invalidità permanente.

Inoltre, l'assicurazione, attraverso opportuni accorgimenti, ha dato la possibilità di adeguare i trattamenti di previdenza alle necessità previdenziali delle varie categorie di lavoratori.

La legge 4 aprile 1952 n. 218 sul riordinamento dell'assicurazione obbligatoria per l'invalidità, la vecchiaia e i superstiti, ponendo su basi organiche l'assetto delle pensioni della Previdenza Sociale, ha evidentemente provocato una situazione previdenziale diversa da quella che precedentemente si offriva alle assicurazioni collettive, per cui lo sviluppo di esse richiederà un attento studio delle possibilità assicurative che si prestano ulteriormente alla loro applicazione, mediante l'adozione di nuove forme integrative di previdenza che ne agevolino l'espansione.

L'Istituto nazionale delle assicurazioni, che per la sua natura di Ente di Stato e di propulsore della previdenza cura attentamente la diffusione di essa, studiando di renderla accessibile a tutte le categorie, anche a reddito limitato, riservò una particolare attenzione al campo delle assicurazioni collettive, per cui, ravvisando l'opportunità di caratterizzare sempre più tali forme di assicurazione, provvide a creare prima ed a sviluppare poi un organismo preposto a tale settore di lavoro. Mentre anteriormente al 1928 le collettive venivano trattate, per tutte le operazioni necessarie (progettazioni, emissione delle polizze, contabilizzazione premi, operazioni di portafoglio, ecc.), dai vari servizi dell'Istituto, come le assicurazioni ordinarie, nel 1928 ricevettero un primo ordinamento distinto che acquistò nel 1937 una sua specifica fisionomia mediante la costituzione del « Servizio Assicurazioni Collettive ». A tale Servizio fu anche successivamente affidata la gestione di speciali Fondi di previdenza, assunti dall'Istituto per il suo attivo interessamento nel campo previdenziale, i quali successivamente furono distaccati in una gestione a parte, costituendo un settore del quale ci ripromettiamo di parlare in una prossima occasione.

La produzione curata dall'Istituto nel campo delle collettive, attraverso il settore preposto a questo lavoro, ha registrato risultati sempre più favorevoli, che hanno segnato un regresso soltanto in alcuni esercizi del periodo post-bellico per le note cause contin-

genti, ed il cui ammontare è indicato dalla seguente tabella:

1938: . . . . .	L.	902.842.410
1939: . . . . .	»	1.281.854.324
1940: . . . . .	»	1.738.208.550
1941: . . . . .	»	1.837.753.831
1942: . . . . .	»	2.922.009.697
1943: . . . . .	»	2.016.806.352
1944: . . . . .	»	1.692.005.086
1945: . . . . .	»	3.644.135.140
1946: . . . . .	»	9.418.616.897
1947: . . . . .	»	20.465.636.738
1948: . . . . .	»	29.099.336.956
1949: . . . . .	»	29.489.074.282
1950: . . . . .	»	29.952.978.683
1951: . . . . .	» <sup>(1)</sup>	42.688.520.453
1952: . . . . .	»	35.849.863.113

Tali risultati sono da attribuire alla sempre più perfezionata attrezzatura

organizzativa, tecnica ed amministrativa, raggiunta dal Servizio Assicurazioni Collettive, sia negli uffici di Direzione, sia negli Ispettorati Tecnici e nelle Agenzie generali, attrezzatura che dà la possibilità di adeguarsi sempre più alle particolari esigenze assicurative delle aziende e alle disposizioni generali di carattere sociale e sindacale, nonché di poter praticare condizioni tali da sostenere la concorrenza delle compagnie private.

(1) L'ammontare della produzione relativa al 1951 comprende la collettiva aziendale del personale della Direzione generale, a seguito dell'accordo 6 ottobre 1951 per il nuovo trattamento di previdenza.

## UN PONTE TRA I RAMI VITA e DANNI

### La polizza abbinata infortuni - vita

Pensiamo ad un profondo, invalicabile burrone che separi nettamente una regione: su una sponda, per la ricchezza di acque sotterranee e per natura di terreno, crescono rigogliose piantagioni, sull'altra, per la vicinanza a materie prime ed a vie di comunicazione, sorgono numerosi complessi industriali. Ma come potranno gli agricoltori vendere agli operai i loro raccolti e come gli industriali fornire macchine e manufatti agli agricoltori?

Le due economie sarebbero certo destinate ad una vita ben limitata se la volontà delle popolazioni non decidesse la costruzione di un ponte che valichi la frattura e permetta, quindi, l'attuarsi di una fattiva collaborazione tra le due economie complementari.

Anche tra i rami «vita» e «danni» è stato lanciato da tempo un ponte: la polizza infortuni abbinata a quella vita.

E tale ponte era necessario poiché anche tra i nostri collaboratori danni e quelli vita capitava — e ancor oggi, seppure più raramente — che l'uno sogguardasse l'altro come esemplare differente, sia pure della stessa «fauna assicurativa», e che l'uno pen-

sasse alla clientela dell'altro come ad una fonte ben distinta ed irraggiungibile di lavoro.

Ma perchè, se l'intelligenza e la capacità di un assicuratore non è certo inferiore a quella dell'altro e se lo stesso cliente che ha voluto garantirsi contro l'elemento morte può avere necessità di una polizza danni, o viceversa?

Ed ecco, ripetiamo, con l'abbinata infortuni il mezzo per l'assicuratore vita di tentare la sua prima avventura nel campo dei danni, e per l'assicuratore danni, attraverso gli infortuni, il primo contatto con la clientela vita.

E poiché il ponte è non solo semplice nella struttura — poche categorie di tassi, come sapete, e premio complessivo — ma anche ben solido — vaste e chiare garanzie — non resta che decidersi in massa ad attraversarlo in un senso o nell'altro per respirare aria nuova e godere nuovi panorami . . . sia pure assicurativi.

Chiediamo agli amici della «vita» se essi offrono sistematicamente la abbinata infortuni ai nuovi clienti e l'hanno prospettata a quelli in portafoglio, se hanno accertato se i propri clienti posseggono automobili — ed ecco la necessità della R. C. T. — immobili — ed ecco la necessità dell'assicurazione incendio — negozi — ed ecco ancora l'incendio e poi i furti.

Non sarebbe doloroso constatare che tali clienti, per le proprie necessità assicurative nei rami danni, si sono rivolti ad altre Compagnie che non all'Assitalia, per non essere stati tempestivamente intrattenuti sulle

vaste e complete garanzie che la collegata all'I.N.A. offre?

Uguale rossore dovrebbe coprire il viso dei nostri amici delle organizzazioni «danni» quando, per essersene a suo tempo disinteressati, dovessero accorgersi che un loro cliente non ha stipulato con il grande Ente di Stato la propria polizza vita.

Quindi, chiediamo che, schede alla mano, si inizi un completo censimento della clientela vita e danni, essendo più logico ricercare con minore fatica nel proprio campo quelle nuove possibilità di lavoro che con sforzo si tentano tra la concorrenza.

Volontà e metodo, innanzi tutto. Confortati dalla compagnia di tanto egregie virtù e con il passaporto dell'abbinata infortuni, come nella canzone, sul ponte, le due organizzazioni si incontreranno e si daranno la mano a suggello di una collaborazione per ambedue preziosa.

### La gara di produzione incendio - infortuni dell'Assitalia

#### REGALI DI NATALE

Il S. Natale ci appare ancora lontano, eppure già da ora molti nostri collaboratori — produttori, Agenti viaggiatori, principali e locali — pensano ad esso: infatti, essi sono impegnati nella gara produttiva che le Agenzie generali, aderendo con simpatica sollecitudine all'invito dell'Assitalia, hanno bandito per il 4° trimestre 1953 a favore dei rami incendio rischi ordinari poliennali e infortuni rischi preferiti poliennali, e, immaginandosi vincitori, già pensano ai buoni regali che potranno acquistare, per la gioia dei propri cari, con i numerosi premi messi in palio.

Un dolce sognare che, non disgiungendosi da un fattivo adoprarsi, diverrà per molti grata realtà.

Ogni concorrente alla gara Assitalia ha nel proprio impegno e nella propria capacità la certezza di potere trascorrere una fine d'anno particolarmente lieta. E, pertanto, rivolgiamo ad essi la esortazione ad affinare tali capacità e ad intensificare l'impegno nel lavoro.

Continua da pag. 6

interessanti: e, soprattutto, non potrà non far riflettere sulle prospettive che, senza alcun dubbio, sono aperte all'assicurazione vita e nei manchi l'opera appassionata e paziente di coloro che sono più vicini al pubblico, e che quindi sono più in grado di informarlo, di persuaderlo, e — perchè no? — di educarlo.

# SCUOLA e PREVIDENZA

*La coscienza del dovere del risparmio, specialmente in quella forma di esso — non ancora abbastanza conosciuta — che si concreta nell'atto di previdenza è frutto di una opera formativa, che apre la mente dei fanciulli al senso di responsabilità verso sè stessi e verso le proprie famiglie. E' quindi altamente benemerita l'azione educativa intrapresa dall'I.N.A. perchè l'apprezzamento della libera previdenza assicurativa venga inculcato sin dall'età*

*scolastica e dalla scuola irradiato nell'ambiente familiare, principale responsabile della preparazione del fanciullo ai compiti dell'età adulta. Siamo, quindi, lieti di poter citare le ulteriori manifestazioni di questa provvida funzione esercitata dall'Istituto per l'avvenire sereno e prospero della società italiana.*



1 OTTOBRE 1953

Inaugurazione dell'anno scolastico a Macerata.

Il Provveditore agli Studi parla alle scolaresche ed al corpo insegnante.

## MACERATA

### Consegna della Medaglia d'oro al Provveditore agli Studi

Il 1° ottobre ha avuto luogo a Macerata la consegna della medaglia d'oro al Provveditore agli Studi e delle polizze agli alunni meritevoli.

La cerimonia si è svolta alla presenza di tutte le autorità scolastiche, del Sindaco della città, delle scolaresche del Capolugo o di un numeroso gruppo di famiglie degli scolari.

Dopo i discorsi ufficiali del Direttore delle Scuole e del Provveditore agli Studi (il quale con felice e brillante esposizione ha trattato il significato dell'offerta delle polizze dell'I.N.A. e la funzione educatrice dello sviluppo della previdenza voluta dal nostro Istituto), ha parlato l'Ispe-tore Superiore Gigli, per portare il saluto della Direzione Generale, per illustrare le alte finalità sociali dell'Istituto stesso e gli scopi

altamente educativi che l'Ente persegue con lo sviluppo della previdenza tra le masse degli studenti; egli ha concluso il suo discorso con la consegna delle polizze e della medaglia al Provveditore, esprimendo l'augurio che la Scuola Maceratese saprà perseverare nella sua apprezzata collaborazione.

La cerimonia ha avuto termine con un brillante discorso del Sindaco il quale, oltre a trattare i diversi argomenti che interessano la scuola ed il popolo, ha messo in risalto con felice sintesi la funzione altamente sociale e benemerita dell'Istituto.

Consegna medaglia d'oro al Provveditore agli Studi Dott. Aldo Tornese e di 5 polizze gratuite.



## BENEVENTO

Nei locali del Provveditorato agli Studi di Benevento, a cura della Direzione Generale dell'I.N.A., è stata consegnata una medaglia d'oro al Provveditore Dott. Alberto D'Onofrio.

Nel presentare il simbolico riconoscimento che la Direzione dell'I.N.A. ha voluto offrire al Dott. D'Onofrio, l'Ispettore Superiore Comm. Rag. Desiderio Gavaglio ha espresso l'apprezzamento e il vivo ringraziamento per l'opera altamente educativa e sociale tanto efficacemente svolta dal Provveditore stesso.

Ha replicato il Dott. D'Onofrio il quale, ponendo in rilievo quanto sia stato facilitato nell'azione propagandistica da tutti i suoi collaboratori, si è dichiarato convinto dei vantaggi che l'atto di previdenza offre, giudicando lodevole ed opportuna ogni iniziativa che nel futuro la Direzione dell'I.N.A. riterrà di adottare per un ulteriore sviluppo, nel settore della scuola, del concetto del risparmio e della previdenza.

## CHIETI

Il 27 maggio u. s., presso la sede dell'Agenzia Generale di Chieti, ha avuto luogo la premiazione degli alunni vincitori del Concorso I.N.A.-Scuola. Alla bella cerimonia erano presenti l'Agente Generale comm. Romanini, gli Ispettori comm. Roberto, dott. Cacciafesta e rag. Serafini, il rep. rappresentante del Provveditore agli Studi, numerosi Presidi degli Istituti scolastici di Chieti ed altre autorità.

Il comm. Roberto, dopo avere rivolto il suo più vivo ringraziamento al Provveditore agli Studi per la realizzazione della lodevole iniziativa, ha illustrato gli scopi del concorso e le benemeritenze dell'I.N.A. nel campo previdenziale, procedendo poi alla premiazione degli alunni vincitori. I premi, consistenti in polizze di capitalizzazione a premio unico per la durata di 20 anni e per un capitale assicurato di lire 20.000 ciascuna, sono stati conse-

gnati a quattro alunni delle scuole di Francavilla a Mare, Guardiglele e Chieti.

## MAGENTA

Il 13 maggio u. s., presso le Scuole Elementari di Magenta, ha avuto luogo la distribuzione dei diplomi e dei premi assegnati dall'Agenzia Generale di Legnano agli alunni distinti nello svolgimento di un tema sulla previdenza assicurativa. Alla cerimonia erano presenti la Direttrice Didattica, il Sindaco di Magenta, il corpo insegnante con le scolaresche, l'Agente Generale di Legnano rag. Bonzi, l'Agente Locale sig. Bertoglio e numerosi genitori di alunni.

La cerimonia è stata aperta con un discorso della Direttrice Didattica, a cui hanno fatto seguito l'Agente Generale di Legnano, il dott. Lanzoni ed il Sindaco di Magenta prof. Fontana. Tutti gli oratori hanno ricordato alle scolaresche la funzione ed il valore del risparmio esaltando l'opera svolta dall'I.N.A. per diffondere fra i giovani il buon seme della previdenza assicurativa.

## CAGLIARI

L'Agenzia Generale di Cagliari, nel corso dell'anno scolastico, ha indetto un concorso fra gli alunni delle scuole elementari di Cagliari per un tema sul risparmio e sulla previdenza assicurativa.

Il concorso ha avuto un esito favorevolissimo e, alla fine dell'anno scolastico, sono stati assegnati i premi agli alunni dichiarati vincitori da una apposita Commissione e dei pacchi dono agli insegnanti degli alunni premiati.

Per espresso desiderio dei Direttori Didattici le premiazioni hanno avuto luogo, separatamente, nei cinque Circoli Didattici, alla presenza dell'Ispettore Scolastico e di tutti gli Insegnanti, con l'intervento dell'Ispettore Centrale Dott. Niscelli e degli Agenti Generali Dr. Fantoni e Rag. Bonilli, i quali hanno ringraziato le Autorità scolastiche per la collaborazione loro data per la propaganda, fra i fanciulli, della previdenza assicurativa.

## L'ISTRUZIONE PROFESSIONALE ASSICURATIVA E L'OPERA DELL'AGENZIA GENERALE DI VENEZIA

Negli ambienti assicurativi e sui periodici che si occupano della materia si è più volte indicato tra i fattori di diversa natura che oppongono resistenza alla diffusione dell'assicurazione nel nostro paese, quello della impreparazione o della scarsa preparazione che si nota in una parte non indifferente di coloro che si dedicano alla raccolta dei contratti assicurativi. La lagnanza che se ne fa è giustificata in quanto l'assicurazione, e specialmente quella particolare forma di essa che è l'assicurazione sulla vita, è strumento delicato i cui fattori tecnici, giuridici e sociali hanno un ruolo di grandissima importanza nel renderla un'operazione particolarmente rispondente alle necessità ed alle attività dei nostri tempi come anche ad uno sviluppato senso civile dei bisogni propri e delle persone che sono affidate alla propria tutela. Il pericolo che le forme assicurative corrono — e, torniamo a ripeterlo, in modo speciale la forma assicurativa che tra tutte è quella in cui più si afferma una elevata funzione di previdenza, cioè l'assicurazione sulla vita — di essere scambiate come merce da esitare in fretta e furia per ricavarne un utile comechessia, senza la preparazione sufficiente per conoscerne la portata e l'applicazione alle varie situazioni degli assicurandi, deve essere riguardato come uno snaturamento dannosissimo di una attività che invece si presenta ed opera sulle basi delle più accurate valutazioni statistiche e della più attenta predisposizione di mezzi, per risultare quello che vuole e deve essere: un servizio di efficace copertura contro le dannose eventualità e le pericolose incertezze a cui sono esposte tutte le opere e le realizzazioni dell'uomo, a cominciare dal bene primario della vita stessa.

Ecco, perchè, l'opera di preparazione al concreto svolgimento di una funzione così preziosa è da considerarsi come elemento di fondamentale valore per la buona riuscita della nostra attività sia nel presente che nell'avvenire. Non è detto che la preparazione debba essere sempre di scientifico approfondimento o di alta specializzazione; questa è da richiedere negli attuari, negli statistici, nei giuristi, in tutti coloro, in una parola, alla cui cura ed al cui studio è affidata la garanzia delle basi tecniche e industriali di una seria organizzazione assicurativa; ma deve essere sempre una preparazione: conoscenza, vale a dire, magari concisa magari elementare, ma tuttavia conoscenza chiara e ben assimilata degli elementi tecnici, sociali e giuridici che caratterizzano la libera previdenza assicurativa in tutte le sue forme. Siamo, quindi, sempre lieti di venire a conoscenza delle iniziative e dei provvedimenti che promuovono lo sviluppo della formazione professionale nel nostro campo. Diamo questa volta notizia della seria cura che l'Agenzia Generale di Venezia ha dedicato al problema nella sua circoscrizione, sino ad attirare su di esso l'attenzione della pubblica autorità che non ha mancato di darvi la migliore attenzione, con un positivo riconoscimento dell'opera svolta a riguardo dalla nostra Agenzia Generale.

Infatti è ad essa che il Ministero del Lavoro e della Previdenza Sociale ha affidato lo svolgimento del corso professionale retribuito per produttori di assicurazioni nella provincia di Venezia. E' da cinque anni che il corso di cui parliamo viene affidato alla nostra Agenzia Generale con esito molto soddisfacente, segnalato anche dalla stampa locale.

L'annuncio del corso di quest'anno è stato diramato con avviso del Ministero del Lavoro e della Previdenza Sociale. L'avviso è stato affisso in città e nella provincia. L'inaugurazione ha avuto luogo il 24 settembre alle ore 9,30. Il corso rientra nel piano nazionale per la riqualificazione del personale disoccupato. Gli allievi, oltre a percepire l'assegno giornaliero stabilito dal Ministero, ricevono premi di merito e di incoraggiamento dall'Agenzia Generale e concorrono alla fine ai tre premi che la Direzione Generale dell'I.N.A. riserva ai tre migliori qualificati.

« Documenti di vita italiana » — l'autorevole rassegna edita dal Centro di Documentazione della Presidenza del Consiglio dei Ministri — nel n. 21 di agosto 1953 indica approssimativamente in 800 miliardi di lire l'importo dei capitali assicurati con polizze in vigore al 31 dicembre 1952. Siccome alla stessa data i capitali assicurati presso l'I.N.A. si aggiravano intorno ai 430 miliardi, rimane confermato che l'Istituto, da solo, supera il complesso delle Imprese operanti nel ramo vita (I.N.A. 54% Imprese private 46% del totale dei capitali assicurati).

# ATTIVITÀ DELL' I.N.A. A FAVORE DELL' AGRICOLTURA

*Sull'ampio apporto dato nel passato alle opere di bonifica e di miglioramento agricolo si innesta la ripresa dell'intervento finanziario dell'I.N.A. per il potenziamento dell'agricoltura in Italia*

A favore dell'Agricoltura l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni ha investito, nel periodo prebellico, attraverso lo sconto di annualità statali afferenti l'esecuzione, a pagamento differito, di opere di bonifica di competenza statale, nonché attraverso la concessione di mutui a Consorzi di bonifica per il finanziamento definitivo delle quote di spese delle opere suddette a carico delle proprietà consorziali, cospicue somme, la cui importanza è notevole ove si consideri l'entità di detti finanziamenti rapportata alla spesa che oggi occorrerebbe per l'esecuzione delle stesse opere allora finanziate (almeno 25 miliardi).

L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, nel perseguire la finalità di intervenire nelle attività ricostruttive del Paese, dopo le vicende belliche, ha ripreso in particolare considerazione le principali iniziative tendenti al potenziamento dell'Agricoltura nazionale.

Direttamente l'Istituto ha agito concedendo mutui ai Consorzi di Bonifica, che ne hanno fatto richiesta, nonché acquistando annualità liquidate dallo Stato per l'esecuzione di opere riguardanti la valorizzazione dei terreni agricoli.

Indirettamente l'intervento dell'Istituto si è svolto attraverso la concessione di mutui ad enti locali per fornire i mezzi occorrenti a detti enti per l'impianto od ampliamento di mercati ortofrutticoli. In tale settore, la cui impor-

tanza è evidente, ove si considerino i benefici che ne possono derivare alla produzione ortofrutticola, lo Istituto si propone di intensificare i suoi interventi.

Gli Ispettorati Regionali, in collaborazione con le Agenzie Generali, sono invitati a segnalare alla Direzione Generale le iniziative, locali, provinciali e regionali, che man mano vanno delineandosi, fornendo altresì tutti gli elementi utili, che potranno attingere presso gli enti promotori o partecipanti. Tali segnalazioni saranno esaminate con ogni considerazione, ai fini di un possibile ed utile intervento finanziario dell'Istituto.

Nel decorso quinquennio, con particolare intensità verificatesi nell'ultimo biennio, i mutui e gli sconti di annualità effettuati e gli stanziamenti già deliberati per il potenziamento dell'agricoltura assommano complessivamente a circa tre miliardi.

Altre iniziative che saranno caso per caso vagliate, per stabilire la possibilità di un intervento finanziario dell'Istituto, sono quelle concernenti la costruzione di cantine sociali, la cui importanza, soprattutto per i più modesti viticoltori, non ha bisogno di particolare illustrazione.

E' evidente che nel perseguire tali attività l'Istituto non può fare a meno di tenere presenti le possibilità di carattere assicurativo che ne possono derivare: l'Istituto investe, in definitiva, premi di assicura-

zione, dal che la necessità di convogliare gli investimenti verso i settori che maggiormente si prestano allo sviluppo delle assicurazioni sia nel ramo vita, che nei rami danni. Diversamente non verrebbero alimentate le fonti, cui attingere per sempre più importanti interventi finanziari

riflettenti opere di generale interesse.

Alla nostra organizzazione produttiva non può sfuggire l'importanza dello argomento, in relazione alle difficoltà finora riscontrate per una profonda penetrazione assicurativa nel vasto campo della agricoltura.

## L'ASSICURAZIONE DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE

*Il Consiglio dei Ministri, nella riunione del 18 settembre, ha approvato il disegno di legge che concerne l'assicurazione dei crediti all'esportazione. Il disegno di legge autorizza lo Istituto Nazionale delle Assicurazioni ad assumere ed a gestire per conto dello Stato in assicurazione o in riassicurazione da Imprese autorizzate a norma del R.D.L. 29.4.1923, n. 966, la garanzia di alcuni rischi speciali sui crediti dipendenti da forniture che le imprese esportatrici italiane concedono negli affari di esportazione di prodotti nazionali.*

*Le assicurazioni o riassicurazioni che l'I.N.A. è autorizzato ad assumere a norma del provvedimento sono quelle relative ai rischi cui è esposto il creditore italiano in dipendenza di:*

1) - guerra, anche se non dichiarata, rivoluzione,

sommossa e tumulto popolare;

2) - evento catastrofico, quale terremoto, maremoto, eruzione vulcanica, inondazione, ciclone;

3) - moratoria generale disposta dallo Stato o dagli Stati per il cui tramite deve essere effettuato il pagamento;

4) - sospensione o revoca di commessa, in dipendenza degli eventi di cui ai nn. 1), 2), 3) o di disposizioni di carattere generale emanate dal Governo dello Stato cui la commessa è destinata;

5) - difficoltà di trasferimenti valutari che comportino un eccezionale ritardo nell'incasso in lire, da parte dell'esportatore italiano, delle somme che l'importatore estero, abbia pagato in conformità delle pattuizioni contrattuali.

*Il conferimento all'I.N.A. della Gestione sui crediti all'esportazione, ripristina*

praticamente un provvedimento già attuato in altri tempi.

Lo Stato ha già sperimentato, attraverso l'I.N.A. questa speciale forma di assicurazione. Il D. L. 2 giugno 1927, n. 1046, e i successivi provvedimenti che hanno disciplinato il funzionamento nonchè i compiti demandati all'Istituto, al quale venne affidata la speciale gestione, hanno avuto un positivo e soddisfacente collaudo nel periodo di attività della gestione medesima iniziata con l'esercizio 1927-1928 e protrattasi fino all'esercizio 1941-1942, anno in cui venne sospesa per effetto della guerra.

Le somme garantite ammontarono a circa un miliardo contro crediti di quasi un miliardo e mezzo. Furono liquidati sinistri per oltre 15 milioni, di cui furono recuperati quasi 3 milioni. Il fondo della gestione ammonta oggi a circa 47.500.000 lire.

Per quanto riguarda la passata gestione l'Istituto ha dimostrato di essere all'altezza del compito in quanto, durante il lungo periodo di funzionamento, ha dato prova di perfetta organizzazione, riscuotendo il plauso degli organi governativi e degli stessi esportatori, per la cura e la competenza con cui ha svolto la propria opera.

Poichè il rischio sui crediti all'esportazione è assunto direttamente dallo Stato, appare ragionevole che la gestione sia tenuta dall'Ente assicurativo di Stato, del tutto alieno da ogni fine speculativo. Ogni nuova attività dell'I.N.A. si risolve in effetti a vantaggio dello Stato, come possono dimostrare il notevole concorso dell'I.N.A. ad opere pubbliche, nei decorsi anni della sua esistenza, e l'investimento di considerevole parte delle riserve tecniche in mutui concessi per pubblico interesse o nello sconto di annualità dovute dallo Stato.

D'altro canto occorre considerare che il conferimento di tale particolare incarico rientra perfettamente nella fisionomia e nella esperienza dell'Istituto. Infatti benchè la legge istitutiva affidi all'I.N.A. soltanto l'esercizio dell'assicurazione vita, lo Stato ha sempre fatto ricorso all'Ente per l'espletamento di attività assicurative aventi carattere di utilità nazionale. A tale aspettativa lo I.N.A. ha sempre risposto nel modo più soddisfacente, come può essere ricordato per le seguenti gestioni: assicurazione dei rischi di guerra in navigazione e della riassicurazione dei danni elementari, nel corso della prima guerra mondiale, che arrecò allo Stato utile per 885 milioni — assicurazione della cauzione degli esattori — assicurazione degli eccedenti sui rischi di allestimento e di navigazione dei supertransatlantici «REFX» e «CONTE DI SAVOIA» — polizze combattenti — fondo indennità impiegati.

## RIUNIONI della Commissione esecutiva del Comitato europeo delle Assicurazioni

Nei giorni 2 e 3 luglio u. s. ha tenuto a Parigi la sua prima riunione la Commissione esecutiva del Comitato europeo delle assicurazioni. La riunione è stata presieduta dal Presidente di turno avv. Babboni, presidente dell'A.N.I.A., assistito dal Sig. Bougenot della Federazione Francese delle Società di Assicurazioni, in qualità di Segretario Generale.

La Commissione ha iniziato il suo lavoro con la costituzione effettiva dell'Organo, che è formato dalle Federazioni delle società di assicurazioni di undici Paesi, fra cui l'Italia, in qualità di membri effettivi, dalle Associazioni della Finlandia e del Lussemburgo in qualità di osservatori e da una speciale organizzazione costituita dalle società di assicurazioni inglesi, anch'essa in qualità di osservatore. Dopo aver approvato il regolamento interno e il bilancio della Commissione esecutiva, alcune norme generali sulle modalità dei suoi lavori e le direttive da darsi al Segretariato Genera-

## L'ASSICURAZIONE è sempre più attuale

Ormai lo sviluppo delle comunicazioni richiesto dalla vita moderna è giunto ad un punto che richiama il dovere di cautele precise e di adeguati provvedimenti. Se ne parla in numerosi convegni e le soluzioni sono allo studio un po' dovunque.

La complicazione della circolazione rende sempre più frequente il sorgere di incidenti con le connesse responsabilità. E' certo che misure organiche debbono concorrere ad alleggerire la gravità e l'urgenza del problema e a diminuire l'alta probabilità di rischio che consegue dalla situazione attuale. Il tema della X Conferenza del traffico e della circolazione è stato appunto « Il traffico nei centri urbani, anche in rapporto agli sviluppi della rete stradale nazionale ». Essa è stata tenuta a Stresa dal 9 all'11 ottobre e ci auguriamo possa portare a misure veramente utili per la razionalizzazione del traffico.

Questo intanto aumenta di volume con impressionante progressione nel numero degli incidenti.

Una ultima conferma ci è data dalla seguente notizia riportata dal *Messaggero* di Roma del 30 settembre 1953, intitolata « Senza commenti »: « Secondo il bollettino dei dati statistici edito dal Comune di Roma e riferito al mese di agosto 1953, nel semestre gennaio-giugno c. a. si sono verificati in Roma n. 10.130 incidenti stradali con 110 morti e 7.930 feriti. Nello stesso periodo del 1952 gli incidenti furono 7.879 con 119 morti e 6.659 feriti, con una differenza in più per quest'anno di ben 2.251 incidenti ».

« La punta massima si è raggiunta nelle giornate di sabato con 1.601 incidenti; segue il lunedì con 1.523 incidenti, nell'ordine sono poi le giornate di venerdì, martedì, mercoledì, giovedì e ultima la domenica con 1.266 incidenti ma con il maggior numero di morti (22) e di feriti (1.211). ».

Le misure di disciplina e di protezione sono dunque urgenti ed anche noi assicuratori le invociamo perchè ne vengano regolarità e normalità di andamento all'assunzione dei rischi. I nostri produttori possono, però, rilevare con sempre maggiore efficacia come la situazione abbia per ora nell'attività assicurativa l'unico mezzo veramente valido d'assistenza. Le segnalazioni della gravità che di detta situazione vengono fatte da tutte le parti, anche le più competenti ed autorevoli, confermano continuamente l'importanza e l'urgenza delle forme assicurative che possono essere offerte a vantaggio degli utenti della strada, sia che la percorrano con un mezzo meccanico, sia che ne usino da semplici pedoni.

le per lo svolgimento delle proprie attività, la Commissione ha preso in esame uno dei compiti più importanti del Comitato europeo delle assicurazioni recentemente costituito, e cioè il suo riconoscimento come organo rappresentativo degli interessi dell'assicurazione europea presso gli organismi internazionali che si occupano di questioni economiche. A tale proposito il Presidente della Commissione

aveva già stretto delle intese con l'O.E.C.E. Si è deciso che contatti del genere siano presi, anche con il Consiglio dell'Europa di Strasburgo, con la Comunità europea del carbone e dell'acciaio, ecc. Così è stato pure deciso di stabilire rapporti permanenti fra il Comitato europeo delle assicurazioni e la Conferenza europea dei servizi di controllo sulle assicurazioni private.

# L'I.N.A. e l'E.U.R.



Il grande complesso dell'Esposizione Universale di Roma, dopo 12 anni di deplorevole ab-

bandono, ha ripreso nel 1953, un ruolo di rilevante importanza nella vita della Capitale.

Per concorde volontà del Commissario all'E.U.R. e degli Enti interessati, nella zona che si estende su oltre quattro milioni di metri quadrati, si è proceduto alla sistemazione degli edifici riscattandoli da una ingiustificata dimenticanza ed indirizzandoli verso possibili utilizzazioni; al completamento della rete stradale; alla installazione dell'illuminazione, del giardinaggio e dei servizi principali che caratterizzano la vita di un quartiere a funzione rappresentativa.

Nel comprensorio dell'E.U.R., l'I.N.A. è presente con un grande edificio che per primo fu completato nella distribuzione, nei suoi servizi e nelle possibilità di destinazione utilitaria.

Le caratteristiche della costruzione sono le seguenti:

- area del fabbricato metri quadrati 9.300;
- area coperta al piano terra mq. 7.780;
- cubatura totale mc. 150.000.

L'edificio iniziato nel 1939 si trova all'inizio della Zona E.U.R. e costituisce la quinta di sinistra dell'entrata con un'ampia esedra decorata da 126 colonne di marmo venato.

L'edificio è servito da n. 10 scale ed è razionalmente disimpegnato da corridoi con gruppi di servizi opportunamente dislocati onde poterne garantire la utilizzazione sia nel suo complesso che nella più utilitaria ripartizione sia per piano, sia per gruppi di stanze in ogni piano.

Nell'estate del 1953 sono state organizzate a Roma una serie di manifestazioni nel quadro della Zona E.U.R. Prima fra tutte l'Esposizione Internazionale di Agricoltura denominata E.A. 53. L'I.N.A. con

pronto spirito di collaborazione, ha provveduto tempestivamente alla sistemazione dei porticati che furono potuti utilizzare ai fini della Mostra Internazionale della Agricoltura, nonché all'utilizzazione dell'armonioso cortile d'onore che servi e serve di dignitoso vestibolo alla Mostra Internazionale della Motorizzazione.

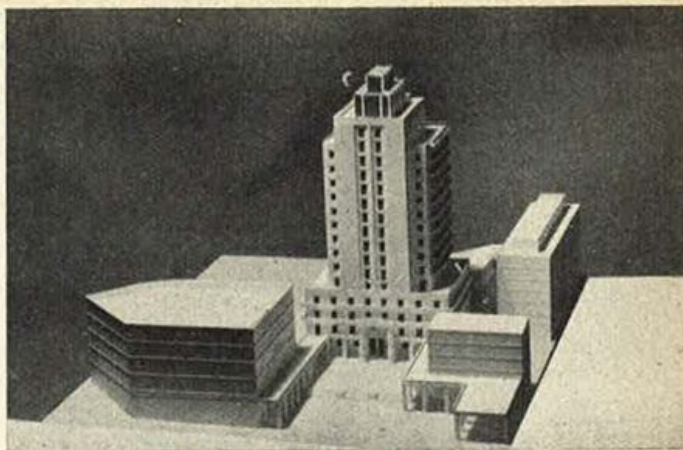
L'Istituto ha pure raggiunto un accordo con la « Rassegna Telaradiocinematografica », in modo che tale Esposizione, polarizzante l'interesse del pubblico e dei tecnici italiani, sarà ospitata al primo piano del grande edificio che porta sulle due testate la sigla dell'I.N.A.

## PALERMO

L'intervento edilizio dell'INA a Palermo con un edificio di alta rappresentanza, che chiuderà e completerà il nuovo e centrale quartiere denominato « Villarosca », fu concretato alla fine del 1951.

Per un complesso di difficoltà procedurali, non imputabili allo I.N.A., dopo l'esecuzione degli scavi i lavori dovettero subire un arresto totale.

Oggi che l'I.N.A. ha deciso di procedere alla realizzazione dell'opera, che culmina in un « grattacielo » alto 60 metri, si è ritenuto opportuno pubblicare la fotografia del plastico, riservandoci di illustrare prossimamente tutto il quartiere del quale il grattacielo I.N.A. costituisce caratteristico sfondo.



Progetto del nuovo edificio dell'INA in costruzione a Palermo. Architetto **CARLO BROGGI** - Superficie coperta mq. 1.700 - cubatura totale mc. 52.000 - giornata lavorative presunte n. 180.000

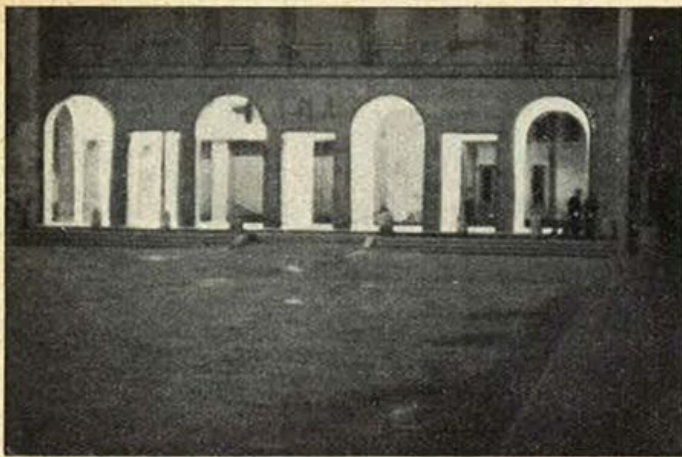


L'inizio dei lavori del grattacielo di Palermo - Sullo sfondo si profila il teatro Massimo di Palermo.



Una veduta del Palazzo dell'INA all'EUR





L'inizio del porticato INA

## Una strada di Ravenna realizzata dall'I. N. A.

L'intervento dell'I.N.A. a Ravenna è stato uno dei più efficaci per la sistemazione urbanistica della Città, in quanto si è svolto in una zona centrale, saturando progressivamente un'importante

arteria stradale, da piazza a piazza. Detto intervento si è mostrato quindi un caratteristico esempio di collaborazione tra il Comune ed il grande Istituto assicurativo, ai fini dell'integrale



La via Corrado Ricci fiancheggiata interamente dagli edifici INA



Il 1° lotto eseguito nel 1937

soluzione di una sensibile parte del Piano Regolatore.

Facilitato dai prezzi del suolo, particolarmente convenienti ed allettanti (e che il Comune ha mantenuti immutati anche nel dopoguerra, manifestando così un acuto spirito di iniziativa), l'I.N.A. effettuava nel 1937 il primo edificio, cui seguiva nel 1941 il lotto 2° mentre, dopo la pausa della guerra, si realizzavano i lotti 3° e 4°, l'ultimo dei quali è stato consegnato agli inquilini all'inizio del 1952.

I dati essenziali della realizzazione edilizia risultano dalle seguenti cifre:

— **Lotto 1°** (ultimato nel giugno 1937) — Superficie coperta mq. 782, Volume mc. 12.995. Sviluppo fronti stradali: m. 83.

— **Lotto 2°** (ultimato nel gennaio 1941). Superficie coperta mq. 893. Volume: mc. 15.731. Sviluppo fronti stradali m. 84.

— **Lotto 3°** (ultimato nell'aprile

1949). Superficie coperta mq. 879. Volume mc. 15.082. Sviluppo fronti stradali m. 65.

— **Lotto 4°** (ultimato nel giugno 1951) Superficie coperta mq. 1014. Volume mc. 17.167. Sviluppo fronti stradali m. 104.

La zona particolarmente delicata, perchè contigua a quella Dantesca, ha imposto una architettura contenuta e non di avanguardia, talchè i progetti, svolti d'ufficio dall'I.N.A., con la collaborazione della Sovrintendenza ai Monumenti della zona, hanno cercato con la scelta dei materiali adoprati e con la scompartitura di pieni e di vuoti, di restare aderenti allo spirito, al colore ed alla plastica del vecchio centro urbano.

Le fotografie che qui riproduciamo testimoniano il considerevole apporto dato dall'Istituto alla città di Ravenna, tanto ricca di tradizioni storiche ed artistiche.

# Lettera aperta

Caro Produttore,

*vorremmo questa volta rispondere proprio a te, ad uno, cioè, dei molti che ci scrivono e si sottoscrivono con tanto di nome e di cognome, se non volessimo mantener fede all'impegno, di replicare a tutti piuttosto che ad uno solo. Vuol dire, caro produttore, che tu saprai riconoscerli nelle nostre parole e che tu avrai quindi il nostro discorso come fatto a te solo: a te, ma pur anche valido per quelli che, al pari tuo, lavorano e lottano nella lontana periferia.*

*In primo luogo, ti consigliamo di non costruire mai una regola estraendola da un caso particolare. Che diamine! Se un contratto non raggiunge il suo buon fine, se l'assicurato si eclissa e magari se la tua Direzione domanda un supplemento di istruttoria che ad un certo momento fa sfuggire l'affare, può darsi che in tutto questo ci sia magari qualche cosa che non va, ma non c'è ragione perchè tu ne debba argomentare e prospettare difficoltà per il tuo lavoro maggiori di quelle che son normali.*

*Elasticità di apprezzamento delle tue proposte e correttezza di replica alle tue richieste, sono le qualità che noi vogliamo dare al meccanismo della nostra organizzazione. Ma non dimenticare che tra centro e periferia può talora, sia pure in casi rari, introdursi una certa differenziazione costituita dal fatto, che tu, il cliente lo vedi, lo valuti, lo pesi, psicologicamente e moralmente, in modo diretto, e ne ricevi un senso di fiducia, ed hai, rispetto al rischio che tu gli copri, un immediato affidamento: tutte cose, che per il centro si materializzano invece in formule, in cifre, in modulazioni convenzionali, non diverse, ma certo, staremmo per dire, più fredde, rispetto al tuo convincimento personale.*

*Piuttosto, detto questo, vogliamo richiamare la tua attenzione (ma ritorneremo sull'argomento) circa la necessità di procedere in modo organico nel tuo lavoro. Tu, caro produttore, vendi una merce, la previdenza, il risparmio, o la previdenza e il risparmio insieme, che è tanto concreta quanto scarsamente visibile nella sua entità. Il venditore di noccioline, mostra il suo cartoccio; il venditore di macchine fa vedere il suo congegno; il venditore di motoleggere, può concedere una prova della macchina. Tu, invece, non hai che parole: parole per descrivere, per ragguagliare, per informare. Arte davvero difficile, la tua, che ci fa restare, spesso, ammirati della tua abilità.*

*Però, caro produttore, non dimenticare questi consigli (ma sappiamo che sono superflui). Intanto, individua la categoria economica alla quale appartiene il tuo possibile cliente e fatti in essa una raggiera la più larga possibile di nominativi. Poi, comincia con l'offrire la merce che più presumibilmente risponde ai bisogni della persona che tu avvicini: e perciò vedi di conoscere alla perfezione la varietà dei pezzi che vuoi vendere. Infine, cerca di aiutarti con quei piccoli espedienti grafici, che rendendo visibile un vantaggio, un lucro, un risultato favorevole, da scontarsi nel tempo, aiuteranno le tue parole a determinare la inclinazione favorevole del cliente. Il tuo Agente ti aiuterà senza dubbio in tutto ciò; ed anche noi, stai sicuro, ti saremo a fianco per darti il meglio che ti può occorrere per il perfezionamento professionale. Ma ricordati, che per un affare sfumato ne restano cento che attendono di essere conclusi per virtù della tua sagacia, della tua costanza, della tua esperta e sensibile intelligenza degli uomini e delle cose: e noi siamo certi che tu riuscirai!*

# NELLA DIREZIONE GENERALE

## Il PRESIDENTE è stato a:

**FOGGIA** il 4 settembre, ricevuto dal Titolare dell'Agenzia, con il quale ha esaminato lo andamento organizzativo e lo sviluppo della produzione.

**BARLETTA** il 4 settembre, incontrandosi con l'Agente Generale, con il quale ha parlato intorno all'efficienza organizzativa della Agenzia ed al suo sviluppo produttivo.

**BARI** il 5 settembre, ricevuto dal Titolare del Compartimento, dai suoi collaboratori e dagli Agenti Generali della città. Nei locali dell'Ispettorato Regionale delle Puglie, il Presidente si è intrattenuto con l'ispettore, gli addetti all'Ispettorato e gli Agenti Generali, per un ampio sguardo sull'attività organizzativa e produttiva, analizzandone l'andamento e le prospettive. Dopo il caloroso saluto dei produttori dell'Agenzia Generale, il Presidente si è recato all'inaugurazione ufficiale della Fiera del Levante per ricevere allo Stand dell'I.N.A. il Capo del Governo S. E. Pella.

### Visite del Capo dell'Organizzazione alla periferia

Il 2 Settembre, nei locali dell'Ispettorato Regionale della Toscana, il Capo dell'Organizzazione ha presieduto una riunione di Ispettori e Funzionari per esaminare la situazione d'insieme creatasi presso l'Agenzia Generale di Firenze, assunta in gestione diretta dal 1° Agosto, e per impartire precise direttive per un maggiore potenziamento organizzativo e produttivo dell'Agenzia Generale stessa.

Il 19 Settembre il Capo del Servizio Organizzazione ha inaugurato a Firenze un corso di specializzazione per i collaboratori professionisti della Regione.

## CORSO DI CONVERSAZIONI PER I PRODUTTORI PROFESSIONISTI DELLA TOSCANA

Alla presenza del Capo del Servizio Organizzazione, sabato 19 settembre — nei locali dell'Agenzia Generale di Firenze — si è iniziato il «Corso di Conversazioni» per i produttori professionisti della Toscana. Tale corso è svolto a cura dell'Ispettorato Regionale e dell'Ispettorato Tecnico.

Ad esso partecipano 36 collaboratori dell'I.N.A., così ripartiti per Agenzia Generale di provenienza: 4 Arezzo, 2 Carrara, 12 Firenze, 1 Grosseto, 3 Livorno, 4 Lucca, 4 Pisa, 2 Pistoia, 4 Siena.

La innovazione del Corso, che è stato qualificato di «Conversazioni» e non di «istruzione» è che la parte teorica sarà ridotta al minimo per dare sviluppo, invece, alla parte pratica. Saranno i collaboratori stessi che sottoporranno di settimana in settimana (il corso avrà la durata presumibile di 8 riunioni successive nella giornata del sabato) ai Funzionari delle Direzioni Generali dell'I.N.A. e de «Le Assicurazioni di Italia», preposti al completamento della loro istruzione professionale, i quesiti che derivano o deriveranno dallo svolgimento della loro attività professionale.

I dubbi o le incertezze che spesse volte questi valenti propagandisti e raccoglitori della previdenza e del risparmio si trovano di fronte, risulteranno più facilmente rimovibili e superabili quando la loro cultura specifica sarà stata ampliata e consolidata.

E degli scopi che il Corso intende raggiungere si sono manifestati entusiasti non soltanto gli Agenti Generali della Regione, ma ancor più gli stessi produttori partecipanti i quali, fin dalla prima riunione, hanno dimostrato un sensibilissimo interesse a questa nuova forma di assistenza professionale che la Direzione Generale dell'Istituto ha inteso predisporre per loro.

In «Documenti di vita italiana» del Centro di Documentazione della Presidenza del Consiglio dei Ministri è apparsa una breve rassegna su «Le Assicurazioni private nel dopoguerra», dalla quale risulta che «durante il 1952 il complesso dei capitali di esercizio, delle riserve patrimoniali e delle riserve tecniche degli Enti assicurativi si è elevato a 180 miliardi di lire». La rassegna aggiunge che «nel 1945 l'importo annuo dei premi complessivamente percepiti dallo Istituto Nazionale Assicurazioni e dalle Compagnie private nei rami vita e danni rappresentava — riducendo i valori monetari in rapporto ai corrispondenti indici dei prezzi all'ingrosso riferiti al 1938 — meno di un quinto dello ammontare dei premi conseguiti nel 1938... Nel 1952, a quanto risulta da rilevazioni statistiche non definitive, l'ammontare complessivo dei premi per le assicurazioni contro i danni segna un ulteriore incremento raggiungendo circa 80 miliardi di lire (pari quindi a oltre 70 volte l'importo dei premi accertati nel 1938), mentre per le assicurazioni sulla vita si sono raggiunti 39 miliardi di lire... L'indice più significativo sull'andamento delle assicurazioni vita è quello relativo ai capitali assicurati, che durante l'anno 1952 hanno superato l'importo di 800 miliardi di lire, pari quindi a circa 31 volte quello del 1938 (24,8 miliardi).

## NEGLI ISPETTORATI REGIONALI

Con ordine di servizio n. 995 del 4 settembre 1953 è stata accettata la domanda di anticipato collocamento in quiescenza del 1° Ispettore di Zona Sig. Luigi LUCERA. Essendo rimasto vacante l'Ispettorato regionale delle Marche, la temporanea titolarità di esso è stata affidata all'Ispettore Superiore Sig. Adalberto GIGLI con effetto 1° agosto 1953.

Con ordine di servizio n. 997 del 25 settembre 1953 sono stati disposti i seguenti movimenti di personale, con decorrenza dalla data indicata a fianco di ciascun nominativo:

- Il Segretario Sig. Silvano MASSERA è assegnato all'Ispettorato Regionale del Piemonte con la qualifica di Ispettore (dal 6 luglio 1953);
- Il Segretario Sig. Romeo PANTI è assegnato all'Ispettorato Regionale della Lombardia con la qualifica di Ispettore (dal 1. luglio 1953);
- L'Ausiliario Sig. Giuseppe CAMPANA è assegnato all'Ispettorato Regionale della Lombardia con funzioni amministrative (dal 10 luglio 1953);
- L'Applicato di 1° Sig. Giuseppe MANTI è assegnato all'Ispettorato Regionale della Lombardia con funzioni amministrative (dal 25 settembre 1953);
- L'Applicato di 1° Sig. Riccardo BUCCA è assegnato all'Ispettorato Regionale del Piemonte con funzioni amministrative (dal 25 settembre 1953).

## ACCORDO I.N.A. - C.I.T.

Sulla linea della assistenza e delle facilitazioni con le quali la Direzione Generale dell'Istituto ha costantemente cercato di venire incontro ai propri assicurati, è stato ultimamente concluso tra l'I.N.A. e la C.I.T. un Accordo di collaborazione, del quale è stata già informata l'organizzazione periferica.

In base a tale accordo, inteso a sviluppare le rispettive finalità dei due Enti, le Agenzie Generali dell'I.N.A. hanno la possibilità di concordare con gli Uffici locali della C.I.T. programmi di viaggio con particolari agevolazioni, di cui possono beneficiare gli assicurati (novelli sposi e nozze d'argento).

## Concorso "Slogan"

Siamo giunti al 31 ottobre, data di scadenza del Concorso indetto per la scelta di tre «slogans» particolarmente efficaci per suggestività ed originalità.

Abbiamo potuto registrare una partecipazione numericamente rilevante, il che sta a dimostrare che l'esigenza di potersi valere di quei richiami sintetici e sollecitatori quali sono appunto gli «slogans» è avvertita da una notevole parte dei collaboratori.

Il numero complessivo degli «slogans» inviati sarà solo possibile determinarlo con esattezza quando tutto il materiale sarà stato aperto e sottoposto all'esame della speciale Commissione.

Ora esso è accuratamente raccolto e conservato per essere affidato al vaglio della Commissione anzidetta, che dovrà prevedere un certo numero di sedute per esaminarlo tutto e disporre la graduatoria.

Non sappiamo quale sarà l'esito del Concorso: ce lo dirà la Commissione chiamata a giudicare.

Noi ci auguriamo che sia brillantissimo e che prestigiose idee, come lucidi dardi, sfreccino dalle prementi buste.

Ad ogni modo sappiamo che un risultato è, comunque, raggiunto: siamo ora in diversi a farci pensiero della ricerca dei mezzi di più rapida e moderna trasmissione alle menti distratte e frettolose del sano e benefico richiamo della libera previdenza e della correlativa missione dell'INA.

A dopo l'esame, carissimi collaboratori. E molti auguri!

# NELLE AGENZIE GENERALI

## Situazione organizzativa Agenzie Generali

Il Consiglio di Amministrazione nell'ultima riunione, presa in esame la situazione organizzativa delle Agenzie Generali, ha confermato lo orientamento già da tempo in atto, di venire incontro con provvedimenti particolari, da esaminare caso per caso, a quelle Agenzie Generali che si trovano in particolari condizioni e che intendono rafforzare la loro struttura organizzativa permanente.

## Vacanza di Agenzie Generali

Si porta a conoscenza che si sono rese vacanti le Agenzie Generali di Trapani, Firenze e Livorno.

All'assegnazione di dette Agenzie possono concorrere tutti coloro che siano in possesso dei prescritti requisiti, tenendo presente che per la nomina ad Agente Generale costituisce titolo preferenziale l'appartenenza alla Organizzazione dell'Istituto, come stanno a dimostrare anche le ultime nomine, e precisamente:

**Rieti - Sig. Ernando Fedi**, già impiegato e produttore della stessa Agenzia;

**Napoli - Comm. Ciro Montuori**, già Coagente Generale di Genova;

**Ragusa - Dr. Giuseppe Battaglia**, già Sovrintendente della stessa Agenzia;

**Genova - Comm. Riccardo Renzi**, già Coagente Generale della stessa Agenzia.

E' da sottolineare che tutte e undici le Agenzie Generali concesse nel 1952 e nel 1953 dall'attuale Amministrazione sono state assegnate ad elementi già facenti parte della Organizzazione periferica dell'I.N.A.

## Limiti di età degli Agenti Generali

Del provvedimento che proroga, nei confronti degli Agenti Generali particolarmente meritevoli, il limite di età stabilito per la cessazione del mandato, hanno finora beneficiato gli Agenti Generali di Arezzo e di Ferrara.

Hanno preso inoltre la parola l'On. Bima, il quale ha espresso la sua gratitudine all'I.N.A. ed al Dr. Orlandi per l'appoggio che hanno dato alla costituzione delle Casse Rurali nel Piemonte, il Comm. Mastropietro, Coagente generale di Torino, il quale ha espresso al Cav. Monti il compiacimento di tutti i col-



Il Prefetto Peano si congratula con il nostro Agente Generale

leghi del Piemonte, porgendogli il dono di due artistiche porcellane di Capodimonte.

Il Cav. Monti, visibilmente commosso, ha ringraziato le Autorità, le Signore, i Funzionari dell'I.N.A., i colleghi, i collaboratori, gli amici, per la cordialità tributatagli e per l'onore conferitogli. Ha quindi espresso la sua fede nella ripresa dell'intenso lavoro produttivo e nelle maggiori fortune dell'Ente, in favore del quale egli si è dichiarato onorato di prestare la sua opera.

Dopo efficaci parole del Sindaco, il Cav. Monti ha ricevuto l'augurio ed il compiacimento dei propri collaboratori, che gli hanno fatto omaggio di un simbolico dono accompagnato da una pergamena.

Dopo la cerimonia ha avuto luogo una riunione degli Agenti generali del Piemonte, alla quale hanno preso parte gli Ispettori dell'I.N.A., presieduta dal Capo del Servizio Organizzazione.

## A O S T A

### Medaglia d'oro all'Agente Generale

Sabato 29 agosto, nel salone principale dell'albergo «à la jolie bergère» in località Pila-Peroulaz, nei pressi di Aosta, ha avuto luogo la cerimonia della consegna della medaglia d'oro «Lavoro e Fedeltà» al Cav. Castello Monti, Agente Generale dell'I.N.A. per Aosta.

Ad essa sono intervenuti il Prefetto Peano, il Vice Presidente del Consiglio Regionale Ing. Pasquale, il Sindaco della città Sig. Savioz, il Capo dell'Organizzazione dell'I.N.A. dr. Vittorio Orlandi, gli Ispettori Ing. Filiberto Rocca e Comm. Marino Marini, nonché i funzionari della Direzione generale dell'I.N.A. e delle «Assicurazioni d'Italia», che prestano servizio presso gli Ispettorati del Piemonte e numerosi Dirigenti della «Cogne». Hanno preso pure parte alla cerimonia quasi tutti gli Agenti generali dell'I.N.A. delle altre zone del Piemonte con le rispettive Signore, tutti i collaboratori diretti del festeggiato Cav. Monti e numerosi amici ed estimatori dello stesso.

Ha fatto gli onori di casa con squisita signorilità la Signora Monti validamente coadiuvata dal consorte.

Allo spumante si è levato a parlare il Dott. Orlandi, il quale ha avuto parole di vivo compiacimento per l'organizzazione produttiva attuata e sviluppata nella zona e ha rammentato come l'Agente Generale di Aosta abbia dovuto avviarla e potenziarla in momenti particolarmente difficili della vita nazionale, dichiarandosi lieto che fosse toccato a lui, da parte della Direzione generale, il compito di procedere alla premiazione. Ha quindi consegnato al Cav. Monti la medaglia d'oro, dando lettura della motivazione con cui la Direzione Generale gli ha conferito l'ambito segno di riconoscimento per l'opera svolta in favore dell'Istituto.

Ha poi presa la parola S. E. Peano, il quale ha ricordato le benemerite di quel Governo Giolitti cui risale il merito della ideazione di un potente Istituto assicurativo finanziario, al

servizio della Nazione per finanziamenti di utilità sociale e si è dichiarato lieto che l'intendimento dei legislatori abbia avuto un risultato così brillante come gli appare oggi quello dell'I.N.A. nelle sue realizzazioni attuali e nelle prospettive future.

E' stata quindi la volta del Comm. Marini, Titolare dell'Ispettorato per il Piemonte, il quale ha illustrato ai presenti l'organizzazione I.N.A. in Piemonte, che viene via via sviluppandosi secondo gli intendimenti della Direzione generale, ed ha annunciato che l'ammontare dei capitali assicurati a tutto agosto in Piemonte ha superato la cifra di cinque miliardi.

## LUTTO NELL'AGENZIA GENERALE DI LIVORNO

Nel pomeriggio del 15 ottobre è deceduto a Livorno il Comm. Antonio Scardino, nostro Agente Generale della città. E' stata una perdita dolorosa per la nostra organizzazione nella Toscana, in quanto lo scomparso era persona di fermo carattere e di vive doti di intuizione e di organizzazione. Il rimpianto da lui lasciato tra colleghi, conoscenti, amici e nella cittadinanza stessa è stato dimostrato dalla commossa partecipazione degli intervenuti alle sue esequie.

Quando il corteo si è mosso dalla dimora dell'estinto, i bimbi dell'Istituto Pascoli ne erano alla testa recando mazzi e cuscini di fiori. Seguivano poi i «fratelli» della Misericordia ed il Clero. Ad essi faceva seguito la bara che, deposta nell'auto funebre, era addobbata dalle numerosissime corone tra le quali si notavano la corona delle Agenzie Generali INA della Toscana, la corona dei collaboratori e degli impiegati dell'Agente Generale di Livorno, le corone delle Direzioni Generali dell'I.N.A. e dell'Assitalia ed altre di Società toscane e di estimatori dell'estinto. Intorno all'auto funebre erano il Dott. Virgilio Gallo,

titolare dell'Ispettorato Regionale per la Toscana, in rappresentanza del Presidente, del Direttore Generale e del Capo del Servizio Organizzazione dell'I.N.A., il Dott. Nicola Cosentino, Ispettore delle Assicurazioni d'Italia, in rappresentanza del Direttore Generale e della Direzione della Società, il Rag. Eugenio Gentile, Agente Generale dell'Istituto a Pisa ed il Rag. Mario Bencivenga, nostro Agente Generale ad Arezzo.

Erano dietro alla bara, nel più grande dolore, la consorte Sig.ra Elena ed i figli Lilliana con il marito, Luciano con la fidanzata, i fratelli, le sorelle e gli altri parenti.

Molti altri colleghi ed amici erano presenti ai funerali, che hanno mostrato quanto grande sia il rimpianto lasciato dal defunto.

«Cronache dell'I.N.A.» vi si associano profondamente, esprimendo alla Consorte ed alla Famiglia la propria viva partecipazione al loro dolore, nonché la certezza che l'opera svolta dal loro congiunto rimarrà nella gran-

## MODENA

### Gita premio del personale dell'Agenzia

Il 27 settembre, l'Agenzia generale di Modena ha offerto al proprio personale l'annuale gita premio. Quest'anno la meta della gita è stata Venezia. Tutta l'organizzazione aziendale — Agenti viaggiatori e locali, produttori, personale amministrativo — ha preso posto in torpedone da gran turismo raggiungendo comodamente la destinazione. A Venezia la prima tappa è avvenuta all'Ispettorato Regionale ove, per espresso desiderio dell'Agente Generale, il titolare del Compartimento ha provveduto alla consegna delle medaglie d'oro « Lavoro e Fedeltà », assegnate ai collaboratori che operano per l'Amministrazione da oltre 25 anni.

L'Ispettore Superiore Comm. rag. Eduardo Petruolo ha porto un cordiale saluto agli intervenuti ed ha quindi proceduto alla premiazione, consegnando la medaglia d'oro sia all'Agente generale Comm. Domenico Pesavento che ai collaboratori Narciso Pesavento, Alberto Tiezzi, Arnaldo Camurri, Driano Rodeghiero. Tanto nelle parole pronunciate dall'Ispettore che in quelle di commosso ringraziamento dei premiati, si è potuto avvertire l'attaccamento di tutti al grande Ente di Stato. L'Agente generale, che durante la cerimonia aveva ricevuto simpatiche attestazioni di affetto, ha poi offerto a tutti un pran-



L'Organizzazione aziendale di Modena in Piazza S. Marco a Venezia

zo in una sala del ristorante « Al Colombo » dove i giganti hanno creato un'atmosfera di spensierata allegria. Gli intervenuti si sono poi divisi in gruppi per la visita ai principali monumenti veneziani, ritrovandosi alle ore 13 al Piazzale Roma per il ritorno a Modena.

## TRENTO

### I risultati della gara di produzione

Presenti l'Ispettore Regionale Dr. Sabatini per l'I.N.A. e l'Ispettore Regionale Comm. Magaldi, per le Assicurazioni d'Italia, si è tenuta, sabato 26 settembre, nei locali della Agenzia Generale di Trento, una riunione, alla quale hanno partecipato i migliori Agenti Produttori dell'intera Provincia.

Questo raduno costituiva la conclusione di una gara di produzione iniziata il 1° gennaio 1953 e terminata il 31 agosto scorso. Obiettivo della gara era il raggiungimento della quota in capitali assicurati presentata nel corrispondente periodo del 1952. Il premio da suddividersi era subordinato alla condizione che tutti i partecipanti raggiungessero e superassero i minimi loro imposti.

Fu quindi con parole di vivo compiacimento, che il Coagente Generale di Trento, Sig. Alessandrini, rivolgendosi ai convenuti,

volle illustrare i risultati della gara, analizzando soprattutto attraverso il congegno che la aveva animata, fondendo in un assieme organico e compatto tutte le migliori forze dell'Agenzia. Esito della gara: tutti i 17 concorrenti, nel risultato collettivo, riuscirono a raggiungere e sensibilmente superare il livello della produzione raccolta nello stesso periodo dell'esercizio precedente.

Il Dr. Sabatini procedeva quindi alla distribuzione dei premi, dopo essersi compiaciuto per l'iniziativa degli Agenti Generali e per i risultati produttivi ottenuti.

Il Coagente Generale rag. Doff Sotta infine, in una rapida rassegna sull'andamento del lavoro nei rami elementari, richiamava l'attenzione di tutti su di una maggior intensificazione della produzione in questo importante settore, mentre, commentando i termini di una nuova gara, sottolineava gli sforzi compiuti dall'Agenzia Generale per facilitare l'organizzazione ed il coordinamento del lavoro, stimolando ed incoraggiando una sempre maggiore penetrazione produttiva in tutti i rami.

Dopo la riunione, i premiati erano invitati ad un pranzo offerto dagli Agenti Generali di Trento, in un caratteristico locale cittadino.



Gli Agenti generali di Trento, l'Ispettore Regionale e gli Agenti produttori premiati

### Una indagine per "campione", svolta dall'Agenzia Generale di Venezia

L'Agenzia Generale di Venezia ha condotto una interessante indagine per « campione » fra le famiglie degli alunni della città di Venezia.

I risultati di tale indagine sono stati di notevole interesse ed hanno posto in evidenza una propensione al risparmio assicurativo del 34% degli intervistati.

Nel corso delle successive visite agli assicurandi è stato possibile concludere contratti assicurativi anche sulle teste di diversi intervistati che avevano risposto negativamente.

In esito al referendum la R. A. I., nel Programma nazionale, ha comunicato: « A cura dell'INA è stato ultimato un interessante ed accurato referendum fra tutte le scuole del Comune di Venezia per conoscere come è veduta e sentita la Previdenza assicurativa da parte dei genitori e degli alunni ». Indi ha riferito i dati sopra riportati.

### LUTTO DEL NOSTRO AGENTE LOCALE DI PONTEDERA

Il Sig. Giordano CACIAGLI, nostro valente Agente Locale in Pontedera (Pisa) è stato colpito da un grave lutto. Il di lui padre, Comm. Fernando, è deceduto il 20 settembre c. a.

Assessore anziano e Pro Sindaco del suo Comune era circondato dalla stima e dall'affetto dei suoi concittadini.

Alla desolata vedova, sig.ra Genny, ed ai figli carissimi Giordano e Bruno, indirizziamo tutto il nostro vivo e sincero cordoglio.

### NASCITA

La casa del Sig. NERVI Giovanni, Sovraincidente dell'Agenzia Generale I.N.A. di Cuneo, è stata allietata dalla nascita del secondogenito, al quale è stato imposto il nome di Claudio.

Padrino al battesimo è stato l'Agente generale Sig. Mario CONTERNO. Al Sig. Nervi ed alla Gentile Signora felicitazioni ed auguri.

### CORSE AL GALOPPO A LANCIANO

Le frequentatissime corse di cavalli che si svolgono nell'ippodromo di Lanciano a settembre, hanno avuto questo anno una corsa dotata del premio dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni. Nel giorno in cui si è svolto il gran premio « Città di Lanciano » è stato anche disputato il premio dell'I.N.A., costituito da una artistica Coppa, che è stata consegnata alla vincitrice scuderia Falconi dallo stesso Agente Generale di Chieti, Dr. Romano Romanini.

# AVVIAMENTO ALLA PRODUZIONE ASSICURATIVA

INSEGNAMENTI E CONSIGLI DI UNA UTILE  
PUBBLICAZIONE PER GLI ADDETTI ALLA PRODUZIONE

Recentemente è stato tradotto in italiano, a cura de «L'Assicurazione Italiana», il libro J. J. Garrido Y Comas «Avviamento alla Produzione Assicurativa». La pubblicazione è di quelle fatte — a differenza di non poche altre che non riescono a dire alcunchè di concreto — veramente per i produttori. Vogliamo dire, cioè, che tutti coloro che si occupano di produzione e di organizzazione possono trarre dalla lettura di questo libro utili consigli ed insegnamenti validi.

La pubblicazione è stata articolata in cinque parti ed in verità ci troveremo imbarazzati se dovessimo dire quale tra queste ci ha maggiormente interessato. Gli è che ognuna delle parti che compongono il libro si sviluppa in modo organico e concreto, seguendo un filo logico che porta sempre ad interessanti conclusioni.

Tuttavia, pur concordando con l'autore sulle indicazioni generali e sui consigli che ci sembrano atti a conseguire il successo, faremo qualche considerazione su quanto ci sembra non attuabile in ogni caso.

Il libro è scritto per chi inizia il lavoro produttivo e quindi i sistemi indicati dallo autore ci sembrano più validi, naturalmente, per i produttori che sviluppano un lavoro individuale (produttori di piazza).

Gli ispettori di zona, i capi zona, i viaggiatori, che operano in modo più complesso del produttore di piazza, potranno però anche essi avvantaggiarsi considerevolmente di tutti quei consigli ed ammaestramenti che affinano professionalmente il produttore-organizzatore.

Questi elementi infatti devono essere molto ben preparati per potersi imporre autorevolmente con i collaboratori della zona di competenza ed è quindi evidente il loro interesse di fornirsi di una solida cultura assicurativa.

Della parte prima del libro segnaliamo i capitoli V, *Sentire le assicurazioni*; il capitolo VI, *Conoscere le assicurazioni*; il capitolo VII, *Sapersi esprimere*; il capitolo VIII, *Libri e riviste utili*.

I temi proposti nei capitoli V, VI e VII non hanno bisogno di commenti: per persuadere bisogna essere persuasi; per offrire il tipo di assicurazione adeguata al cliente occorre conoscere le assicurazioni; per offrire bene è necessario sapersi esprimere.

Sull'importanza del capitolo VIII richiamiamo in particolare l'attenzione dei nostri amici produttori. Istruitevi, amici, e vi porrete in una posizione privilegiata rispetto a colleghi e concorrenti meno dotati; la migliore conoscenza della tecnica assicurativa e la capacità di risolvere i problemi assicurativi che il cliente vi può porre vi sarà di enorme ausilio per l'acquisizione di nuovi affari e per la sempre maggiore dilatazione della sfera di attività.

Della parte seconda ci sono piaciuti tutti i capitoli ed in particolare i questionari dei capitoli XII, XIII, XIV e XV, di cui stralciamo qualche spunto più interessante:

*Se qualcuno fa una affermazione categorica in mia presenza, debbo contraddirlo decisamente?*

Se faccio così dimostro tanto poco tatto quanto ne dimostra lui e corro il rischio di essere considerato un pedante antipatico.

*Ho occasione di notare che la gente rifugge dal trattare con me argomenti nei quali sa di essere in profondo disaccordo?*

In questo caso è molto probabile che ciò sia dovuto alla mia scarsa tolleranza verso le opinioni altrui ed alla scortese pretesa che le mie idee debbano sempre corrispondere alla verità.

Del capitolo VII, dedicato all'aspetto esteriore non sfuggirà a nessun produttore l'importanza di fare una favorevole impressione ai fini del conseguimento degli obiettivi che il produttore si pone.

La negligenza nel vestire e nella cura della persona producono effetti spiacevoli che non aiutano certamente l'acquisitore d'affari nel duro lavoro che compie tutti i giorni.

La parte terza è dedicata allo studio dell'organizzazione ed è questa a nostro parere la più interessante del libro. Se tutti i produttori lavorassero con metodo, se controllassero meticolosamente il lavoro compiuto ed i risultati ottenuti, constaterebbero quanto sia più redditizio organizzare secondo criteri organici e sani il proprio lavoro.

Dei sette capitoli che compongono la parte terza di «Avviamento alla Produzione Assicurativa» si potrebbe scrivere a non finire; in particolare rileviamo l'importanza della parte riferita alla continuità nello sviluppo della attività, necessaria per vedere il proprio lavoro coronato dal successo, ed alla cura che si deve avere nelle annotazioni che si riferiscono al lavoro compiuto. Se non si vuole disperdere una parte di quello che si è fatto si consiglia di prendere l'abitudine di compilare una scheda per ogni nominativo visitato e correderla di tutte quelle notizie che possono riuscire utili.

Sul capitolo «Come ottenere i candidati» pensiamo che non sia possibile seguire solo i metodi proposti è cioè praticare la selezione preventiva dei candidati conosciuti personalmente o che ci siano stati presentati da terze persone e quindi visitare i candidati selezionati.

Questi sistemi di lavoro si adattano a tutti quei produttori che indirizzano di preferenza la propria attività verso determinate categorie professionali o verso gruppi di persone di cui si sia in grado di avere notizie sulle condizioni sociali, di famiglia ed economiche.

Ci sembra perciò consigliabile un tale sistema di lavoro nei comuni a popolazione media, dove è più facile avere preventivamente le notizie che interessano assicurativamente. Siamo convinti che se i viaggiatori dell'INA abituassero gli agenti locali

a lavorare seguendo un simile indirizzo, risultati positivi si otterrebbero con sicurezza. Sarebbe anche ben fatto indurre l'agente locale a compilare una scheda, per ogni persona che è in grado di stipulare un contratto di assicurazione, corredata di quelle notizie che più interessano l'assicuratore. Quando invece si è costretti a sviluppare un lavoro di massa, allora le cose cambiano ed il produttore si deve organizzare in modo da poter proporre a quanta più gente possibile la stipulazione di un contratto di assicurazione. In tal caso il produttore non può avvalersi neanche dell'ausilio della conoscenza di condizioni economiche, sociali e di famiglia del candidato e deve perciò fare esclusivo affidamento sulla sua capacità di persuasione.

La parte quarta tratta dell'intervista, della cui importanza gli assicuratori si rendono perfettamente conto. Specie quando si affronta l'assicurando senza sapere niente di lui, senza la minima indicazione sulla sua personalità, al produttore non resta che fare affidamento sulla efficacia della intervista alla quale egli sottopone il candidato alla assicurazione. E' evidente che il produttore capace deve volgere tutta la sua attenzione alla preparazione dell'intervista, alla scelta degli argomenti a cui far ricorso, al modo di presentarsi all'assicurando. Ed a questo punto giova ricordare quello che si è detto circa le cure della persona, la conoscenza dell'assicurazione ed il sapersi esprimere: il produttore deve anzitutto bene impressionare come comportamento, deve compiere ogni sforzo per riuscire simpatico e, naturalmente, deve essere in grado di proporre le forme di assicurazioni che ritiene adatte al cliente con chiarezza di esposizione e con competenza.

Necessità di lavoro impone al produttore la massima elasticità nella condotta della intervista e nel saperla adattare alla personalità del cliente mano a mano che questa si rivela al produttore. Perciò non è facile fornire indicazioni al riguardo.

Il buon produttore è sempre buon psicologo e quindi si vale di una pronta sensibilità e di una agile intuizione, che lo mettono in grado di soddisfare nel miglior modo le situazioni e le osservazioni del cliente. Quello che molto conta nel lavoro di acquisizione è il saper conquistare la simpatia del cliente e la sua fiducia verso l'assicuratore. Se simpatia e fiducia non mancano, gli affari non mancheranno.

Si lavori sempre con dignità e lealtà; cortesi con il cliente; pronti a dimostrare la massima comprensione ed interesse per gli affari dell'assicurando. E' così che si guadagna la stima del pubblico, è così che si diventa assicuratori.

La parte quinta tratta delle obiezioni e sappiamo tutti quante ne vengono fatte e come sia possibile confutarle quando si ha la piena conoscenza della tecnica assicurativa. Il consiglio che noi vi diamo è quello di accettare sempre di buon grado le obiezioni che vengono fatte; cercate di confutarle con il miglior garbo possibile ricorrendo soprattutto ad argomenti convincenti e semplici; tenete presente, amici produttori, che chi obietta è a metà convinto e ponete perciò il massimo impegno nelle vostre argomentazioni.

La parte quinta termina con un capitolo dedicato all'etica professionale e pone nel dovuto rilievo la funzione altamente morale e sociale del produttore di assicurazione.



# LA CURA DELLA CLIENTELA

## conserva ed accresce la produzione

La rivista francese «L'Assurance française» ha pubblicato nel suo fascicolo di giugno del corrente anno un articolo sulle relazioni fra gli assicuratori vita e la loro clientela, le cui argomentazioni meritano di essere riportate per l'interesse che rivestono.

La rivista afferma che il problema dei rapporti costanti e regolari che gli assicuratori vita devono intrattenere con la loro clientela è molto spesso ignorato sia dai produttori che dai dirigenti delle compagnie. Dall'osservanza di tale regola può dipendere non soltanto la buona conservazione del portafoglio, ma anche il miglioramento sensibile della produzione e perfino l'impianto più agevole di una solida organizzazione.

Visitando frequentemente i propri assicurati, il produttore vita riuscirà a creare intorno a sé un clima di crescente fiducia e perfino amichevole. Egli non dovrà più temere che un concorrente più abile riesca a concludere un affare nello ambito del proprio portafoglio. Quanti casi si potrebbero citare di produttori che hanno visto affluire magnifici affari alla concorrenza per il solo fatto che avevano trascurato la propria clientela! Le innovazioni di carattere tecnico o legislativo offrono di continuo lo spunto per visitare i vecchi assicurati. Il lancio di una nuova forma d'assicurazione, oppure lo articolo di una legge che conceda, ad esempio, vantaggi fiscali a chi abbia stipulato un'assicurazione sulla vita, costituiscono fonti preziose per la conclusione di nuovi affari. Resta poi sempre facile ad un produttore mantenere i contatti con gli assicurati attraverso l'invio di una lettera di felicitazioni in occasione di una nascita, di

un anniversario ecc. Una semplice rubrica tenuta costantemente aggiornata permetterà di rintracciare facilmente gli eventi più importanti della vita familiare dell'assicurato.

Una volta instaurata la cordialità dei rapporti è relativamente facile, non soltanto concludere nuovi affari in conseguenza sia di cambiamenti nelle condizioni dell'assicurato, che dell'introduzione di nuove forme assicurative o di vantaggi fiscali, ma anche utilizzare l'assicurato come fonte di preziose indicazioni. Infatti, non si deve mai dimenticare che l'assicurato è una centrale d'influenza a disposizione del produttore. E' pertanto inconcepibile il completo abbandono in cui sono lasciati gli assicurati, talvolta per decine di anni od anche più; anche se cause di forza maggiore non permettono visite frequenti, la clientela dovrebbe tuttavia ricevere la visita di un rappresentante qualificato della compagnia almeno ogni due o tre anni.

D'altro canto, i dirigenti delle compagnie devono facilitare il più possibile tale compito ai propri produttori, mettendo a loro disposizione il materiale più adatto: prospetti ben presentati riguardanti le nuove forme, documentazioni chiare e semplici.

La rivista, nel richiama-



« Se fossi in Lei mi precipiterei ad assicurarmi contro gli incendi. Nella giornata di dopodomani vedo, infatti, molto fumo nella Sua casa! ».

(Versicherungswirtschaft)

re l'attenzione degli assicuratori su tale problema, fa ovviamente riferimento alla situazione organizzativa del mercato vita francese. Ma pensiamo che il problema esista dovunque, quindi anche in Italia, e che pertanto i suggerimenti proposti possano formare oggetto di esame sereno anche da

parte degli assicuratori italiani. L'articolista de «L'Assurance Française» conclude il suo scritto affermando, ed a ragione, che le idee esposte possono sembrare elementari tanto sono ovvie. Purtroppo, e la esperienza ce lo insegna, molto spesso le cose ovvie sono tali soltanto a parole!

## Vi invitiamo a leggere

— FECCI - BARTOLINI - *Le norme di legge che regolano l'assicurazione.* - Opera destinata in origine all'organizzazione interna della compagnia «La Fondiaria» di Firenze, ma poi divulgata dal Centro Studi Assicurativi di Milano per la sua grande utilità. E' un'analisi profonda, sia dal punto di vista giuridico che da quello pratico, di tutte le disposizioni legislative che direttamente o indirettamente riguardano l'assicurazione.

— il n. 3 - 1953 della Rivista «Assicurazioni» nel quale sono contenuti i seguenti articoli: Lorenzo MOSSA, *Impresa e contratto di assicurazione nelle vicendevoli relazioni*; Emilio DUSI, *Risoluzione di diritto del contratto di assicurazione contro i danni dell'incendio per mancato pagamento del premio*; Francesco CIRACI, *Situazione patrimoniale, conti economici e industriali delle imprese di assicurazioni operanti in Italia. Esercizi 1950 e 1951*; Anselmo ANSELMI, *La prima riunione della Commissione Esecutiva del Comitato Europeo delle Assicurazioni.* Seguono il notiziario, la rassegna bibliografica, la documentazione legislativa e numerose sentenze ampiamente commentate.

— EUGENIO GRECO, *Lo zillmeraggio* (a proposito di imprese assicurative) - Breve e chiara trattazione dello zillmeraggio, con particolare riferimento alla sua pratica applicazione in Italia. L'opuscolo è stato pubblicato dalla Casa Editrice Cardani di Milano.

— J. J. GARRIDO Y COMAS - *Avvicinamento alla produzione assicurativa.* - E' la traduzione in lingua italiana di un pregevole ed approfondito studio pubblicato in Spagna. In appendice trovasi un utilissimo dizionario elementare di terminologia assi-

curativa. Il volume è stato pubblicato a cura della Rivista «L'Assicurazione Italiana» di Milano. (Vedere più ampia recensione a pag. 19).

### LE ASSICURAZIONI AMERICANE SULLA VITA

NEW YORK, 7 — *Nel corso degli ultimi anni, negli Stati Uniti si è verificato un aumento notevole delle forme assicurative sulla vita, contratte sia per iniziativa governativa che privata. Una recente indagine condotta dal Wall Street Journal rivela infatti che più di 90 milioni di americani — cioè il 56% della popolazione — disporranno per la fine di questo anno dell'eccezionale cifra di 300 miliardi di dollari di assicurazioni sulla vita, il che significa, un aumento del 50% rispetto al totale risultante alla fine del 1948.*

*Durante i primi sette mesi del corrente anno i nuovi contratti assicurativi hanno superato quelli del 1952 del 19%, e l'aumento verificatosi dal 1945 ad oggi eguaglia quello dei precedenti 27 anni: cosicché circa i tre quarti degli americani dispongono ora di un'assicurazione sulla vita. La media delle polizze assicurative per ogni famiglia è solita da 3.300 dollari nel 1945 a 5.400 dollari nel 1952. Questa crescente tendenza verso una simile forma di previdenza è una diretta conseguenza del periodo di prosperità che attraversano gli Stati Uniti e della certezza che tale prosperità continuerà anche per l'avvenire: i capi famiglia che acquistano case o altri beni a rate sono certi che in caso di morte i loro figli saranno in grado di continuare i pagamenti; molti si assicurano per poter vivere una vecchiaia agiata e parecchi altri per garantire gli studi universitari ai loro figli. (Ansa)*

CRONACHE DELL' I. N. A.  
N. 5-6 - settembre-ottobre 1953  
Dir. resp.: Dott. S. Matricardi  
Autorizzazione del Tribunale  
di Roma 25 Maggio 1953  
n. 3317 di reg.

Tip. BIMOSPA - Roma