

# Cronache dell'INA

BOLLETTINO TECNICO E D'INFORMAZIONE

7

Attualità del Risparmio Assicurativo ♦  
Incasso premi Assicurazioni Popolari ♦  
Due pubblicazioni di propaganda ♦  
Concorso "Slogan" ♦  
Propaganda scolastica ♦  
Scuola e Previdenza ♦  
L'intervento finanziario dell'I.N.A. per le case ai senza tetto ♦  
Attività edilizia ♦  
Nella Direzione Generale ♦  
Vita dell'Assitalia ♦  
Dalla Fiumeter ♦  
Lettera aperta ♦  
Nelle Agenzie Generali ♦  
Abbiamo letto

NOVEMBRE 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

L'oro ribassa, le quotazioni dell'oro raggiungono il livello dei prezzi di acquisto corrisposti dalle banche di emissione, l'oro non è più, forse, il dominatore dei mercati, il bene rifugio verso cui si è sospinti da guerre ed inflazioni. Anche il mito dell'infrangibile sicurezza dell'oro si vela e sfuma nella presente congiuntura internazionale? Per un paese come il nostro, nel quale l'inflazione è stata combattuta per difendere, in primo luogo, il potere di acquisto degli stipendi e dei salari, può darsi che le vicende del mercato dell'oro abbiano incidenze meno sensibili che altrove. Ma ci preme di rilevare, comunque sia, questo fatto, e ciò per due buone ragioni. La prima è che tendenze di mercato del genere non possono avere se non favorevoli ripercussioni nell'andamento della nostra attività produttiva. Il momento psicologico può essere favorevole a coloro, come noi, che vendono previdenza e risparmio, se lo sapremo cogliere negli aspetti per noi più interessanti. La seconda ragione è, che ancora più di prima, se così ci possiamo esprimere, risulta chiara l'utilità e la bontà dell'assicurazione, per cui, mentre nell'alternarsi della congiuntura costi pagati dall'assicurato e servizi a lui resi possono trovare equilibrio nel tempo, resta fermo in ogni momento il valore sociale dell'assicurazione, sotto il duplice profilo, della diffusione dello spirito di previdenza e della formazione di masse di risparmio destinate a consolidare quella produttività che, a sua volta, incrementa le possibilità del risparmio, e così anche di quello assicurativo. È questa una considerazione, ne siamo sicuri, che la lungimiranza degli uomini di Governo non ha mancato nè mancherà di fare, onde questa nostra così delicata industria abbia il respiro che si merita.



LA PREVIDENZA  
(STATUA NELLA SEDE DELL'I.N.A.)



Corporate Heritage  
& Historical Archive

# ATTUALITA' DEL RISPARMIO ASSICURATIVO

*L'esame dell'andamento dei depositi bancari nelle singole Regioni e Province conferma le possibilità d'incremento del risparmio assicurativo esistenti localmente e per l'assicuratore vita costituisce un significativo termine di confronto per i risultati che si ripromette di raggiungere.*

I dati sul risparmio bancario e postale alla fine degli anni 1938 e 1947-1952, che in un fascicolo precedente<sup>(1)</sup> ponemmo a raffronto con i dati sul risparmio assicurativo per gli stessi anni, si riferivano tutti all'intero territorio nazionale. Il confronto serviva ad offrire un primo sguardo panoramico in un campo che senza dubbio merita di essere attentamente considerato e a trarre alcune deduzioni di carattere generale; d'altra parte, una analoga comparazione fra il settore bancario-postale e quello assicurativo, estesa alle singole regioni e provincie, non sarebbe stata neppure possibile, non esistendo per le assicurazioni dati globali (I.N.A. e imprese private) all'infuori di quelli concernenti tutto il territorio della Nazione.

E' sembrato però utile pubblicare i dati sui depositi bancari per ciascuna regione e per ciascuna provincia - anche questi alla fine degli anni 1938, 1947, 1948, 1949, 1950, 1951 e 1952 - per dare la possibilità a coloro i quali operano nel campo della produzione di effettuare per proprio conto, sulla base delle proprie particolari esperienze, gli opportuni confronti fra lo sviluppo dell'attività

bancaria e quello dell'attività assicurativa onde trarne indicazioni utili per il lavoro in avvenire.

Purtroppo non si hanno, fino all'anno 1949 compreso, dati regionali e provinciali separati per i conti correnti di corrispondenza con clienti e i depositi fiduciari delle aziende di credito: perciò non vi è stata la possibilità di mettere in evidenza, per tutti gli anni considerati, i dati sui risparmi fiduciari, cioè, come già si fece rilevare<sup>(2)</sup>, su quella parte dei depositi bancari che - a differenza dei conti correnti - costituisce vero e proprio risparmio e quindi forma oggetto di una attività che più si avvicina a quella del ramo vita. Perché fosse almeno possibile effettuare un rapido confronto di dati omogenei per tutti gli anni considerati, abbiamo pubblicato anche per gli anni 1950 e successivi - per i quali si hanno pure i dati separati per i depositi fiduciari e i conti correnti - i dati globali relativi ai depositi bancari (depositi fiduciari e conti correnti), oltre a quelli relativi ai soli depositi fiduciari.

Ci siamo inoltre limitati a considerare i depositi bancari, sia perché i dati sul risparmio postale erano me-

no facilmente ottenibili, sia per intuitive ragioni di spazio: del resto, il risparmio assicurativo è praticato, per la sua maggior parte, da quelle stesse categorie dalle quali deriva il risparmio bancario, e quindi i dati sui depositi bancari sono per noi più significativi di quelli sui depositi postali.

Non occorre dilungarsi molto sulle comparazioni che, valendosi dei dati qui pubblicati, i lettori potranno facilmente effettuare, sia sulla base tempo (per esempio, fra l'andamento dei depositi bancari e quello dell'incasso premi, nella regione o nella provincia che interessa, in analogia con i confronti già effettuati su queste colonne<sup>(3)</sup>), sia sulla base spazio (per esempio, fra la percentuale dei depositi fiduciari di una data provincia rispetto al totale dei depositi stessi in Italia e l'analoga percentuale nel campo del ramo vita<sup>(4)</sup>).

Nel fare i confronti sarà bene ricordare: 1) che talune zone tendono ad attrarre persone e denaro da altre zone (ma si tratta di un fenomeno che, anzitutto, è certamente già ben noto nei luoghi dove si verifica, e, poi, probabilmente, si ripete anche nel settore assicurativo e quindi non sposta le proporzioni); 2) che nelle diverse zone non è uniforme - pur nel caso, peraltro del tutto teorico, di una identica composizione della categoria dei risparmiatori - la ripartizione del risparmio fra aziende di credito e casse postali, cosicché, per esempio, le percentuali sopraccennate dei depositi fiduciari nell'ambito delle provincie o delle regioni considerate rispetto al totale nazionale dei depositi stessi non forniscono in alcun caso di per sé solo un termine esatto di paragone con le analoghe percentuali nel campo del lavoro assicurativo.

Tutti i dati sono espressi in milioni di lire e, come già si è accennato da principio, si riferiscono alla consistenza dei depositi a fin d'anno.

Relativamente ai depositi bancari del 1952 viene indicato il numero indice raggiunto in tale anno rispetto al 1938.

(1-2-3) Ved. queste *Cronache*, n. 2 di giugno, pag. 7.

(4) Sembra utile, a questo proposito, riportare qui di seguito i dati (in milioni di lire) relativi all'incasso globale premi del portafoglio italiano dell'I.N.A. e delle imprese private (ramo vita e capitalizzazioni) per gli anni considerati nella tabella: 1939: 1.152; 1947: 10.669; 1948: 15.385; 1949: 21.349; 1950: 27.324; 1951: 32.392; 1952: 36.597 (l'ultimo dato è quello definitivo per il 1952, desunto dal volume «Le Assicurazioni private in Italia 1954» a cura delle Ispettorato Generale delle Assicurazioni, uscito proprio in questi giorni).

Il 29 ottobre, in occasione della annuale assemblea dell'ANIA, si è proceduto al rinnovo delle cariche dell'Associazione. Poiché l'avv. Ranieri BABBONI ha insistito nella sua richiesta - motivata da ragioni di salute - di essere sostituito nella sua carica, la Presidenza dell'Associazione Nazionale fra le Imprese Assicuratrici è stata affidata al prof. avv. Eugenio ARTOM.

L'avv. Ranieri BABBONI, che è stato il primo Presidente dell'ANIA, si è formato nella magistratura, dalla quale è successivamente passato all'attività assicurativa portando il suo acume e la sua cultura giuridica in delicati incarichi, come Direttore dell'Ufficio legale delle «Assicurazioni Generali» dapprima e tuttora come Presidente e Consigliere di importanti organismi del settore. Autore di apprezzate pubblicazioni, ha saputo affrontare i più urgenti problemi dell'industria assicurativa italiana, anche nei momenti di difficoltà, con una valutazione ferma e prudente della situazione del mercato e delle essenziali esigenze delle varie fasi dell'andamento economico.

Il nuovo Presidente, prof. avv. Eugenio ARTOM, era già Vice-Presidente dell'ANIA. Dotato di un ricco temperamento, ha portato una apprezzabile impronta in vari campi di studio e di attività. Nativo di Asti, si è seriamente formato negli studi giuridici e storici da cui ha tratto il sodo alimento per esercitare brillantemente l'avvocatura anche a Roma, per pubblicare pregevoli opere storiche e per conseguire la libera docenza di Storia moderna nell'università di Firenze. Firenze lo ha conosciuto anche come valoroso elemento della resistenza.

L'avv. ARTOM fu anche membro della Giunta di Liberazione del Comune di Firenze, continuando l'orientamento politico che sin da giovane lo aveva portato a militare nel Partito Liberale. Attualmente è Assessore al Comune di Firenze per gli Affari Legali e Consigliere di Amministrazione della Fondiaria Vita, della Fondiaria Incendi ed Infortuni, della Previdente, della Previdente Vita e della Fenice.

Al nuovo Presidente il migliore augurio di buon lavoro da parte delle «Cronache dell'I.N.A.».



PROVINCIE E REGIONI	1938	1947	1948	1949	1950		1951		1952		
	Depositi bancari (1)				Depositi fiduciari	Depositi bancari (1)	Depositi fiduciari	Depositi bancari (1)	Depositi fiduciari	Depositi bancari (1)	
										Cifre assolute	N. talite (1938 = 1)
Alessandria . . . . .	646	12.487	17.464	21.946	18.430	25.034	20.427	28.234	24.541	35.492	54,94
Asti . . . . .	407	7.758	10.640	12.353	10.838	12.976	11.421	13.968	13.155	16.002	39,31
Cuneo . . . . .	587	10.847	16.402	20.597	19.385	23.530	22.386	26.834	26.788	32.888	56,02
Novara . . . . .	1.012	13.685	20.769	25.705	17.381	28.497	20.280	32.930	24.237	38.939	38,47
Torino . . . . .	3.818	47.675	81.956	114.121	63.322	132.510	77.340	164.961	95.522	222.165	58,18
Vercelli . . . . .	1.106	22.910	34.407	43.152	27.768	45.666	30.511	54.495	38.212	67.018	60,59
<b>PIEMONTE . . . . .</b>	<b>7.576</b>	<b>115.362</b>	<b>181.638</b>	<b>237.874</b>	<b>157.124</b>	<b>268.213</b>	<b>182.365</b>	<b>321.422</b>	<b>222.456</b>	<b>412.504</b>	<b>54,44</b>
<b>VALLE D'AOSTA . . . . .</b>	<b>237</b>	<b>1.786</b>	<b>2.172</b>	<b>2.758</b>	<b>1.997</b>	<b>2.832</b>	<b>2.366</b>	<b>4.110</b>	<b>3.112</b>	<b>4.151</b>	<b>17,51</b>
Bergamo . . . . .	733	13.883	21.191	26.104	18.244	29.647	21.870	36.652	27.170	45.471	62,03
Brescia . . . . .	891	15.410	23.933	28.837	20.658	32.432	23.270	38.581	29.472	48.258	54,16
Como . . . . .	1.108	17.527	27.639	34.725	24.671	39.332	27.600	45.231	33.570	56.847	51,30
Cremona . . . . .	623	13.429	18.895	21.914	17.165	24.253	19.082	26.885	23.247	32.768	52,59
Mantova . . . . .	321	9.783	15.062	15.191	11.537	16.072	11.911	17.074	14.740	20.452	63,71
Milano . . . . .	11.081	167.467	266.494	353.427	166.079	417.412	197.077	504.043	242.965	612.543	55,27
Pavia . . . . .	1.075	25.838	33.290	41.493	30.609	44.234	34.608	50.373	40.255	58.531	54,44
Sondrio . . . . .	220	2.515	4.125	5.556	5.686	6.231	6.429	7.209	8.235	9.403	42,74
Varese . . . . .	1.297	22.067	37.238	44.832	24.532	49.391	27.600	60.368	31.945	70.291	54,19
<b>LOMBARDIA . . . . .</b>	<b>17.349</b>	<b>287.919</b>	<b>447.867</b>	<b>572.079</b>	<b>319.181</b>	<b>659.004</b>	<b>369.447</b>	<b>786.416</b>	<b>451.599</b>	<b>954.564</b>	<b>55,02</b>
Bolzano . . . . .	402	5.876	9.800	12.502	11.728	18.195	13.535	22.251	17.080	28.625	71,20
Trento . . . . .	262	5.137	8.069	10.746	12.281	16.351	14.788	21.028	18.047	26.463	101—
<b>TRENTINO-ALTO ADIGE . . . . .</b>	<b>664</b>	<b>11.013</b>	<b>17.869</b>	<b>23.248</b>	<b>24.009</b>	<b>34.546</b>	<b>28.323</b>	<b>43.279</b>	<b>35.127</b>	<b>55.088</b>	<b>82,96</b>
Corizia . . . . .	107	1.339	2.150	3.334	2.636	3.424	3.117	4.078	3.937	5.062	47,30
Udine . . . . .	526	10.365	16.776	20.544	17.906	23.565	20.502	27.074	23.755	31.225	59,36
<b>FRIULI-VENEZIA GIULIA . . . . .</b>	<b>633</b>	<b>11.704</b>	<b>18.926</b>	<b>23.878</b>	<b>20.542</b>	<b>26.989</b>	<b>23.619</b>	<b>31.152</b>	<b>27.692</b>	<b>36.287</b>	<b>57,32</b>
Belluno . . . . .	107	1.707	2.982	3.994	3.195	5.013	3.627	5.794	4.778	7.695	71,91
Padova . . . . .	561	12.659	20.027	24.450	19.606	27.585	20.985	30.597	25.510	38.248	68,17
Rovigo . . . . .	170	4.587	6.458	8.294	7.075	8.869	7.411	8.640	8.983	10.862	63,89
Treviso . . . . .	309	7.320	11.207	14.462	13.060	16.447	15.180	19.164	18.482	23.210	75,11
Venezia . . . . .	828	13.576	20.306	28.323	17.099	31.083	19.768	37.703	25.951	47.047	56,82
Verona . . . . .	775	14.706	20.126	24.734	18.901	27.278	20.901	31.059	23.751	39.695	51,21
Vicenza . . . . .	427	8.884	13.816	16.983	13.301	18.366	14.723	21.505	17.485	28.933	67,75
<b>VENETO . . . . .</b>	<b>3.177</b>	<b>63.439</b>	<b>94.922</b>	<b>121.240</b>	<b>92.237</b>	<b>134.641</b>	<b>102.595</b>	<b>154.462</b>	<b>124.940</b>	<b>195.690</b>	<b>61,59</b>
Genova . . . . .	2.692	36.863	61.100	73.062	35.388	93.002	47.400	127.088	61.297	154.724	57,47
Imperia . . . . .	167	3.281	4.406	6.061	3.673	7.135	4.506	8.539	5.718	11.268	67,47
La Spezia . . . . .	188	1.961	3.629	4.412	4.327	5.538	5.158	6.689	6.741	8.696	46,25
Savona . . . . .	250	4.650	7.053	9.493	7.180	10.404	8.444	13.226	10.441	16.645	66,58
<b>LIGURIA . . . . .</b>	<b>3.297</b>	<b>46.755</b>	<b>76.188</b>	<b>93.028</b>	<b>50.568</b>	<b>116.079</b>	<b>65.508</b>	<b>155.542</b>	<b>84.197</b>	<b>191.333</b>	<b>58,03</b>
Bologna . . . . .	1.680	22.903	36.233	47.801	38.167	53.635	43.802	63.635	54.614	81.356	48,42
Ferrara . . . . .	327	7.134	12.612	14.968	11.859	16.563	14.544	20.105	17.154	23.985	73,34
Forlì . . . . .	407	5.936	9.632	12.339	10.433	13.277	10.609	14.422	14.009	18.049	44,34
Modena . . . . .	577	12.459	19.484	21.894	19.785	23.776	21.895	26.321	27.034	33.325	57,75
Parma . . . . .	395	9.704	14.429	16.861	13.236	18.555	14.586	20.776	19.167	27.597	69,86
Piacenza . . . . .	338	7.398	10.712	13.219	10.086	14.923	11.168	16.674	14.380	22.223	65,74
Ravenna . . . . .	386	6.813	11.223	14.415	12.913	14.942	12.622	14.902	15.542	18.889	48,93
Reggio Emilia . . . . .	367	10.942	16.825	17.521	15.661	18.281	16.991	20.000	21.593	26.533	72,29
<b>EMILIA-ROMAGNA . . . . .</b>	<b>4.477</b>	<b>83.289</b>	<b>131.150</b>	<b>159.018</b>	<b>132.140</b>	<b>173.952</b>	<b>146.217</b>	<b>196.835</b>	<b>183.493</b>	<b>251.957</b>	<b>56,27</b>
Arezzo . . . . .	292	4.469	6.280	7.999	7.318	8.948	8.409	10.252	10.383	12.672	43,39
Firenze . . . . .	1.733	27.907	41.807	55.565	36.923	67.208	45.603	81.906	57.580	106.429	61,41
Grosseto . . . . .	215	3.373	4.589	5.349	5.050	6.111	5.751	7.165	7.183	8.962	41,68
Livorno . . . . .	337	5.623	9.806	9.718	6.271	12.445	8.083	14.052	10.315	17.453	51,78
Lucca . . . . .	634	6.217	9.460	12.397	10.651	14.361	12.915	17.683	16.137	21.575	34,02
Massa Carrara . . . . .	87	1.544	2.399	3.149	2.449	3.904	3.054	4.825	3.703	5.807	66,74
Pisa . . . . .	397	6.649	9.049	11.153	9.572	13.062	11.328	15.469	14.479	19.200	48,36
Pistoia . . . . .	291	4.028	6.076	7.915	6.886	8.750	8.074	10.398	9.852	12.795	43,96
Siena . . . . .	452	5.516	7.237	9.678	7.901	10.199	9.038	11.775	10.647	14.072	31,13
<b>TOSCANA . . . . .</b>	<b>4.438</b>	<b>65.326</b>	<b>96.703</b>	<b>122.923</b>	<b>93.021</b>	<b>144.988</b>	<b>112.255</b>	<b>173.525</b>	<b>140.279</b>	<b>218.965</b>	<b>49,33</b>

(1) Depositi fiduciari e conti correnti di corrispondenza con clienti.



PROVINCIE E REGIONI	1938	1947	1948	1949	1950		1951		1952		
	Depositi bancari (1)				Depositi fiduciari	Depositi bancari (1)	Depositi fiduciari	Depositi bancari (1)	Depositi fiduciari	Depositi bancari (1)	
										Cifre assolute	N. indice 1938 = 1
Perugia . . . . .	320	5.731	8.217	11.067	8.869	12.857	9.513	14.613	12.337	18.002	56,25
Terni . . . . .	130	2.051	3.006	3.978	2.992	4.438	3.026	4.847	3.778	6.268	48,21
<b>UMBRIA . . . . .</b>	<b>450</b>	<b>7.782</b>	<b>11.223</b>	<b>15.045</b>	<b>11.861</b>	<b>17.295</b>	<b>12.539</b>	<b>19.460</b>	<b>16.115</b>	<b>24.264</b>	<b>53,92</b>
Ancona . . . . .	286	5.157	7.762	9.184	7.563	10.853	8.171	11.576	10.551	15.020	52,51
Ascoli Piceno . . . . .	222	3.796	5.817	6.777	6.357	8.150	6.555	8.798	8.283	11.384	51,27
Macerata . . . . .	253	2.966	4.698	5.733	4.917	5.867	4.906	6.268	5.587	7.030	27,78
Pesaro . . . . .	160	2.139	3.523	4.551	4.762	5.693	5.487	6.725	7.615	9.157	57,23
<b>MARCHE . . . . .</b>	<b>921</b>	<b>14.058</b>	<b>21.800</b>	<b>26.245</b>	<b>23.599</b>	<b>30.563</b>	<b>25.119</b>	<b>33.367</b>	<b>32.036</b>	<b>42.591</b>	<b>46,24</b>
Frosinone . . . . .	64	2.126	3.328	4.080	3.320	4.930	3.951	5.741	4.730	7.999	124,98
Latina . . . . .	65	1.891	2.594	3.121	2.678	3.667	2.804	3.916	3.731	5.407	83,18
Rieti . . . . .	81	1.161	1.897	2.027	1.778	2.463	1.901	2.792	2.563	3.842	47,43
Roma . . . . .	5.353	144.070	194.509	274.837	61.419	323.195	75.170	400.828	101.234	489.432	91,43
Viterbo . . . . .	145	3.136	4.321	5.230	4.701	6.305	5.018	6.690	6.805	8.881	61,24
<b>LAZIO . . . . .</b>	<b>5.708</b>	<b>152.384</b>	<b>206.649</b>	<b>289.295</b>	<b>73.896</b>	<b>340.560</b>	<b>88.844</b>	<b>419.967</b>	<b>119.063</b>	<b>515.561</b>	<b>90,32</b>
Campobasso . . . . .	49	1.000	1.419	1.789	1.346	1.954	1.610	2.358	2.101	3.380	68,97
Chieti . . . . .	122	2.332	3.356	3.427	2.830	3.729	3.318	4.421	4.031	5.664	46,42
L'Aquila . . . . .	119	1.655	2.398	3.288	2.998	4.147	3.508	5.174	4.776	6.889	57,89
Pescara . . . . .	92	1.699	2.502	3.026	2.271	3.288	2.609	4.238	3.580	5.898	64,10
Teramo . . . . .	112	1.644	2.283	2.897	2.643	3.243	2.991	3.816	3.448	4.501	40,18
<b>ABRUZZI-MOLISE . . . . .</b>	<b>494</b>	<b>8.330</b>	<b>11.958</b>	<b>14.427</b>	<b>12.088</b>	<b>16.361</b>	<b>14.036</b>	<b>20.007</b>	<b>17.936</b>	<b>26.332</b>	<b>53,30</b>
Avellino . . . . .	37	1.070	1.331	1.709	1.253	2.066	1.171	2.257	1.544	2.937	79,37
Benevento . . . . .	44	885	1.204	1.569	1.213	1.660	1.447	2.220	2.176	3.432	78 —
Caserta . . . . .	—	2.757	3.173	3.728	3.557	4.682	4.159	5.459	5.087	6.462	—
Napoli . . . . .	1.810	30.596	42.725	52.669	31.143	62.668	37.477	74.444	48.795	94.785	52,36
Salerno . . . . .	128	4.558	5.552	6.709	5.279	7.917	6.616	9.671	7.324	12.062	94,23
<b>CAMPANIA . . . . .</b>	<b>2.019</b>	<b>39.866</b>	<b>53.985</b>	<b>66.384</b>	<b>42.445</b>	<b>78.993</b>	<b>50.870</b>	<b>94.051</b>	<b>64.926</b>	<b>119.678</b>	<b>59,27</b>
Bari . . . . .	520	15.371	20.321	21.532	17.938	25.255	21.065	29.847	24.452	36.149	69,51
Brindisi . . . . .	87	5.058	6.001	5.594	4.538	5.740	4.742	6.241	5.828	7.472	85,88
Foggia . . . . .	314	5.357	7.412	6.681	6.024	8.353	6.686	9.611	8.000	11.757	37,44
Lecce . . . . .	222	8.082	11.085	11.250	8.157	11.282	8.259	11.885	9.327	12.878	58 —
Taranto . . . . .	129	4.037	5.861	4.988	3.869	5.674	4.321	6.332	5.202	7.929	61,46
<b>PUGLIA . . . . .</b>	<b>1.272</b>	<b>37.905</b>	<b>50.680</b>	<b>50.045</b>	<b>40.526</b>	<b>56.304</b>	<b>45.073</b>	<b>63.916</b>	<b>52.810</b>	<b>76.185</b>	<b>59,89</b>
Matera . . . . .	92	874	1.285	1.310	1.197	1.585	1.317	1.913	1.659	2.607	28,33
Potenza . . . . .	80	1.477	2.071	2.203	1.973	2.624	2.284	3.216	2.841	4.156	51,95
<b>BASILICATA . . . . .</b>	<b>172</b>	<b>2.351</b>	<b>3.356</b>	<b>3.513</b>	<b>3.170</b>	<b>4.209</b>	<b>3.601</b>	<b>5.129</b>	<b>4.509</b>	<b>6.763</b>	<b>39,31</b>
Catanzaro . . . . .	137	3.218	4.665	4.904	4.473	5.736	5.391	7.600	6.654	8.997	65,67
Cosenza . . . . .	143	3.434	4.852	5.298	5.561	7.521	6.482	9.186	8.323	12.260	85,73
Reggio Calabria . . . . .	157	4.720	5.594	6.260	5.643	7.654	6.664	9.848	8.770	12.474	79,45
<b>CALABRIA . . . . .</b>	<b>437</b>	<b>11.372</b>	<b>15.111</b>	<b>16.462</b>	<b>15.677</b>	<b>20.911</b>	<b>18.537</b>	<b>26.634</b>	<b>23.747</b>	<b>33.731</b>	<b>77,18</b>
Agrigento . . . . .	209	2.949	3.964	4.324	4.671	5.244	5.211	5.955	6.134	7.104	33,99
Caltanissetta . . . . .	81	1.681	2.190	2.255	2.948	3.347	2.989	3.583	3.437	4.047	49,96
Catania . . . . .	462	9.747	13.324	17.071	12.779	20.622	16.138	27.468	18.746	30.352	65,69
Enna . . . . .	56	1.215	1.547	1.642	1.922	2.173	2.140	2.481	2.214	2.800	50 —
Messina . . . . .	283	3.995	6.094	7.617	5.923	9.244	7.074	11.337	9.314	15.312	54,10
Palermo . . . . .	659	11.971	17.426	22.607	17.968	30.987	23.413	38.977	25.634	48.183	73,11
Ragusa . . . . .	122	2.047	2.701	2.775	2.952	3.325	3.333	3.680	3.788	4.194	34,37
Siracusa . . . . .	123	3.203	4.400	4.964	4.908	5.832	5.864	6.949	6.326	7.529	61,21
Trapani . . . . .	217	5.358	6.729	6.853	6.810	7.839	7.635	8.841	8.714	10.125	46,65
<b>SICILIA . . . . .</b>	<b>2.212</b>	<b>42.166</b>	<b>58.375</b>	<b>70.108</b>	<b>60.881</b>	<b>88.613</b>	<b>73.797</b>	<b>109.271</b>	<b>84.307</b>	<b>129.646</b>	<b>58,61</b>
Cagliari . . . . .	215	4.798	7.118	7.777	4.685	9.721	6.194	15.500	8.481	22.134	102,94
Nuoro . . . . .	25	789	1.244	1.563	1.101	1.666	1.434	2.057	2.049	3.193	12,77
Sassari . . . . .	106	2.411	3.982	4.367	3.197	4.919	4.190	6.375	5.113	8.072	76,15
<b>SARDEGNA . . . . .</b>	<b>346</b>	<b>7.998</b>	<b>12.344</b>	<b>13.707</b>	<b>8.983</b>	<b>16.306</b>	<b>11.818</b>	<b>23.932</b>	<b>15.643</b>	<b>33.399</b>	<b>96,52</b>
<b>T. L. TRIESTE . . . . .</b>	<b>734</b>	<b>11.734</b>	<b>20.510</b>	<b>26.639</b>	<b>13.313</b>	<b>29.983</b>	<b>16.965</b>	<b>37.626</b>	<b>20.147</b>	<b>44.200</b>	<b>60,21</b>
<b>TOTALE . . . . .</b>	<b>56.613</b>	<b>1.022.539</b>	<b>1.533.426</b>	<b>1.947.916</b>	<b>1.197.258</b>	<b>2.261.342</b>	<b>1.393.894</b>	<b>2.720.103</b>	<b>1.724.125</b>	<b>3.372.889</b>	<b>59,57</b>

(1) Depositi fiduciari e conti correnti di corrispondenza con clienti.



# INCASSO PREMI ASSICURAZIONI POPOLARI

In altra occasione, su queste stesse colonne, è stato affermato che la continuità nel pagamento dei premi rappresenta il problema cardine delle Assicurazioni Popolari; si giudica quindi interessante esaminare quale sia stato nel tempo il comportamento dell'incasso premi delle Assicurazioni Popolari in percentuale al totale incasso premi dell'Istituto, e ciò, sia come fenomeno a sè stante, sia come fenomeno connesso all'andamento della produzione popolare in percentuale alla totale produzione dell'Istituto.

A tale scopo facciamo seguire un prospetto nel quale indichiamo, per i dieci esercizi tra il 1930 ed il 1939, la percentuale della produzione delle Assicurazioni Popolari rispetto alla totale produzione dell'Istituto (in capitali assicurati, escluse le cessioni legali) e la percentuale dell'incasso delle Assicurazioni Popolari rispetto al totale incasso dell'Istituto (escluse le cessioni legali).

Esercizio	PRODUZIONE A. P. in percentuale della produzione I. N. A.	INCASSO A. P. in percentuale dell'incasso I. N. A. (1)
1930	6,79	2,54
1931	8,94	2,81
1932	12,15	4,85
1933	19,16	7,18
1934	20,80	9,10
1935	22,63	11,27
1936	31,29	14,79
1937	24,51	13,10
1938	19,65	12,28
1939	18,10	11,29

Dai valori della prima colonna si rileva che la produzione delle Assicurazioni Popolari durante il periodo considerato, è stata all'incirca pari al 22% della totale produzione dello Istituto (2), ed ha toccato il suo acme nel 1936, quando ha quasi raggiunto un terzo della totale produzione.

La percentuale dell'incasso (seconda colonna) è andata invece annualmente aumentando fino al 1936 in connessione alle più elevate percentuali di produzione, ma è diminuita negli anni successivi.

Si osserva che, a parità di anzianità dei portafogli, si dovrebbe teoricamente realizzare una certa parità fra le due percentuali, quella della produzione e quella dell'incasso; anzi, la percentuale relativa all'incasso

per le Popolari potrebbe risultare anche maggiore di quella della produzione, dato che il premio, in per mille del capitale assicurato, è nelle Assicurazioni Popolari più elevato di quello del rimanente portafoglio. Tale osservazione chiarisce perchè negli esercizi fino al 1936 la percentuale dell'incasso delle Assicurazioni Popolari è andata fortemente aumentando, e denota altresì che nel periodo successivo il portafoglio delle Assicurazioni Popolari deve aver sicuramente presentato una decadenza molto più elevata di quella del rimanente portafoglio; per quanto dal 1936 in poi la percentuale della produzione sia stata infatti sempre superiore alla percentuale raggiunta dall'incasso nel 1936, da detto esercizio la percentuale dell'incasso è andata invece diminuendo.

Per esaminare ora il comportamento del fenomeno in questo ultimo periodo facciamo seguire un prospetto nel quale riportiamo per i cinque esercizi compresi tra il 1948 ed il 1952, le percentuali corrispondenti a quelle in precedenza illustrate:

Esercizio	PRODUZIONE A. P. in percentuale della produzione I. N. A.	INCASSO A. P. in percentuale dell'incasso I. N. A.
1948	13,73	10,27
1949	13,06	12,41
1950	14,16	13,26
1951	16,57	14,79
1952	14,22	15,38

La percentuale dell'incasso delle Assicurazioni Popolari nel 1952, avendo raggiunto il 15,38% presenta la doppia caratteristica:

a) è la più alta che sia stata mai realizzata dalle Assicurazioni Popolari rispetto al totale incasso dello Istituto;

b) è superiore alla percentuale della produzione dell'ultimo periodo che si è mantenuta mediamente intorno al 14% della totale produzione dell'Istituto; si è constatato invece che nel periodo precedentemente esaminato, per quanto la percentuale della produzione delle Assicurazioni Popolari fosse stata mediamente pari al 22%, la percentuale dell'incasso si era ridotta nel 1939 all'11,29% dopo aver toccato il 14,79% nel 1936.

Nè il fenomeno può essere ascritto — in luogo che ad una migliorata conservazione del portafoglio delle Assicurazioni Popolari — ad una dimi-

nuita conservazione del totale portafoglio dell'Istituto, poichè sarebbe facile dimostrare la infondatezza di tale presunzione, e d'altra parte, una indiretta conferma della ottima conservazione realizzata dalle Assicurazioni Popolari in questi ultimi anni, si ottiene compiendo un raffronto con l'andamento dell'incasso e della produzione della Alleanza, unica Compagnia che in Italia esercita il ramo delle Assicurazioni Popolari.

L'incasso delle Assicurazioni Popolari dell'Istituto e l'incasso della Compagnia Alleanza, è stato negli ultimi cinque esercizi in cifra assoluta quello di cui al seguente prospetto (in milioni di lire):

Esercizio	INCASSO A. P. I. N. A. (3)	Incasso Alleanza	Differ. in più a favore dell'I.N.A.
1948	848	758	90
1949	1.289	1.244	45
1950	1.784	1.724	60
1951	2.481	2.156	325
1952	2.834	2.689	145

Dato quindi che dal 1948 al 1952 i due Enti hanno avuto un incremento di incasso pressochè uguale, vi sarebbe da supporre che anche la produzione fosse stata all'incirca uguale; dato, anzi, che l'I.N.A. ha avuto un sia pur lieve, più elevato incremento di incasso rispetto alla Alleanza — 55 milioni — ed inoltre che lo incasso delle Assicurazioni Popolari dell'I.N.A. nel 1948 era costituito da un portafoglio più anziano e quindi maggiormente soggetto a scadenze e sinistri, si potrebbe dedurre che la produzione dell'I.N.A. fosse stata più elevata; esaminando invece le cifre di produzione annualmente realizzate dai due Enti si ottiene il seguente prospetto (in milioni di lire):

Esercizio	Produzione I. N. A.	Produzione Alleanza
1948	9.396	11.225
1949	10.976	14.156
1950	12.163	16.774
1951	16.280	21.106
1952	12.195	24.393
TOTALI	61.010	87.654

(1) Il rapporto è costruito sui premi di competenza; per rendere le percentuali della colonna maggiormente indicative nel raffronto con quelle della prima colonna, i premi di competenza denunciati dai bilanci ufficiali sono stati aumentati dei premi ceduti in riassicurazione.

(2) Nelle cifre della produzione e dell'incasso delle Assicurazioni Popolari non è compreso il portafoglio del Prestito Redimibile.

(3) Nella presente colonna in luogo dei premi di competenza sono riportate le cifre relative ai premi netti da tasse, effettivamente incassati nell'anno.

Continua a pag. 14



# DUE PUBBLICAZIONI DI PROPAGANDA

Questa Direzione Generale, al fine di contribuire sempre di più all'opera del corpo produttivo, sta distribuendo gratuitamente a tutte le Agenzie Generali gli opuscoli di propaganda «10 Minuti con l'Ispettore dell'I. N. A.» e «Che cosa è la Polizza Successoria».

## Che cosa è la Polizza Successoria

La pubblicazione, in elegante copertina a colori, si rivolge a tutto il vasto ceto degli agricoltori e dei proprietari in genere, ed espone con alcuni chiari esempi e con articoli di studiosi dell'argomento, i problemi che sorgono dall'imposta di successione e dalle quote di legittima, e il modo di risolverli con l'atto di previdenza assicurativa.

La materia è trattata anche sotto il profilo giuridico, in forma chiara ed accessibile a tutti, considerando ogni caso di trapasso ereditario e calcolando le varie aliquote delle tasse di successione. La pubblicazione reca anche alcune tabelle riguardanti le tabelle di mortalità, le imposte totali di successione a carico dei figli in parti uguali e le aliquote

per l'imposta complementare, che completano la trattazione rivelandone l'utilità anche per una pratica consultazione.

La tabella relativa all'imposta complementare è stata inserita nell'opuscolo senza alcun commento, per consentire, particolarmente nei casi di stipulazione di un contratto di elevato importo, di far valutare anche il beneficio accessorio di cui l'assicurato può fruire, con la detrazione, dal complesso dei redditi sui quali grava l'imposta, dei premi derivanti da contratti di assicurazione vita.

Questa Direzione Generale spera di aver preparato, con la pubblicazione di questi opuscoli, un idoneo strumento di propaganda utile per un sempre maggiore potenziamento produttivo dell'assicurazione vita.

GRUPPO  
I. N. A.

# 10 MINUTI

con l'ispettore dell'I.N.A.

PER LA SICUREZZA DELLA VOSTRA FAMIGLIA

## 10 minuti con l'Ispettore dell'I. N. A.

Tale pubblicazione, che non intende peraltro sostituirsi alla personale capacità persuasiva del produttore, si rivolge al vasto pubblico di coloro che rappresentano le forze vive del lavoro, esponendo in forma piana e cordiale argomenti atti ad illustrare i fini dell'assicurazione vita, a ribattere obiezioni e pregiudizi, a diffondere le provvidenze che l'I.N.A. garantisce a tutti i suoi assicurati.

L'opuscolo, stampato su carta patinata con elegante copertina e illustrazioni a due colori, si sofferma innanzi tutto su quelli che sono i compiti, di alta finalità sociale, che l'I.N.A. persegue da 70 anni e i cui risultati si possono compendiare in 450 miliardi di capitali assicurati e 4 milioni e 1/2 di contratti in vigore; senza contare i larghi finanziamenti concessi allo Stato, alle Provincie, ai Comuni, e rendendo così possibile l'attuazione di vasti piani di risanamento, che contribuiscono notevolmente all'impiego di mano d'opera italiana.

Per mettere nella sua giusta luce l'indispensabilità dell'atto dell'assicurazione vita, viene successivamente enunciato il valore economico che l'uomo rappresenta in base ai suoi redditi tenendo conto del rischio di morte prematura, e se ne dà un chiaro esempio.

Dopo di aver spiegato in che consiste il contratto di assicurazione, un capitolo è rivolto particolarmente a industriali, agricoltori, professionisti, artigiani, lavoratori, ecc. e per ogni branca sociale è dimostrata l'efficacia dell'assicurazione-vita.

Quindi, dopo aver elencato le principali forme di assicurazione, vengono opposte, in forma garbata e confidenziale, solide argomentazioni alle fragili e più comuni obiezioni contro l'atto di previdenza.

Nell'ultima parte viene puntualizzata l'insostituibilità dell'assicurazione vita rispetto alle comuni forme di risparmio, argomento mai abbastanza chiaro nella mente del pubblico.

Che cosa è la  
**POLIZZA SUCCESSORIA**

# CONCORSO "slogan"

Scaduto col 31 ottobre u. s. il termine del Concorso « Slogan » è stata effettuata la ricognizione del materiale pervenuto per accertare il numero dei concorrenti e degli slogans presentati. Dobbiamo dire che il concorso ha trovato un consenso che è andato al di là delle più rosee previsioni, in quanto i concorrenti sono stati 123 con un numero di « slogans » veramente imponente: 1192

Se qualcuno riteneva che l'interesse verso richiami — presentati in una forma così intonata alla fretta dell'uomo moderno — alla riflessione di un istante sulla attualità e necessità della previdenza assicurativa non fosse ancora sufficientemente avvertito, ha ora motivo di ricredersi. Ben 123 menti si sono messe al lavoro, per aiutarci nella ricerca di strumenti idonei a far breccia nell'ambiente di oggi perchè intonati alle sue peculiari caratteristiche di immediatezza e di velocità.

E' prossima la riunione della speciale Commissione che, come è noto, è composta dal Presidente, dal Direttore Generale, dal Capo del Servizio Organizzazione dell'I.N.A. e dal Presidente dell'A.N.A.G.I.N.A., per dare risposta alla attesa dei concorrenti ed anche per fissare i criteri di utilizzazione dell'abbondante materiale.

Vedrete che le fatiche non andranno deluse e che l'aver partecipato costituirà una gioia per tutti, vincitori e non vincitori, ma in ogni caso assicuratori sensibili e di moderna iniziativa.



## Propaganda Scolastica

La Direzione Generale, allo scopo di dare impulso alla propaganda scolastica, ha approntato, anche quest'anno, i quaderni da distribuirsi agli alunni delle scuole elementari.

Il quaderno, del tipo a quadretti n. 6, reca la copertina stampata a due colori con una serie di sedici illustrazioni, riferentisi a poesie di grandi autori e ad indovinelli.

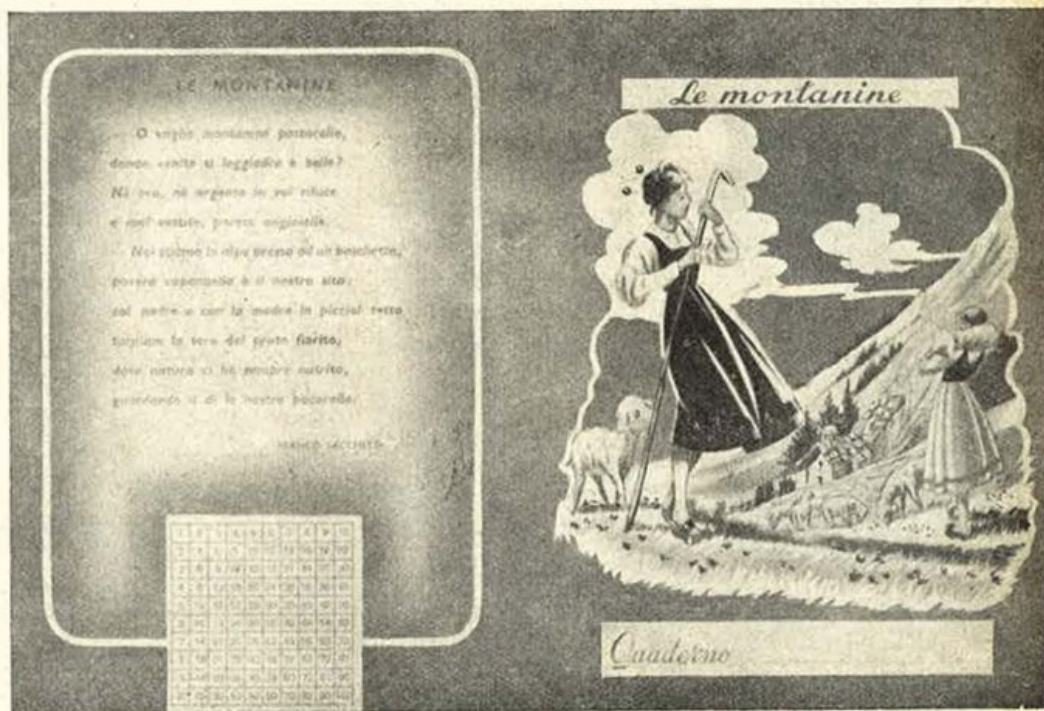
La seconda pagina di

copertina viene impiegata per la diffusione del concetto del risparmio e della previdenza; nella terza pagina, allo scopo di rendere il quaderno ancor più efficace dal punto di vista propagandistico, si è ritenuto opportuno inserire un piccolo concorso a premi attraverso un cruciverba che offrirà le possibilità ai solutori, mediante sorteggio, di avere in omaggio una delle 20.000 copie del-

la pubblicazione « Inchiesta su alcune opinioni personali », messe a disposizione, **gratuitamente**, dalla Direzione Generale.

Il cruciverba, se risolto, porrà in rilievo nelle apposite colonnine a doppio tratto del tracciato, lo slogan pubblicitario « Una polizza INA in ogni famiglia ».

Le Agenzie Generali possono accrescere con propri premi l'interesse dell'iniziativa.



Corporate Heritage  
& Historical Archive

# SCUOLA E PREVIDENZA

L'affermazione dei concetti della previdenza e del risparmio assicurativo sono premesse di feconda opera di educazione civile in tutti gli strati sociali della popolazione.

## CONSEGNA DELLA MEDAGLIA D'ORO AL PROVVEDITORE AGLI STUDI DI RAGUSA

Il 22 ottobre c. a. si è svolta presso la sede del Provveditorato agli Studi di Ragusa la cerimonia della consegna della Medaglia d'oro dell'I.N.A. al locale Provveditore agli Studi, Prof. Giuseppe Barra. Nella sede del Provveditorato, nella quale erano riu-



La cerimonia di Ragusa  
Consegna della medaglia - Parla  
l'Ispettore - Parla il Provveditore - I presenti alla cerimonia.

niti per l'occasione l'Ispettore Zacco, i Direttori didattici Pisana, Di Natale, Floridia ed altre Autorità scolastiche, l'Ispettore Ciannetti ha consegnato la Medaglia d'oro al Provveditore, dichiarando ai presenti la sua particolare soddisfazione di aver ricevuto lo incarico della consegna di un premio di così elevato significato civile.

Rivolgendo la sua attenzione agli indici toccati dalle spese voluttuarie ed a quelli raggiunti dai depositi bancari e postali, egli ha segnalato come esiste un margine considerevole anche in Italia per la previdenza assicurativa, la quale ha, peraltro, bisogno — per una proporzionata affermazione — di una opera di alta educazione nei riguardi sia del suo valore morale che dei suoi insostituibili concreti benefici. Certamente nessun organo più della Scuola è qualificato a comprenderli ed a mostrarli alle tenerezze dei futuri genitori e cittadini.

Nel procedere alla consegna della Medaglia d'oro al Professor Barra, l'Ispettore ha concluso: « Per l'opera da Lei svolta in passato per l'affermazione di questi alti principi nella scuola del ragusano, ho l'onore di consegnarLe un segno di riconoscimento che l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni Le offre, esprimendoLe il suo apprezzamento con la fiducia che Lei vorrà onorarci anche per il futuro della sua preziosissima collaborazione. Voglia estendere cortesemente questo apprezzamento anche ai suoi vicini e

lontani collaboratori che ebbero a raccogliere il suo incitamento a favore di una idea di alto significato sociale ».

Il Prof. Barra ha risposto ringraziando a nome suo e degli insegnanti l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, aggiungendo che è compito della Scuola italiana diffondere i sani concetti del risparmio e della previdenza, il cui alto valore educativo è stato saggiamente valutato dal Ministero della Pubblica Istruzione.

## MANIFESTAZIONI dell'Agenzia Generale di Cuneo a Racconigi e Peveragno

Due simpatiche cerimonie si sono svolte mercoledì 28 u. sc. presso le Direzioni Didattiche di Racconigi e Peveragno, in occasione della consegna di apparecchi radio riceventi donati alle Scuole dall'Agenzia Generale per la Provincia di Cuneo dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni.

A ricevere il Provveditore agli Studi Dott. Santoro, l'Ispettore Regionale dell'I.N.A. Comm. Marini e l'Agente Generale dell'I.N.A. di Cuneo sig. Conterno, erano presenti, in ognuna delle sedi scolastiche, oltre agli Ispettori Scolastici, Direttori Didattici ed Agenti I.N.A. della zona, una numerosa rappresentanza di Insegnanti e alunni delle Scuole Elementari.

Durante la semplice cerimonia, hanno preso la parola il Provveditore agli Studi ed i rappresentanti dell'I.N.A. i quali, richiamandosi agli intendimenti del Ministero della Pubblica Istruzione, per quanto riguarda il programma educativo degli alunni nel particolare settore del risparmio e della previdenza, formulavano voti affinché la collaborazione in atto tra la Scuola e l'I.N.A. trovi

il terreno migliore per seminare il concetto del risparmio.

Gli oratori hanno chiaramente indicato di vedere nella Scuola, intesa come organismo nazionale, uno dei settori più idonei per diffondere l'abitudine al risparmio. Infatti, portare a conoscenza dei più giovani, di coloro cioè che sono appena entrati — con il frequentare le Scuole — a far parte attiva della Società, tale concetto, inteso come atto previdenziale capace di far fronte a tutte le evenienze cui l'individuo è esposto nel corpo della propria esistenza, significa creare dei futuri partecipanti alla saldezza economica del Paese.

Ed è appunto per avvalorare questi principi, che l'Agenzia I.N.A. di Cuneo, d'intesa con il Provveditorato agli Studi, ha preso l'iniziativa di donare ogni anno apparecchi radio-riceventi, come strumento didattico integrativo, a quelle Direzioni Didattiche che maggiormente contribuiscono, attraverso l'intelligente ed ammirabile opera degli Insegnanti, a diffondere tra gli alunni l'idea del risparmio e della previdenza.

# L'INTERVENTO FINANZIARIO DELL'I.N.A. PER LE CASE AI SENZA TETTO

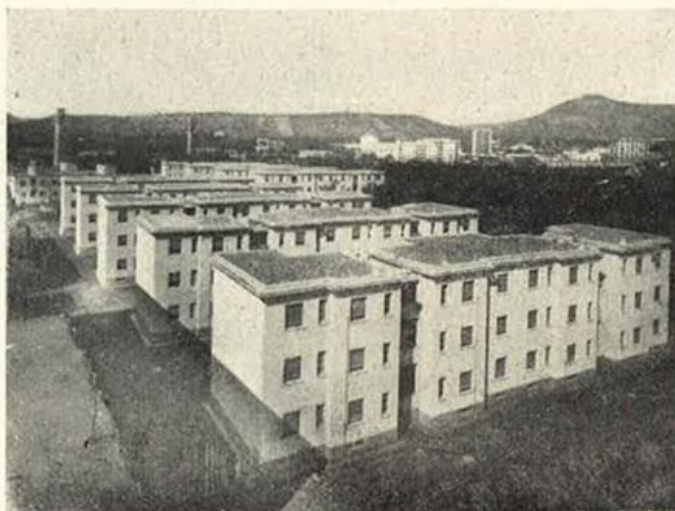
Nei precedenti numeri del Bollettino sono stati indicati i dati relativi alla imponente attività svolta dall'I.N.A. per i finanziamenti all'edilizia sovvenzionata dallo Stato (Cooperative ed Istituti per le case popolari) ed è stato fatto cenno anche agli interventi dell'I.N.A. stesso a favore dell'Agricoltura.

E' ora opportuno portare a conoscenza della nostra organizzazione periferica alcuni interessanti dati concernenti i finanziamenti concessi ed in via di concessione, da parte dell'I.N.A., per la costruzione di alloggi per i senza tetto.

Come è noto, fra le provvidenze più importanti adottate dallo Stato, a seguito delle distruzioni dovute alla guerra, vi sono le norme emanate per agevolare la riparazione e la ricostruzione delle abitazioni danneggiate o distrutte, per dar ricovero ai rimasti senza tetto.

Tali opere sono a completo carico dello Stato, che ne delega l'esecuzione alle Provincie, ai Comuni, agli Istituti per le Case Popolari e ad altri enti riconosciuti idonei; il corrispettivo dei lavori eseguiti è liquidato dallo Stato in 30 annualità costanti.

E' evidente che gli enti delegati alle ricostruzioni, non avendo i mezzi per finanziarle e non potendo attendere, per provvedervi, l'incasso delle annualità trentennali che lo Stato liquida in base agli stati di



Case per i senzatetto costruite in Napoli dal Consorzio Edilizio Partenopeo (lotto I - Via Cavalleggeri Aosta) mediante finanziamento concesso dall'INA.

avanzamento dei lavori, debbono ricorrere alla cessione delle annualità stesse, per realizzare subito il loro valore di sconto. E' anche noto che detti enti trovano non poche difficoltà per tali operazioni di sconto, che costituiscono, in definitiva, finanziamenti a lunghissimo termine.

L'I.N.A., compreso delle finalità di alto interesse sociale, che rivestono le costruzioni di case per i senza tetto, per finanziamenti effettuati ed in corso di concretamento, attraverso operazioni di sconto di annualità, ha concorso e concorre al compimento di opere per oltre L. 4 miliardi e .500 milioni.

Altro notevole concorso

ha dato l'I.N.A. per le case per senza tetto costruite da Comuni in proprio, indipendentemente da concessioni statali o per beneficiare delle disposizioni di legge in base alle quali è data possibilità ai Comuni di acquisire la proprietà delle case da essi costruite per concessione dello Stato, sempre che costruiscano con i propri mezzi altre case per i senza tetto, che comportino una spesa pari a quella occorsa per le costruzioni effettuate in base a concessione statale.

A molti Comuni, che ne hanno fatto richiesta, l'I.N.A. ha fornito i mezzi per le dette costruzioni a carico dei Comuni stessi, attraverso la concessione di mu-

tui garantiti mediante delegazioni sui contributi comunali.

Con tali operazioni l'I.N.A. ha finanziato ed ha in corso di finanziamento case per i senza tetto per oltre 1.800 milioni.

L'importo delle opere finanziate e in corso di finanziamento da parte dell'I.N.A., nel dopoguerra, per le case a favore dei senza tetto, attraverso lo sconto di annualità statali o di mutui a Comuni, ammonta così, complessivamente, ad oltre 6 miliardi e 300 milioni.

I centri ove sono già sorte o vanno sorgendo case per i «senza tetto» finanziate dall'I.N.A. sono quelli appresso indicati in ordine alfabetico:

Anzio (Roma) - Bergantino (Rovigo) - Bologna - Brindisi - Busto Arsizio (Varese) - Camogli (Genova) - Casoria (Napoli) - Cassino (Frosinone) - Chiavari (Genova) - Civitavecchia (Roma) - Faenza (Ravenna) - Ferrara - Firenze - Formia (Littoria) - Frascati (Roma) - Grosseto e provincia - Lugo (Ravenna) - Macerata e provincia - Messina - Milano - Modena - Motta di Livenza (Treviso) - Napoli - Nettuno (Roma) - Oderzo (Treviso) - Portomaggiore (Ferrara) - Ravenna - Roma - Savona - Sora (Frosinone) - Soriano nel Cimino (Viterbo) - San Polo di Piave (Treviso) - Torremaggiore (Foggia) - Treviso.

# IL PALAZZO DELL'I.N.A. A PARMA



Nell'arteria più commerciale di Parma, in Corso Cavour, angolo con la Via S. Biagio, è sorto l'edificio dell'I.N.A. che porta una nota squillante di composta modernità con l'architettura di Franco ALBINI, uno dei più caratteristici e noti Architetti Italiani.

L'edificio rivela all'esterno la sua destinazione di palazzo per affari e cioè ad uffici e negozi, gli uni e gli altri studiati con accorto equilibrio onde mettere a disposizione dell'inquinato ambienti perfettamente rispondenti alla loro funzione.

La schietta strutturalità dell'edificio non sarà estranea alla fisionomia di Par-

ma tanto ricca di antiche ed armoniose architetture, in quanto, architetto, tecnici ed esecutori hanno creato con elevata passione la costruzione dell'I.N.A.

L'edificio copre circa mq. 315 ed ha una cubatura di 7.643 mc. ed in esso trova sede anche l'Agenzia Generale dell'I.N.A.

Il lavoro è stato condotto, allo inizio, attraverso le gravi difficoltà tecniche per lo stato degli edifici circostanti.



## PARMA

Prospetto del nuovo edificio.  
Area coperta del piano terra  
mq. 315 - Cubatura totale  
mc. 7.643.



PAVIA - Prospetto del nuovo edificio. Area coperta del piano terra mq. 584 - Cubatura totale mc. 14.963.

## L'EDIFICIO DI PAVIA

Il nuovo palazzo dell'I.N.A. a Pavia viene a completare - come quinta sul lato sinistro - l'imbocco del commerciale Corso Cavour che da Piazza della Minerva conduce al cuore di Pavia.

L'edificio di impronta moderna e ricco di chiaroscuri, è dovuto all'architetto lombardo Guglielmo Ulrich.

L'immobile con destinazione a negozi, uffici ed appartamenti ed attrezzato con equilibrata signorilità, ospita, al primo piano, l'Agenzia Generale dell'I.N.A.

La costruzione copre una superficie di circa 600 mq. ed ha una cubatura di ben 15.000 mc.

## ORDINI DI SERVIZIO

Con ordine di servizio n. 999 del 20 novembre 1953 è stato disposto quanto segue:

- 1° - È istituito il Servizio Gestioni Speciali, nel quale vengono riunite le gestioni extra bilancio e quelle assunte per conto dello Stato:
  - Fondo per l'indennità agli impiegati,
  - Polizzo fidejussorie per gli esattori II. DD.
  - Rivista Assicurazioni,
  - Assicurazione dei crediti all'esportazione,
  - Polizze Combattenti.
- 2° - L'Ufficio Previdenza Impiegati Industria, attualmente attribuito alla competenza del Servizio Assicurazioni Collettive, è trasferito al Servizio Fondi Speciali di Previdenza.
- 3° - Sono trasferiti al Servizio Ragioneria gli Uffici di contabilità attualmente esistenti presso i servizi:
  - Assicurazioni Ordinarie,
  - Assicurazioni Collettive,
  - Assicurazioni Popolari,
  - Fondi Speciali di Previdenza.

Con Ordine di servizio n. 1000 del 20 novembre 1953 è stato disposto il seguente avvicendamento di dirigenti nei posti direttivi:

- L'Ispettore Generale **FULIGNOLI Dott. Fausto** lascia il Servizio Assicurazioni Ordinarie ed è posto a disposizione del Direttore Generale per incarichi speciali;
- L'Ispettore Generale **CHIADINI Dott. Ettore** lascia il Servizio Assicurazioni Collettive ed è preposto al Servizio Ragioneria;
- L'Ispettore Generale **VIRILIO Dott. Nemesio** lascia il Servizio Ragioneria ed è posto a disposizione del Direttore Generale per speciali compiti ispettivi;
- L'Ispettore Generale **BERARDELLI Dott. Valentino** lascia il Servizio Assicurazioni Popolari ed è preposto al Servizio Gestioni Speciali;
- L'Ispettore Superiore **BORSELLA Ing. Mazio** assume la qualifica di Capo Servizio ed è pre-

posto al Servizio Assicurazioni Collettive;

--- L'Ispettore Superiore **FORMICA Dott. Umberto**, già destinato al Servizio Assicurazioni Ordinarie, è preposto al Servizio Fondi Speciali di Previdenza, assumendo la qualifica di Capo Servizio.

--- Il Capo Servizio **DE SIMONE Dott. Eugenio** lascia il Servizio Fondi Speciali di Previdenza ed è preposto al Servizio Assicurazioni Ordinarie;

--- Il Capo Servizio **GALANTI Dott. Giuseppe**, già destinato al Servizio Assicurazioni Ordinarie, è preposto al Servizio Assicurazioni Popolari.

Il 7 novembre il Capo dell'organizzazione si è recato a Firenze per la chiusura del Corso di specializzazione per i collaboratori professionisti della Regione.

L'8 novembre il Capo dell'organizzazione si è recato a Milano per una visita a quell'Ispettorato Regionale ed il giorno successivo ha presieduto, a Torino, una riunione degli Agenti Generali del Piemonte.

## CIRCOLARI

Sono state diramate le seguenti circolari:

**N. 1194** - del 16 settembre che riguarda la stipulazione dell'Accordo di collaborazione I.N.A. - C.I.T.

**N. 1195** - dell'8 ottobre, che riguarda le variazioni apportate alle tariffe 29-29/i-18/E-11 e 11/u allo scopo di renderle più aderenti alle esigenze del mercato assicurativo.

**N. 1196** - del 5 novembre, che — in relazione alle modifiche apportate alle tariffe 29 e 29/i dalla circolare n. 1195 sopracitata — notifica le nuove tariffe da applicarsi per la stipulazione dei contratti di assicurazione, previsti dall'art. 18 della legge 28-2-49 n. 43 per gli assegnatari di appartamenti in ammortamento del Piano I.N.A. - CASA.

## AGLI AGENTI LOCALI

1) Conoscete la pubblicazione di propaganda:  
« INCHIESTA SU ALCUNE OPINIONI PERSONALI » ?

2) Conoscete la pubblicazione di propaganda:  
« DONARE » ?

Scrivete a «Cronache dell'I.N.A.» la vostra opinione sull'efficacia propagandistica di tali pubblicazioni e se esse sono bene accette dal pubblico.

Fra tutti gli Agenti locali che esprimeranno, anche nella forma più semplice, il loro punto di vista sull'utilità delle pubblicazioni ai fini della produzione, verranno messi in palio i seguenti premi:

1° premio . . . . .	L. 25.000
2° » . . . . .	» 20.000
3° » . . . . .	» 15.000
10 premi, ciascuno da . . . . .	» 10.000

Se non conoscete le pubblicazioni di cui sopra, scriveteci onde poter partecipare al concorso; assieme a dette pubblicazioni riceverete anche in omaggio un libro utile per la Vostra Casa.

**FOLIGNO** - la mattina del 25 ottobre, per l'inaugurazione ufficiale del palazzo edificato dall'I.N.A. e della nuova sede dell'Agenzia Generale, partecipando con le Autorità religiose e civili, tra le quali gli Onorevoli Ermini, Vischia e Pasquini, alla significativa cerimonia, che è poi proseguita nella Sala consiliare del Comune, dove il Sindaco ha ringraziato il nostro Presidente per il contributo dato dall'I.N.A. alla ricostruzione di Foligno e dove, preceduta dall'esposizione fatta dall'Ispettore Compartmentale dell'opera svolta dall'Istituto nell'Umbria, ha avuto luogo la consegna di cinque medaglie d'oro ai collaboratori meritevoli. In altra parte del fascicolo diamo una cronaca della cerimonia.

**PERUGIA** - il pomeriggio del 25 ottobre per visitare l'Agenzia Generale ed intrattenersi con il Titolare Sig. Fornaciari sull'organizzazione del lavoro ed il suo sviluppo.

**FABRIANO** - il mattino del 26 ottobre, per partecipare, con il Direttore Generale, alla cerimonia inaugurale dei nuovi impianti delle Cartiere Miliani.

**ANCONA** - il pomeriggio del 26 ottobre per visitare l'Agenzia Generale e l'Ispettorato regionale e per incontrarsi con il Sindaco con il quale, presenti l'Assessore ai Lavori Pubblici ed il Segretario Generale, sono stati considerati i problemi urbanistici della città.

**MACERATA** - il mattino del 27 ottobre per visitare l'Agenzia Generale ed intrattenersi con il Titolare Sig. Rolando sull'attività produttiva dell'Agenzia.

**ASCOLI PICENO** - il pomeriggio dello stesso giorno per visitare l'Agenzia Generale ed incontrarsi con il Titolare Sig. Dal Sasso, col quale ha esaminato l'andamento del lavoro.

**SAVONA** - il 14 novembre, in visita all'Agenzia Generale. Un lungo colloquio ha avuto luogo col Titolare Comm. Sabino sul lavoro produttivo e sulla possibilità di un intervento edilizio in quella città.

**GENOVA** - nella mattinata del 15 novembre per un incontro con l'Agente Generale Comm. Renzi, presenti anche l'Ispettore Ing. Rocca e il Rag. Filippetti. Altri incontri vi sono stati con il Sindaco On. Pertusio, con il Presidente dell'Amministrazione Provinciale Avv. Maggio e con altre Personalità cittadine.

**CHIAVARI** - nel pomeriggio dello stesso giorno, per visitare l'Agenzia Generale ed ivi intrattenersi col Titolare Sig. Merkel ed i suoi collaboratori. L'Agente Generale ha prospettato talune difficoltà incontrate dai produttori nel loro lavoro.

**PISA** - nella mattinata del 16 novembre, per la inaugurazione della nuova sede dell'Agenzia Generale, della quale si parla in altra parte del fascicolo. A Pisa il Presidente ha incontrato tutti gli Agenti Generali della Toscana e con loro si è a lungo intrattenuto passando in rassegna i problemi dell'Istituto.



## DIFFONDERE E SEMPLIFICARE LA PREVIDENZA

*Non più biglietti da visita ma cartoline assicurative infortuni*

Costituisce esperienza di tutti i giorni l'insofferenza dei Clienti per tutte quelle operazioni amministrative che si accompagnano allo svolgimento di una trattativa ed alla sua conclusione: redazione della proposta, del testo di polizza con relativa descrizione, decorrenze, clausole firme ecc.

Perchè, almeno per gli infortuni, non superare questo ostacolo con la cartolina assicurativa che ormai dovrebbe essere ben nota a tutti i nostri collaboratori?

Con essa, infatti, il cliente può assicurare sè stesso o altri contro gli infortuni senza alcuna formalità e da quando vuole, per la durata di un mese o un anno, da L. 100.000 a Lire 500.000 di capitali per morte ed altrettante per invalidità permanente.

Quanto alle sue possibilità di impiego, dobbiamo proprio suggerirvi quali e quante esse siano? Pensiamo proprio di no... , ma nell'ipotesi che tra Voi vi siano dei neofiti, per essi e solo per essi, ripetiamo che la cartoli-

na assicurativa è un moderno, agile strumento di lavoro e di propaganda.

Per l'attività propriamente produttiva, cioè per l'acquisizione di un bel pò di clientela e di premi, possono attuarsi alcune delle seguenti iniziative, già sperimentate con successo:

— ottenere l'abbinamento delle cartoline alla vendita di prodotti da parte di industriali, commercianti e artigiani;

— ottenere l'acquisto di cartoline da parte di Amministrazioni di Enti in genere, perchè ne facciano dono ai propri dipendenti, specie in occasione delle ferie annuali e di festività;

— ottenerne l'acquisto da parte di Associazioni ricreative ed assistenziali perchè se ne avvalgano in occasioni di viaggi, gite, ecc.

In tutti i casi suddetti gli acquirenti avranno, naturalmente, il diritto di effettuare inserzioni negli spazi bianchi delle cartoline;

— diffondere l'usanza dell'acquisto

di cartoline da parte di privati per l'invio a parenti o amici — in occasione di festività, compleanni, viaggi, ecc. — o a sè stessi, quando si presenti più viva la necessità della copertura assicurativa; la vendita potrà essere curata dai cassieri, esattori, fiduciari presso stabilimenti, uffici, alberghi, istituti di istruzione.

Che se la cartolina voglia usarsi quale mezzo di Vostra propaganda, allora le possibilità di impiego sono più numerose:

— prometterle in dono a coloro che stipuleranno regolari polizze « danni » o « vita »: una o più e per durata mensile o annuale, in relazione all'importanza del contratto;

— in particolare, inviare le cartoline agli agricoltori che verranno successivamente visitati per la raccolta dei rischi grandine e « gragnaglie in covoni », oppure farne dono in occasione della stipulazione dei contratti;

— farne dono durante lo svolgimento di trattative, al termine di un colloquio di affari e, in genere, in sostituzione dei normali biglietti da visita;

— ottenerne la distribuzione in occasione di mostre, fiere, manifestazioni e spettacoli pubblici in genere; tale iniziativa potrà attuarsi in collaborazione con enti o ditte che, ottenendo l'inserzione di pubblicità su di esse, partecipino all'onere dell'acquisto;

— nel caso di polizze a pagamento frazionato, e, quindi, particolarmente per quelle « vita » promettere una o più cartoline in regalo se le quietanze vengono pagate puntualmente;

— inoltre, promettete dette cartoline agli assicurati i quali, oltre a pagare puntualmente le proprie quietanze, non attendano la visita dell'esattore, ma provvedano direttamente.

Insomma, c'è solo l'imbarazzo per la scelta del modo di impiego delle cartoline.

## Riflettore

*Non ci avevo pensato...*

— Caro Signore, con i razzi antigrandine niente più paura, ormai, e niente più polizze di assicurazione!

— Evidentemente, i Suoi prodotti non sono stati colpiti dalla grandine, poichè altrimenti non sarebbe tanto fiducioso. Sa Lei quale danno invece essa continua ad arrecare annualmente alla nostra economia agricola? Ben 60 miliardi di lire! Ed appena un decimo di esso, per essere coperto di assicurazione, trova sollievo negli indennizzi che le Compagnie pagano...

— Intanto, per quest'anno io non ho avuto alcun danno.

— Ma si rende conto che, a rimanere tra i nove decimi degli agricoltori che non assicurano, per indolenza, o per simpatia ai « bombardieri di nuvole », Ella ha nove probabilità su dieci di pagarne personalmente le conseguenze?

— Dice proprio nove su dieci?

— Ma certo! Quindi, accenda un cero a S. Antonio che sino ad ora l'ha protetta e, per l'anno prossimo, mi accolga a braccia aperte, come un amico. Si ricordi... chi lascia la strada vecchia per la nuova, sa quel che lascia, ma non sa quel che trova!

— Dunque, Lei non vuole proprio comprarsi, con poco più di mille lire l'anno, la tranquillità per i danni che il fuoco dovesse arrecare alla Sua casa ed all'arredamento che, con il lavoro, tanto faticosamente ha messo su?

— Ma, caro Signore, si fumi invece una sigaretta con me e pensiamo ad altro!

— Attento a quel cerino! Dove lo butta? Ma non sa Lei che in Italia i pompieri intervengono in media mille volte l'anno per incendi causati dai fiammiferi o mozziconi di sigarette?

— Ma no!...

— E duemila volte per corti circuiti, settemila per incendio di camini e canne fumarie...

— Mamma mia...

— Mille per autocombustione, altrettante volte per faville, quattrocento per caduta di fulmini e, sissignore, anche cinquantuno volte per incendi causati da fuochi di artificio? Insomma, ventimila incendi l'anno. E facendo l'ipotesi che solo un incendio su dieci richieda l'intervento dei pompieri, si hanno...

— Basta... basta! Dove devo firmare questa proposta?

de "Le Assicurazioni d'Italia"

Il 15 ottobre sono stati convocati in Milano i funzionari della Delegazione Tecnica, gli Ispettori interregionali del Piemonte e Liguria, della Lombardia e delle Tre Venezie, nonché gli Ispettori delle singole zone regionali per ricevere direttive ed orientamenti sui compiti loro affidati.

Ha presieduto la riunione il Direttore Generale, Dr. Cosimo Arcidiacono, erano presenti il Consulente legale capo Avv. Emilio Pasanisi, il Vice Direttore Dr. Giorgio Bracco, l'Ispettore centrale dell'I.N.A. Ing. Pasquale Clemente, il Procuratore dirigente il ramo R. C. Comm. Rugi, il Capo della Delegazione tecnica Rag. Aristide Abbina.

Il Dott. Arcidiacono si è detto lieto anzitutto di esprimere ai convenuti il proprio compiacimento per l'opera da loro svolta soprattutto in questo ultimo periodo in cui il sempre crescente ritmo di lavoro e l'ascesa della Società hanno imposto una più estesa organizzazione ispettiva nonché un adeguato potenziamento degli ispettori.

Infatti, il considerevole incremento dei premi complessivi prodotti, risultanti a fine esercizio 1952 in L. 6.004.948.039 contro Lire 1.721.835.128 del 1947, ha conseguentemente aumentato il lavoro della liquidazione dei sinistri; compito che il corpo ispettivo ha egregiamente disimpegnato.

Il Direttore Generale si è soffermato sulla posizione raggiunta dalla Società tra le Compagnie operanti in Italia nei rami danni, mettendo in rilievo che tale posizione impone di perfezionare ancor più il lavoro sia delle assunzioni che delle liquidazioni e pertanto egli ha tracciato le direttive necessarie a migliorare qualitativamente le assunzioni, soprattutto nel settore della responsabilità civile, mediante l'accurata selezione dei rischi e l'applicazione delle norme tariffarie e ad intensificare la rapidità e correttezza nella trattazione dei sinistri.

Su questi due importanti argomenti, che assillano principalmente i rami responsabilità civile ed infortuni, sono state date chiare e particolari istruzioni al fine di uniformare il lavoro di ogni ispettore alle direttive predisposte per migliorare i risultati industriali dei due rami in modo anche da concorrere ad esercitare sul mercato, con il prestigio della Società collegata all'Ente di Stato, una efficace azione per arginare la fase di

disordine causata dai criteri assuntivi da parte di qualche Compagnia.

Sono stati, indi, esaminati i risultati conseguiti nei singoli rami ed è stato rilevato il buon esito delle misure cautelative già applicate nel precedente esercizio con la limitazione delle assunzioni nei rami responsabilità civile, infortuni e grandine.

Il Direttore Generale si è detto lieto di poter partecipare ai convenuti che dai dati diramati dai Concordati Italiani Incendio, Furti e Responsabilità Civile Autoveicoli del lavoro diretto italiano del 1952, Le Assicurazioni d'Italia hanno ancora migliorata la propria posizione rispetto al precedente anno nei confronti delle due più importanti Compagnie centinarie.

E' stato, inoltre, rilevato che tali

risultanze, unitamente all'incremento degli investimenti patrimoniali e delle disponibilità liquide ed alla incidenza intorno all'11% delle spese di amministrazione sui premi prodotti, oltre a dare buon affidamento sulla consistenza della Società ed a costituire le migliori premesse per il suo consolidamento, consentono la realizzazione del programma di potenziamento del lavoro, nella più stretta collaborazione con l'Amministrazione dell'I.N.A.

Il Direttore Generale ha chiuso la riunione esprimendo la certezza di poter contare sull'opera che svolgono gli Ispettori nell'ambito delle proprie circoscrizioni, in armonia con i rispettivi organi dell'I.N.A., ed auspicando che il potenziamento del lavoro al centro ed alla periferia darà sensibili risultati all'andamento industriale per una maggiore affermazione della Società nel novero delle grandi Compagnie operanti in Italia nei rami danni.

DIZIONARIETTO

DANNEGGIAMENTO LOCALI

Garanzia complementare a quella furti, per la quale si prevede, dietro pagamento di un supplemento di premio, il risarcimento degli eventuali danni causati dal ladro alle parti di fabbricato costituenti i locali che contengono le cose assicurate e/o agli infissi posti a riparo e protezione degli accessi o aperture dei locali stessi (porte, finestre, mobili, arredi). Essa viene prestata a « primo rischio assoluto » e cioè fino alla concorrenza della somma assicurata, senza la applicazione delle regole proporzionali di cui all'art. 26 delle condizioni generali di assicurazione.

V. Tariffa Premi minimi ramo furti ediz. maggio 1951: partita 6 della Tariffa I pag. 38/39 - Partita 3 della Tariffa II pag. 56/57 - Partita 6 della Tariffa IV pag. 72 - Partita 4 della Tariffa V pag. 78/79 - Partita 5 della Tariffa VI pag. 86 - Partita 3 della Tariffa VII pag. 93 - Partita 6 della Tariffa VIII pag. 105 - Partita 4 della Tariffa IX pag. 120 - Partite 4/5/7 della Tariffa XII pag. 148/149/150/151/152 Clausola n. 22 pag. 166.

**FRANCHIGIA** - Quota del danno che può porsi contrattualmente a carico dell'assicurato; essa si commisura in misura fissa o in quota percentuale del valore, capitale o indennità assicurate.

Si hanno due forme di franchigia: assoluta e relativa.

La franchigia assoluta obbliga lo assicuratore a pagare soltanto la ec-

cedenza, mentre nulla egli dovrà se il danno non supera la quota o percentuale stabilita.

La franchigia relativa obbliga, invece, l'assicuratore a pagare l'intero danno quando esso superi la quota o percentuali stabilite, come franchigia, ferma rimanendo la dispensa quando il danno sia inferiore alla franchigia stessa.

**PRIMO RISCHIO** - Copertura, nelle polizze furti per una somma ragguagliata all'ammontare del massimo danno che l'assicurato ritiene di potere subire in caso di sinistro; in relazione alla natura delle cose assicurate, esso può essere valutato in misura maggiore o minore, ma mai pari al valore effettivo delle cose stesse, nel qual caso si avrebbe la normale copertura detta « a valore intero ».

Il primo rischio può essere « relativo » e « assoluto ».

Nel caso di primo rischio relativo, la polizza deve indicare, oltre la somma assicurata (massimo di risarcimento) anche il complessivo valore dell'esistenza: ad esempio, si assicura L. 1.000.000 sopra una esistenza massima di L. 10.000.000 di tessuti.

Nel caso di primo rischio assoluto, la polizza deve indicare solo la somma assicurata (massimo di risarcimento) senza alcun riferimento al valore dell'esistenza.

Verificandosi il danno, per i « primi rischi relativi » trova applicazione la regola proporzionale — se il valore dichiarato dell'esistenza risulta inferiore a quello reale —, per i « primi rischi assoluti », invece, la regola proporzionale non è applicabile.



## PROPAGANDA

*Per farsi conoscere dai probabili clienti e predisporre il terreno per le successive visite, un nostro Collaboratore ha adottato il sistema di diramare, in gran numero, originali e simpatiche circolari. Tra le molte, sempre nuove, ne scegliamo una, redatta con felice senso pubblicitario, che può fornire a tutti i colleghi un utile spunto per la loro propaganda.*

Signoril

Quando, volenti o nolenti, Vi succede di dover conferire con un « Assicuratore », in genere affrontate questo colloquio malvolentieri, senza entusiasmo e con tendenza ad escogitare velocemente una ragione qualsiasi per dilazionare la proposta od il consenso che in genere l'Assicuratore vi sollecita.

Questa psicologia non è del tutto errata per due motivi: anzitutto perchè Voi vedete nel Vostro interlocutore una persona che prima pensa al suo interesse e poi al Vostro e poi perchè Vi nasce il dubbio di versare denaro che non ha una sicura ed immediata contropartita.

Può apparire molte volte che l'assicurato abbia pagato « a vuoto » perchè egli non è morto, perchè i suoi immobili non si sono incendiati e non ha subito scassi e furti, le sue merci sono partite ed arrivate regolarmente, i suoi dipendenti non si sono infortunati, nessun davanzale o cornicione della propria casa è caduto sulla testa di terzi, i suoi camion e le sue automobili non hanno investito persone o cose, ecc. ecc. . . . insomma tutto è andato liscio e, a distanza di tempo, per l'assicurato, pensare che quel denaro poteva essere risparmiato è una supposizione logica ed umana.

Ma chi è padre di famiglia, chi ha dipendenti, chi ha aziende, chi possiede immobili, può e deve a priori permettersi il lusso di prevedere che tutto andrà sempre così liscio?

Continuazione dalla pag. 5

#### INCASSO PREMI ASSICURAZIONI POPOLARI

*Pertanto, pur essendo stata la produzione della Compagnia Alleanza di circa il 43% maggiore di quella dell'Istituto, non è stato concretato un più elevato incremento di incasso.*

*I fenomeni illustrati, se da un lato debbono essere motivo di compiacimento per la organizzazione dello Istituto perchè dimostrano la ottima conservazione realizzata nelle Assicurazioni Popolari, denotano d'altra parte che è possibile e necessario ottenere un più elevato impulso nella produzione.*

Un incidente può succedere a chiunque e l'assicurazione preventiva in questo caso entra solo in funzione di « parafulmine » nei confronti dei propri interessi, della propria coscienza, dei familiari e dei terzi.

### LA RELAZIONE DEL COMITATO DIRETTIVO DELL'ANIA SUL BIENNIO DI ATTIVITA' 1951-52

E' stata distribuita la relazione del comitato direttivo dell'A.N.I.A. sulla attività svolta nel biennio 1951-1952.

Essa dà un quadro molto ampio e particolareggiato della situazione del mercato assicurativo italiano al 1951 aggiungendo, ove possibile, i dati provvisori, seppure vicini al vero, del 1952.

Detta relazione densa di contenuto va da un raffronto delle spese generali, oneri di gestione e produttivi con l'incasso premi, prima all'esame dell'andamento dei singoli rami e relativi problemi tecnici, poi alla puntualizzazione dei rapporti con il personale e con gli agenti ed infine ad un riassunto delle attività svolte dalle comm. oni e dalle sezioni tecniche dell'A.N.I.A.

Chiude una interessante appendice statistica, che raffronta le cifre del 1951 a quelle del 1938, illustrandola con note e alcuni sommari dati sulla economia nazionale.

Nella impossibilità di riassumere in poco spazio il contenuto della relazione che richiederebbe inoltre anche una ponderosa analisi delle cifre, ci limitiamo a segnalarne alcuni aspetti particolari.

Nel confronto dei rapporti tra i premi incassati, compresi gli accessori di polizza, e le spese di produzione e di gestione si rileva che pur migliorando detti rapporti tra il 1950 e il 1951 e certamente anche tra il 1951 e il 1952, si deve osservare che mentre erano nel 1938 per il ramo danni e il ramo vita rispettivamente di 34,3 e 24,16, per il 1951 erano rispettivamente di 37,20 e 45,67 con una inversione della situazione tra i due rami.

Notevolmente diversi i coefficienti di rivalutazione monetaria sul 1938

Se malauguratamente qualche fattura dovesse accadere, ecco l'individuo correre velocemente a cercare fra i propri documenti, la « polizza » che lo scarica di responsabilità, che gli evita gravosi sborsi di denaro, ovvero contiene in modesti limiti i suoi danni.

Solo in quel momento il colloquio con l'Assicuratore che l'aveva annunciato, gli appare in tutta la sua onesta buona fede.

Orbene, **assicurateVi con chi volete ma assicurateVi** ed auguratevi sempre di pagare per le assicurazioni, **senza** quella famosa contropartita che non si vede ma è fruttuosa ed abbondante e **Vi evita di passare notti insonni!** . . .

dei premi che è per il 1952 del 70,28 per il ramo danni e solo del 31,77 per il ramo vita. Dimostrando con ciò che se molto cammino è fatto nel dopoguerra per l'adeguamento del ramo vita, occorre lavorare molto in profondità allo scopo di creare una educazione e una coscienza assicurativa del popolo italiano.

E' importante anche notare che, mentre nel 1938 il rapporto premi vita sul reddito nazionale era dell'8,47‰ e sugli investimenti nazionali netti del 72‰, nel 1952 si ha rispettivamente il 4‰ e il 31‰ cioè detto rapporto è più che dimezzato e ciò trova conferma nel fatto che il coefficiente di adeguamento sul 1938 del reddito medio è di 61,7 volte mentre quello dei premi vita è come già detto di 31,7 volte.

Per i rami danni riteniamo utile confrontare, per l'ultimo triennio, i sinistri avvenuti nell'esercizio con i premi imputabili all'esercizio stesso in percentuale dei sinistri sui premi.

	1950	1951	1952 (dati parziali)
Aeronautica . . .	31,08	120,17	54,21
Automobili . . .	99,55	89,15	89,67
Bestiame . . .	87,02	75,71	72,89
Credito e cauzioni	141,97	84,23	48,28
Furti . . .	29,10	36,04	30,53
Grandine . . .	79,—	111,81	114,74
Incendio . . .	46,50	44,06	65,12
Infortuni . . .	65,09	68,02	69,88
Malattie . . .	25,30	28,88	—
Respons. Civile . .	91,49	88,26	89,05
Rischi di impiego	65,01	109,53	58,78
Trasporti . . .	78,49	73,95	73,67
Vetri . . .	46,80	48,15	50,06
Vari . . .	103,73	83,33	40,84
<i>in complesso:</i> . .	72,71	74,54	79,01

Dall'osservazione di detti rapporti, che si mantengono troppo elevati, si può vedere che, malgrado gli sforzi fatti, anche per il ramo danni la strada da percorrere è lunga e difficile.



# Lettera aperta

*Caro produttore,*

*tu dovresti, almeno secondo le nostre intenzioni, leggere questa solita lettera in apertura di quel mese di dicembre, che chiudendo l'attività di un anno ci consentirà, a te ed a noi, di tirare le somme e di fermarci, per un attimo, soltanto per un attimo, a considerare il cammino che insieme abbiamo percorso. Forse potremo fin da ora azzardare qualche previsione, indugiare sulle cifre di un bilancio che sarà, probabilmente, quello che fin da ora si intravede; e lo faremmo, se non volessimo tuttora mantener fede ad un criterio di serietà amministrativa, che ci ha visti, durante questi due anni, silenziosi piuttosto che magniloquenti, schivi piuttosto che esibizionisti, fermi alla solidità delle cifre e dei numeri di un conto che sapevamo si sarebbe chiuso alla fine del ciclo di riassetamento, piuttosto che esaltati nella precarietà del giorno per giorno. Del resto, siamo ormai così vicini alla fine d'anno che non varrebbe la pena di essere parzialmente approssimativi quando, con un po' di pazienza, si può essere precisi e definitivi. Tanto meglio, allora, per noi, e tanto peggio per quei pochi, pochissimi in verità, che si vedranno smentiti nei loro dubbi dalla documentata efficienza di una ripresa, della quale ci sono indizi promettenti e indizi sicuri.*

*Tutto ciò, caro produttore, dà peraltro un valore particolare, un aspetto tutto suo, al lavoro che tu stai per compiere in questo scorcio dell'anno. Se ti diciamo, caro produttore, di fare ancora uno sforzo, ancora un balzo avanti nel tuo lavoro, di gettare insomma tutto il peso della tua intelligenza e della tua capacità per segnare le più alte cifre della tua produzione in questo mese di dicembre, non è nello spirito del solito, consueto fervorino che si scrive in punta di penna quando il calendario lo esige. Ma è, ti preghiamo di crederlo, perchè sappiamo e sentiamo che con la fine dell'anno saremo ad una svolta decisiva, saremo a quel punto della ripresa superato il quale l'attività dell'Azienda potrà dirsi consolidata in termini da consentire, dopo di allora, non pause o soste che non vorremo avere, ma certezza di avvenire pieno per tutti coloro che lavorano nell'Azienda e così anche per quelli stessi per i quali l'Azienda lavora: i nostri assicurati. Dunque, sta a te, in codesta trincea di lavoro spesso dura e difficile, segnare il punto di una vittoria che sarà tua, doppiamente tua, nel merito e nella conquista.*

## MOVIMENTI NOMINE DELEGHE

**GENOVA** - Il Sig. Riccardo RENZI, con effetto 1° giugno c. a., è stato nominato Agente Generale per Genova.

**LIVORNO** - L'Agente Generale Sig. Antonio SCARDINO è deceduto.

Ai Sensi e per gli effetti dell'art. 15 del Capitolato per la concessione delle Agenzie Generali, la gestione dell'Agenzia rimane

temporaneamente affidata alla Supplente del compianto Agente Generale, Sig.ra Elena ROSSI ved. SCARDINO.

**PARMA** - Gli Uffici dell'Agenzia si sono trasferiti in Via Cavour - Borgo S. Biagio n. 2 p.p. tel. 28-01 - pal. I.N.A.

**MANTOVA** - La Sig.ra Ester NUVOLARI in AZZALLI è stata autorizzata alla firma della ordinaria corrispondenza in sostituzione della Sig.ra Elsa Rossi esonerata dall'incarico.

**TOLMEZZO** - L'indirizzo dell'Agenzia è il seguente: Piazza XX Settembre 2a (Palazzo Banca Carnica).

**CRISTINI** Prof. Giuseppe — dell'Agenzia Generale di Frosinone.

A ciascuno il Presidente dell' I. N. A. ha consegnato la medaglia d'oro con parole di elogio e di fervido augurio per l'avvenire.

Successivamente, a tutti gli intervenuti è stato offerto un signorile rinfresco nella Saia degli Stemm.

## LA DIREZIONE GENERALE PER I PRODUTTORI DELL'AGENZIA GENERALE DI TRIESTE

La Direzione Generale, compenetrandosi delle particolari difficoltà di lavoro dei produttori dell'Agenzia di Trieste, ha voluto dimostrare a questi benemeriti elementi una particolare considerazione, elargendo ad essi speciali gratificazioni ed incaricando un Funzionario di portare, con la tangibile prova di comprensione, l'affettuosa solidarietà della Direzione Generale.

Pertanto il giorno 5 Novembre u. s., nei locali dell'Agenzia Generale il Dott. Bassani, nel presentare all'Ispettore Centrale Rag. Tanzini i suoi collaboratori, fece il punto della situazione produttiva, illustrando il lavoro ed i sacrifici dei produttori operanti nella martoriata zona Giuliana.

Il Rag. Tanzini, rilevando i dati della produzione, constatava i buoni risultati raggiunti ed esaltando lo spirito di sacrificio di tutti i collaboratori dell'I.N.A., li ha spronati - anche a nome della Direzione Generale - a sempre meglio operare per il buon nome dell'Ente.

Infine, il sovrintendente dell'Agenzia Generale Rag. Franco, si è reso interprete dei sentimenti di tutti i produttori di Trieste, pregando il Rag. Tanzini di porgere i più sentiti ringraziamenti alla Direzione Generale per la tangibile prova di solidarietà ed ha assicurato che malgrado la precarietà dell'ora, l'opera dei produttori sarà sempre fervidamente costruttiva.

## RIUNIONE DELL'ORGANIZZAZIONE PRODUTTIVA DI GENOVA

In occasione del conferimento dei premi ai collaboratori dell'Agenzia Generale di Genova per la produzione raccolta e debitamente perfezionata durante il periodo estivo, in base a preordinati caricamenti, il Reggente dell'Agenzia Generale, Ispettore Superiore Dr. Ing. Filiberto Rocca, ha riunito tutta l'organizzazione che ha partecipato allo sforzo produttivo, offrendo una colazione cui è intervenuto il Corpò Ispettivo della Liguria per l'I.N.A. e per l'Assitalia.

La simpatica riunione è stata aperta con la lettura di un telegramma, pervenuto in quel momento, dal Capo del Servizio Organizzazione Sviluppo e Propaganda, Dr. Vittorio Orlandi, con il quale si dava comunicazione dell'avvenuta nomina ad Agente Generale per Genova del Comm. Riccardo Renzi, comunicazione che ha dato luogo ad una simpatica manifestazione di stima e di augurio all'indirizzo del nuovo Agente Generale.

E' seguita la premiazione e, dopo appropriate parole pronunciate dal Reggente, dal nuovo Agente Generale, dal decano dei collaboratori dell'organizzazione produttiva Agente Principale Cav. Ferdinando Vidotto e da altri collaboratori, la simpatica riunione si è chiusa auspicando le maggiori fortune dell'Agenzia Generale e dell'Ente.

## INAUGURAZIONE DEL PALAZZO DELL' I. N. A.

### E DELLA NUOVA SEDE DELL'AGENZIA GENERALE DI FOLIGNO

Il 25 ottobre è stato solennemente inaugurato il nuovo palazzo dell'I.N.A. in Foligno nel quale si è trasferita la sede dell'Agenzia Generale.

Erano presenti alla cerimonia — oltre alle massime autorità provinciali e comunali — gli On.li Ermini, Vischia e Pasquini, il Presidente dell'I.N.A., il Direttore Generale de « Le Assicurazioni d'Italia » Dott. Arcidiacono, il Vice Direttore Dott. Bracco, l'Ispettore Superiore dell'I.N.A. Dott. Di Marino, gli Ispettori delle Società Collegate, tutti gli Agenti Generali dell'Umbria e del Lazio ed il personale amministrativo e produttivo dell'Agenzia Generale di Foligno.

Dopo la benedizione dei locali impartita dal Vescovo di Foligno, che ha rivolto parole di augurio all'Istituto perchè abbia sempre più a svilupparsi nella sua azione sociale, l'Agente Generale di Terni Dott. Giuffrida, a nome delle organizzazioni produttive delle Agenzie Generali dell'Umbria, ha offerto al Dott. Ottaviani, Agente Generale di Foligno, una artistica pergamena con parole beneauguranti per la sua Agenzia Generale.

Successivamente i convenuti si sono recati nella Sala Consiliare del Comune ricevuti dal Sindaco Avv. Fittajoli, che ha porto un cordialissimo saluto al Prof. Bracco, ringraziandolo per aver contribuito, con la costruzione del nuovo palazzo, alla ricostruzione della città che tanti danni ha avuto dalle offese belliche.

Il Presidente dell'I.N.A., vivamente applaudito, ha ringraziato per l'ospitalità ricevuta, mettendo in risalto che la costruzione del nuovo palazzo dell'I.N.A. è stato un gesto di affettuosa contribuzione alla rinascita di Foligno. Ha quindi messo in rilievo il cammino sempre più ascensionale dell'I.N.A. che svolge la sua intensa opera nel campo della previdenza per il benessere sociale e la tranquillità familiare.

Il Presidente ha concluso rivolgendo un fervido saluto alla città di Foligno, promettendo che ne avrà sempre presenti le eventuali necessità.

Ha preso quindi la parola l'Ispettore Superiore Dott. Di Marino il quale ha tratteggiato il ciclo ascensionale dell'Istituto nell'Umbria e particolarmente a Foligno che è una delle poche città non capoluogo di provincia ad avere la sede di un'Agenzia Generale.

Il Dott. Di Marino ha quindi dato lettura delle motivazioni della concessione della medaglia d'oro « Lavoro e Fedeltà » ai seguenti collaboratori che per venticinque anni hanno dato la loro opera per la sempre più alta affermazione dell'Ente:

**FORNACIARI** Comm. Mario — Agente Generale di Perugia;

**GIUFFRIDA** Dott. Salvatore — Agente Generale di Terni;

**FORTE** Sig. Giuseppe — dell'Agenzia Generale di Roma;

**PÉRILLI** Sig. Principe — dell'Agenzia Generale di Roma;



S. E. il Vescovo si intrattiene con i presenti tra cui l'On. Ermini, l'On. Vischia, il Comm. Barelli e l'Avv. Fittajoli.



Il Senatore Pasquini con l'Avv. Fittajoli e con il Comm. Barelli, esamina la pergamena consegnata dalle Agenzie Generali dell'Umbria alla consorella di Foligno.



L'Agente Generale di Foligno Dott. Giov. Battista Ottaviani con il figlio Dott. Amilcare Ottaviani.

## IL PRESIDENTE ALL'INAUGURAZIONE DELLA NUOVA SEDE DELL'AGENZIA GENERALE DI PISA

Il 16 novembre sono stati inaugurati i nuovi uffici della Agenzia Generale di Pisa e quelli:



Il salone per il pubblico.

dell'Ispettorato di Zona de « Le Assicurazioni d'Italia ».

Accolto dall'Ispettore Regionale dell'I.N.A., Dott. Virgilio Gallo, dal Procuratore de « Le Assicurazioni d'Italia », Avv. Adolfo Galanti e dall'Agente Generale, Comm. Eugenio Gentili, il Presidente dell'I.N.A. ha visitato con vivo interesse i nuovi locali dove — dopo

numerose peregrinazioni da una parte all'altra della città — ha trovato degna e definitiva sede quella nostra rappresentanza. Essi sono situati nel centro di Pisa, in uno stabile nuovissimo recentemente acquistato dall'Istituto.

Il Presidente, che ha visitato anche i nuovi Uffici dell'Ispettorato di Zona della Collegata « Le Assicurazioni d'Italia », si è vivamente compiaciuto con il Comm. Gentili per la sobria eleganza dell'arredamento, e per la razionale ripartizione dei servizi.

Dopo essersi cordialmente intrattenuto con il Titolare della Agenzia Generale, il Prof. Bracco ha rivolto — agli altri Agenti Generali della Toscana convenuti per la circostanza, Rag. Mario Bencivenga, Dott. Giacomo Donati, Rag. Alfredo Porciani, Rag. Dino Andrei, Sig. Alberto Leonardini, Rag. Muzio Pulletti — parole di incitamento per il maggior potenziamento del lavoro e conseguente ulteriore affermazione della nostra attività nella Regione.

Al termine della riunione, che ha avuto spiccato carattere familiare, il Presidente ha rivolto un cordiale saluto augurale alla Agenzia Generale di Pisa ed al suo titolare.



Il Presidente tra i collaboratori dell'Agenzia Generale di Pisa.

### CONSEGNA DELLA MEDAGLIA D'ORO AL TITOLARE DELL'AGENZIA GENERALE DI PESARO

La cerimonia si è svolta nei locali della Agenzia Generale con l'intervento del Titolare del Compartimento, degli Ispettori de « Le Assicurazioni d'Italia » Rag. Dal Sole e Rag. Fusatelli, dell'Ispettore Regionale della Fiumeter, Cav. Cagnacci, dei Funzionari della Direzione Generale Dott. Mencato e Cionci, degli Agenti Generali delle Marche Comm. Montozzi, Rag. Del Sasso e Rag. Rolando, della organizzazione produttiva ed amministrativa dell'Agenzia Generale e di alcuni amici del festeggiato.

L'Ispettore Superiore Comm. Gigli, ha rivolto al Comm. Gustavo Ottaviani calorose parole di saluto a nome della Direzione Generale, mettendo in rilievo le benemerite che egli si è acquisito in 25 anni di fecondo lavoro, quale Agente Generale di Pesaro, lavoro impostato su una linea di rettitudine asso-

luta sia nei rapporti con l'Amministrazione, sia in quelli tenuti con i dipendenti produttori e impiegati.

L'Ispettore Gigli ha terminato il suo discorso consegnando la medaglia del lavoro e della fedeltà al Comm. Ottaviani, formulando i migliori voti per le fortune del nostro grande Istituto.

Successivamente l'Agente viaggiante Di Mastromatteo ha consegnato al Comm. Ottaviani, con commosse parole, una pergamena ed un dono ricordo per attestargli la profonda riconoscenza dei produttori ed impiegati dell'Agenzia Generale.

Il Comm. Montozzi, quale rappresentante dell'Associazione Agenti Generali e collega ed amico del Comm. Ottaviani, ha rivolto nobili parole al festeggiato per dimostrargli tutta

la stima, la considerazione e l'affetto dei colleghi che in un quarto di secolo hanno potuto apprezzare le sue qualità morali e professionali.

Ha risposto a tutti visibilmente commosso il festeggiato per ringraziare e per auspicare alla maggiore grandezza dell'I.N.A.

La cerimonia ha avuto termine con una colazione signorilmente offerta dal Titolare di Pesaro a tutti gli intervenuti.



L'Agente Generale di Pesaro e l'Ispettore Regionale con gli invitati ed i collaboratori



Una foto del Comm. Ottaviani e dei presenti alla promozione.

### GITA PREMIO DEI COLLABORATORI DELL'AGENZIA GENERALE DI LEGNANO

Il giorno 7 settembre è stata effettuata una gita premio a Genova e Nervi dei collaboratori (Impiegati, Produttori e Agenti) dell'Agenzia Generale di Legnano, con a capo i Titolari dell'Agenzia stessa Sigg. Parola e Bonzi.

La gita si proponeva, in particolare, di premiare i produttori che durante i mesi estivi avevano consentito, attraverso uno sforzo produttivo, di mantenere inalterato il ritmo normale di produzione dell'Agenzia Generale.

La gita premio si è svolta in una atmosfera brillante e cordiale; sono stati visitati i luoghi caratteristici della Riviera e si è conclusa con una manifestazione di viva simpatia per l'I.N.A. e di ringraziamento ai Titolari della Agenzia.



I gittanti dell'Agenzia Generale di Legnano.





Moncalieri 17-10-53. - Medaglia d'Oro all'Agente Generale Rag. Santevecchi; (da sinistra a destra) Giovanni Chicco, rag. Giuseppe Santevecchi, Piero Rossetto, Ettore Giachino.

## CONSEGNA DELLA MEDAGLIA D'ORO ALL'AGENTE GENERALE DI MONCALIERI

Il 17 ottobre, in Moncalieri ha avuto luogo la cerimonia per la consegna della medaglia d'oro all'Agente Generale Rag. Giuseppe SANTEVECCHI, alla presenza dell'Ispettore Superiore Ing. Rocca, dell'Ispettore Centrale Rag. Tanzini, in rappresentanza della Direzione Generale, dell'Ispettore Titolare del Compartimento Comm. Marini, degli Ispettori Aggiunti Rag. Ascoti e Rag. Massera, del Segretario del Capo dell'Organizzazione Rag. Menato, degli Ispettori dell'Assitalia Dr. Cazzulino e Cav. Fonticoli, dell'Agente Generale di Torino Comm. Mastropietro in rappresentanza degli Agenti Generali del Piemonte, e di tutto il corpo produttivo e del personale amministrativo dell'Agente Generale.

L'Ispettore Rag. Tanzini, a nome della Direzione Generale, ha consegnato la medaglia d'oro al Rag. Santevecchi, recandogli il saluto del Capo dell'Organizzazione e dando lettura della lettera del Direttore Generale con la quale veniva comunicata la concessione di tale distinzione. Ha porto quindi al Rag. Santevecchi gli auguri per un sempre più intenso lavoro.

Ha preso poi la parola il Titolare del Compartimento Comm. Marini, il quale ha posto in rilievo il lavoro svolto dal Rag. Santevecchi dal giorno della costituzione della nuova Agenzia Generale ad oggi, lavoro molto proficuo dovuto all'operosità, all'ottima organizzazione ed all'impulso dinamico dato dallo stesso all'Agente Generale.

Ha illustrato quindi il suo curriculum-vitae, elogiandone le doti di perfetto amministratore, in quanto proveniente dai ruoli della Direzione Generale e di ottimo organizzatore, in quanto temprato da vari anni di attività quale Direttore dell'Agente Generale di Torino.

L'Ispettore Comm. Marini ha colto l'occasione per tracciare un quadro panoramico dell'attività dell'Istituto, del quale in quest'anno ricorre il quarantennio di vita, ponendo in risalto come, da un periodo di flessione verificatosi nell'immediato dopoguerra, si sia oggi tornati alle posizioni di avanguardia già tenute nell'anteguerra.

Ha rinnovato quindi gli elogi al Rag. Santevecchi, ricordando come egli abbia dato un'impronta del tutto particolare alla sua organizzazione, considerando il produttore non soltanto un fattore economico, ma anche e soprattutto un fattore umano, che va tenuto in particolare considerazione e che ha bisogno di costanti cure. Ha porto al Rag. Santevecchi

gli auguri di un sempre più proficuo lavoro nella certezza che sotto la sua guida l'Agente Generale di Moncalieri saprà essere sempre unita e solida nella sua struttura.

L'Ispettore Superiore Ing. Rocca si è associato alle parole degli Ispettori Tanzini e Marini nell'esprimere al Rag. Santevecchi la sua commossa ed affettuosa simpatia e si è compiaciuto di constatare come lo spirito di iniziativa, l'attività, il personale prestigio, del Santevecchi abbiano saputo superare le difficoltà iniziali per fare della nuova Agenzia Generale di Moncalieri, guidata con sani criteri industriali, uno dei migliori complessi dell'organizzazione periferica. Lo ha ringraziato per la collaborazione di cui — durante la permanenza in Piemonte — gli è stato generoso o ha formulato per lui e per la sua Agenzia Generale l'augurio di un lungo e sereno avvenire di fecondo lavoro.

L'Agente Generale Comm. Mastropietro ha espresso il suo compiacimento al Rag. Santevecchi, ricordando il periodo in cui lo ebbe collaboratore presso l'Agente Generale di Torino. Nel porgergli, a nome di tutti i colleghi del Piemonte, gli auguri di un sempre maggiore successo, gli ha offerto due artistici candelabri d'argento.

A nome e per conto dei produttori e collaboratori ha preso la parola il Signor Rossetto, produttore dell'Agente Generale di Moncalieri, il quale ha ringraziato il Rag. Santevecchi per gli aiuti morali e materiali che egli ha sempre profuso a tutti i suoi collaboratori; a nome di tutti, gli ha offerto, quale omaggio e segno tangibile della loro riconoscenza, una catena d'oro a ciondolo per orologio.

Il Rag. Santevecchi, visibilmente commosso, ha ringraziato per le attestazioni di affetto che gli sono state fatte, ricordando la sua lunga carriera svolta nei quadri dell'Istituto.

Il Rag. Santevecchi, con alto sentimento di riconoscenza verso i suoi collaboratori più diretti e più anziani, ha offerto, a sua volta a tre produttori ed a tre impiegati una medaglia d'oro, volendo con ciò significare come il pre-

mio oggi a lui conferito dalla Direzione Generale sia anche in funzione della loro fattiva ed appassionata collaborazione.

E' seguito un pranzo al quale hanno partecipato tutti i convenuti, ai quali l'Agente Generale ha offerto un fac-simile in argento della medaglia d'oro a lui conferita dall'I.N.A.

## L'INAUGURAZIONE DEI NUOVI LOCALI DELL'AGENZIA GENERALE DI TOLMEZZO

Domenica 25 ottobre sono stati inaugurati i nuovi locali dell'Agente Generale dell'I.N.A. di Tolmezzo, siti sulla Piazza Principale della cittadina, al pianterreno del palazzo della Banca Carnica.

Alla cerimonia sono intervenute le maggiori Autorità cittadine, Funzionari dell'I.N.A. e Assitalia, alcuni Agenti Generali del Veneto e colleghi delle altre Società di assicurazione, nonché un folto gruppo di Agenti Principali, Locali e Produttori dipendenti dall'Agente Generale di Tolmezzo.

Dopo la benedizione dei locali impartita dall'Arcidiacono di Tolmezzo, Mons. Tonutti, il quale ha aggiunto nobili parole di circostanza, ha preso la parola l'Agente Generale, rag. Dionisio, per ringraziare le Autorità e tutti i presenti, mettendo in evidenza i valori sociali e morali della previdenza assicurativa.

L'Ispettore dell'I.N.A., rag. Barone, portava il saluto degli organi centrali, particolarmente a nome dell'Ispettore Superiore, comm. Petruolo, che non ha potuto partecipare alla cerimonia per malattia ed al quale è stato inviato un affettuoso augurio di pronta e completa guarigione.

Ha fatto seguito la visita ai locali da parte di tutti gli intervenuti, indi è stato servito un gentile rinfresco.

Tutta l'organizzazione dell'I.N.A. ha partecipato poi ad un pranzo all'Albergo Roma, offerto dall'Agente Generale, rag. Dionisio, dove Funzionari, Agenti e Produttori hanno spesso inneggiato alle migliori affermazioni dell'Agente Generale dell'I.N.A., della Assitalia e Praevidentia.



Il Pagivolt « INCHIESTA » nella vetrina di un negozio di AREZZO

## IL RADUNO PROVINCIALE DELL'AGENZIA GENERALE DI CUNEO

Domenica 18 ottobre u. sc. si è svolto a Canale d'Alba il quinto Raduno Provinciale dell'Agente Generale di Cuneo dell'I.N.A., durante il quale si è celebrato il quarantennio di vita dell'Istituto e si è proceduto all'inaugurazione della nuova sede dell'Agente Generale.

Erano presenti alla manifestazione tutte le Autorità cittadine, l'On. Bima, nella sua qualità di Presidente delle Casse Rurali, il Comm. Rag. Tanzini e il Rag. Mencato — in rappresentanza della Direzione Generale — l'Ispettore superiore Ing. Rocca, il Titolare dell'Ispettorato Regionale del Piemonte Comm. Marini, l'Ispettore Massera e il Sig. Bucca, oltre all'Agente Generale Rag. Conterno e ad una numerosa schiera di Agenti, Produttori, Impiegati e Assicurati.



Lo striscione dell'I.N.A. nelle vie di Canale d'Alba

La cerimonia ha avuto inizio con la benedizione del nuovo ufficio, seguita da una riunione svoltasi nei locali dell'Asilo d'Infanzia — gentilmente messo a disposizione dall'Amministrazione — la quale si è aperta con un discorso del Sindaco Prof. Cauda che ha porto ai convenuti il saluto della Amministrazione Comunale e si è dichiarato lieto di vedere per la seconda volta Canale scelta come meta di raduni I.N.A.

Ha parlato quindi il Rag. Conterno, il quale dopo il saluto alla Direzione Generale e ai presenti, ha sinteticamente esposto la situazione produttiva della sua Agenzia Generale e le prospettive, pur tra le immancabili e numerose difficoltà ambientali, di un costante incremento nella produzione stessa. Prendeva poi la parola il Comm. Tanzini per porgere agli Assicurati, all'Agente Generale, ai Produttori tutti il saluto della Direzione Generale e l'affettuoso incoraggiamento di questa.



I partecipanti al Raduno dinanzi alla sede dell'Agente di Canale d'Alba.

Dopo di lui, si è levato a parlare il Capo del Compartimento, Ispettore Marini, il quale, dopo aver tracciato brevemente la storia dell'I.N.A. attraverso il suo primo quarantennio di vita, si rallegrava per lo spirito di fattiva alacrità che anima tutti i collaboratori dell'Agente Generale, auspicio di un sempre migliore andamento della situazione produttiva dell'intera Zona.

Infine l'On. Bima, dopo aver ringraziato lo Ispettore Marini per la « bella lezione di politica assicurativa » e prendendo lo spunto dai risultati assicurativi conseguiti nella provincia, si rallegrava per la sensibilità previdenziale delle popolazioni del Cuneese, promessa certa per un futuro maggiore benessere individuale e collettivo.

Dopo i discorsi ufficiali, aveva luogo un banchetto al termine del quale il Titolare dell'Agente locale di Canale, Sig. Quadro, prendeva la parola per ringraziare le Autorità, i Funzionari della Direzione Generale e l'Agente Generale: esponeva quindi alcuni dati riflettenti l'attività produttiva della sua Agenzia e si dichiarava lieto di poter dedicare i suoi sforzi al migliore avvenire dell'Istituto.

A lui rispondeva il veterano degli Agenti locali, Sig. Ferraro, che metteva in rilievo la opera e l'affermazione produttiva del Quadro stesso.

Venivano quindi consegnati premi e diplomi di benemerita ai migliori collaboratori dell'Agente Generale, offerti dalla Direzione, e dal Rag. Conterno e la cerimonia aveva termine nell'atmosfera di affettuosa cordialità che appariva come caratteristica — unitamente ad un sano spirito di emulazione — di tutta l'Organizzazione Agenziale della Provincia di Cuneo.

## INAUGURAZIONE DI UNA NUOVA AGENZIA DI CITTÀ A TORINO

Proseguendo nel programma di potenziamento dell'organizzazione produttiva, l'Agente Generale di Torino ha inaugurato il 14 ottobre la quinta Agenzia di Città, nel rione del Mercato all'ingrosso ortofrutticolo.

Erano presenti alla cerimonia il Comm. Andrea Muggio ed il Dott. Nicola Bottinelli, rispettivamente Presidente e Direttore dell'Associazione Commercianti; il Sig. Mario Carezio, Presidente dell'Associazione Produttori grossisti ortofrutticoli; il Sig. Edgardo Riconda, Direttore dei mercati nuovi; i direttori delle filiali del Rione delle maggiori Banche cittadine; l'Ispettore Compartimentale dell'I.N.A. Comm. Marino Marini; il Dott. Pietro Cazzulino, Ispettore Interregionale delle « Assicurazioni d'Italia »; gli Agenti Generali ed un folto stuolo di Funzionari dell'Agente e numerosi invitati.

La nuova Agenzia è ubicata nella piazza dove si apre l'ingresso dei Mercati Nuovi e dove sostano tutti gli autocarri adibiti al trasporto delle merci; nella stessa piazza vi sono le filiali del Banco di Roma, del Banco di Sicilia, della Banca S. Gaetano e dell'Istituto S. Paolo.

L'Agente è composta di un ampio locale, di cui buona parte rimane a disposizione del pubblico, di un ufficio per l'Agente e dei servizi. L'arredamento è stato fatto, a cura dello architetto Tarone, con gusto semplice ed accogliente, tenuto conto della particolare clientela tra cui l'Agente è destinata ad operare.

Dopo la benedizione dei locali, fatta dal Pa-



CUNEO. - Gita Aziendale a Fabrosa Soprana.

## GITA AZIENDALE DEI COLLABORATORI DELL'AGENZIA GENERALE DI CUNEO

Fabrosa Soprana ha accolto, domenica 23 agosto, gli Impiegati e Produttori dell'Agente Generale di Cuneo dell'I.N.A., in gita aziendale.

Dopo una escursione in seggiovia a Monte Moro, l'Agente Generale adunava a colazione nell'Albergo Bossea i numerosi gitanti e le Autorità locali.

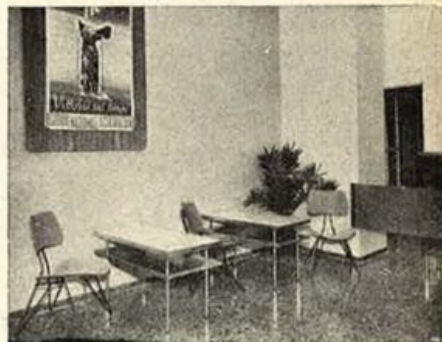
La tradizionale gita aziendale ha avuto per meta appunto Fabrosa Soprana, oltre che per le attrattive che offre questa suggestiva località montana, anche perchè la zona ha segnato uno sviluppo di produzione assicurativa notevole in relazione alle sue scarse possibilità economiche.

La gita ha offerto la appropriata occasione per il saluto augurale di commiato al Sig. Domenico MANASSERO che, in procinto di assumere le funzioni di Sovrintendente presso l'Agente Generale di Moncalieri, lascia l'Agente Generale di Cuneo, alle cui dipendenze ha prestato una apprezzata, intelligente ed appassionata attività ultra decennale.

dre Superiore dei Domenicani, questi ha rivolto appropriate parole ai convenuti, auspicando le maggiori fortune all'opera di previdenza svolta dall'I.N.A., necessario complemento umano alla Provvidenza Divina.

L'Agente Generale Dott. Silva nel ringraziare i convenuti anche a nome del collega Comm. Mastropietro, ha detto come l'apertura della nuova Agenzia sia un altro passo del programma di estensione della nostra attività ed ha illustrato il concetto della previdenza assicurativa come necessaria integrazione al risparmio bancario.

Ha chiuso la breve cerimonia il Comm. Marini, che ha illustrato la confortante ascesa del nostro Istituto e si è detto sicuro dei brillanti risultati produttivi della nuova Agenzia.



Nuova Agenzia di città di Torino.



# Abbiamo letto...

— una diligente disamina della situazione industriale dell'INA sulla base dei bilanci 1951 e 1952. Affermato che le perdite derivanti dalle « Finanziarie », pur se notevoli, non hanno avuto potere di compromettere la robusta struttura economica dell'Ente, l'autore ha distintamente analizzato in successivi articoli, le partite e le risultanze dei bilanci.

Rilevato che il calcolo degli impegni è stato eseguito con rettitudine e prudenza, ponendo così alla base della chiara preminenza dell'Ente nel ramo esercitato saldissimi mezzi di copertura, l'autore osserva che l'INA mantiene una decisa superiorità riguardo alle Compagnie private nel settore industriale, una tradizione di saggio comportamento nel settore tecnico, mentre è costretto ad operare con assai maggiori limitazioni nel settore finanziario, dove le Compagnie private possono godere di più ampie libertà di quelle consentite dalle norme di legge all'Istituto. L'autore approva la opera di vigile controllo delle spese esercitata dall'Amministrazione, considerandolo un importante elemento di ritorno alla normalità, la quale è vista come prossima dall'autore per la previsione di un saldo attivo del bilancio del successivo esercizio, al quale sarebbe equo fosse data la possibilità giuridica di registrare gli immobili per il loro valore effettivo. Dopo meditata valutazione delle voci dell'attivo e del passivo, constata infine come la situazione patrimoniale dell'INA sia di pieno e assoluto riposo (Luigi Amoroso nel « Sole » del 30 agosto, 1,3 e 4-5 settembre 1953).

— una nota riassuntiva degli sviluppi dell'assicurazione privata nel dopoguerra in relazione agli analoghi dati prebellici e precisante l'ammontare delle riserve tecniche e patrimoniali degli enti assicurativi italiani, nonché i sistemi di controllo vigenti in merito alla loro attività. (Aldo Spada sul « Popolo » del 16 settembre 1953)

— una breve ma esatta nota esplicativa dei vantaggi e dei benefici tuttora di piena attualità offerti agli Artigiani dalla apposita polizza studiata per la Categoria dal nostro Istituto (Corriere Artigiano di Torino del luglio-agosto 1953).

— analoga nota illustrante ai Reduci le vantaggiose caratteristiche della speciale forma concordata per loro tra l'A.N.R.P. e l'INA. (Il Reduce, Novara, del Settembre 1953).

— un ampio articolo nel quale, in relazione a un precedente editoriale del « Corriere della Sera », sul problema della casa, viene affermato che oggi il pro-

blema può dirsi risolto per i ceti abbienti e per le esigenze commerciali ed ha determinato notevoli interventi anche a favore delle categorie popolari con il Piano Fanfani e le altre iniziative di legge, mentre sussiste pressochè insoluto per il ceto medio. I fitti per tale ceto sarebbero da riportare ai costi attuali, ma con la contemporanea introduzione di un caro-alloggio integrativo degli assegni familiari, che sarebbe possibile corrispondere abolendo altri contributi straordinari che oggi fanno carico sulle aziende. Sarebbero da adottare, inoltre, sgravi fiscali per l'attività edilizia di questo tipo, come anche per gli artigiani. Queste rinunce fiscali dello Stato sarebbero compensate dalle altre entrate derivanti dall'aumento delle contrattazioni e delle operazioni dirette ed indirette relative all'espansione dell'attività edilizia.

Ma i finanziamenti sarebbero da ricercare specialmente nel campo delle operazioni a lungo termine, quali sono appunto le assicurazioni sulla vita. Limitandoci a quel che l'articolo dice a proposito del settore assicurativo, notiamo le ragioni da esso addotte per far rilevare la opportunità di modificare le disposizioni tuttora vigenti circa gli investimenti delle riserve matematiche degli enti di assicurazione sulla vita e delle riserve tecniche di quelli esercitanti i rami danni. Poichè gli assicurati preferiscono in prevalenza alle assicurazioni per il solo caso di morte, quelle combinate per il caso di morte e per il caso di vita, dovrebbe essere consentita che quest'ultima parte a risparmio potesse dar luogo ad investimenti di una ragionevole frazione delle relative riserve matematiche (è suggerito il 20-25%) invece che in titoli di Stato od in obbligazioni a reddito fisso, in titoli a

reddito variabile, quotati in borsa, indicati da liste approvate dai competenti ministeri. Si darebbe così la possibilità agli enti assicurativi di offrire polizze sulla vita suscettibili di seguire il maggior o minor valore dei nuovi impieghi delle riserve matematiche, aumentando la raccolta di tali polizze con il relativo accrescimento del volume del risparmio a lungo termine, necessario ad una adeguata intensificazione della ripresa edilizia. (Carlo Casali in « Mondo Economico » del 10 ottobre '53).

— riguardo alla « Giornata del risparmio », celebrata il 31 ottobre, un vigoroso articolo che pone in luce l'importanza del risparmio sotto l'aspetto delle necessità tecniche, di quelle produttive e dell'esigenze demografiche e sociali, segnalando come il livello e la diffusione del benessere collettivo siano in relazione alla quantità del risparmio realizzata e disponibile per gli impieghi produttivi.

L'articolo getta l'allarme sul minor conto che oggi si fa del risparmio volontario, che invece è necessario tornare a stimolare e incoraggiare per il valore prezioso che esso riveste ai fini di una società evoluta e civile. (Giordano dell'Amore sul « Popolo » e su « 24 Ore » del 31 ottobre 1953).

— un altro articolo sullo stesso argomento che delinea brevemente ma efficacemente i vari elementi che influiscono sulla formazione e gli orientamenti del risparmio e la relazione in cui questo si trova con il progresso economico-sociale, rilevando che gli ultimi dati confermano che in Italia il risparmio è in continuo aumento di quantità e di diffusione (Alfio Titta sul « Sole » del 31 ottobre 1953).

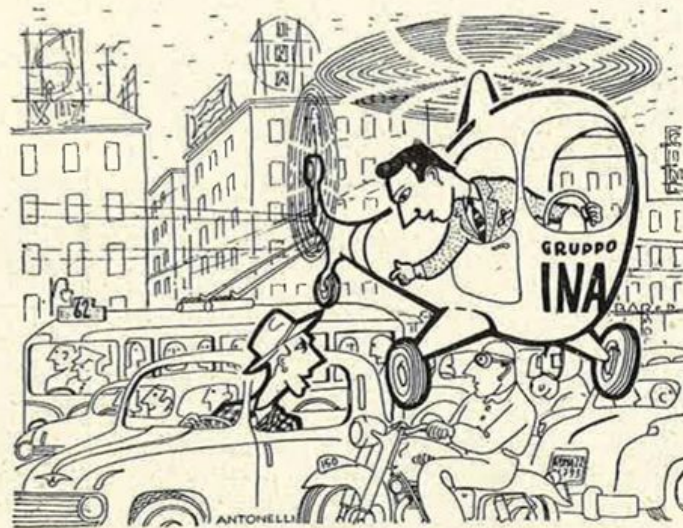
— due successivi articoli nei quali si raccomanda di tener presente, a proposito della tassazione dei premi di assicurazione, il criterio che aliquote fiscali sopportabili procurano la espansione delle iniziative e delle attività produttive. Soprattutto facendo un confronto con tut-

te le Nazioni economicamente evolute l'autore nota che l'imposizione fiscale sulle assicurazioni in Italia è tanto elevata da rendere assai più difficoltosa la diffusione degli atti di libera previdenza. Inoltre, il versare a titolo di tassazione quasi un quarto dell'importo complessivo del premio fa sì che gli assicurabili italiani siano pressochè refrattari alla diffusione di tante utili forme assicurative che oggi si sono introdotte e diffuse in numerosi Paesi, « a latere » delle forme classiche. Poichè la attenuazione della tassa assicurativa inciderebbe anche sulla attività produttiva dei nostri esportatori, per i quali si stanno esaminando speciali facilitazioni creditizie ed assicurative, la cosa è di particolare attualità. Il problema riveste una importanza particolarissima per il ramo vita che esercita un'assicurazione che oggi è soprattutto diffusa nella forma « mista » di rischio di morte e di risparmio a termine. Quest'ultima parte, che è la componente più rilevante, si trova soggetta ad una tassazione dalla quale sono, invece, del tutto esonerate le forme di risparmio bancario e postale. Le considerazioni fatte portano l'autore a ribadire la inopportunità della proposta di porre a carico della sola assicurazione i contributi necessari all'attività della C.R.I. (Piero Sacerdoti nel « Sole » del 29 e 31 ottobre 1953).

— una lunga nota sulle opinioni del pubblico in merito al recente progetto di legge sui fitti, nella quale è affermato che per quanto riguarda l'INA, questo non fa che determinare i propri fitti sulla base dei costi sostenuti e di un reddito fissato entro equi limiti (Oreste Mosca, sul « Tempo » del 3 novembre 1953).

— un'efficace nota sulle assicurazioni private nella quale, traendo spunto dalle indisposizioni che ebbero a colpire prima il regista e poi l'attrice Silvana Mangano durante la lavorazione del film « Ulisse », viene mostrata l'efficacia dell'assicurazione contro i rischi di interruzione nella lavorazione di un film per causa di infortuni o malattia degli attori e del regista.

Si ricorda che la Società « Ponti-De Laurentis », che ha condotto a termine il film « Ulisse », ha potuto essere indennizzata dei danni delle temporanee interruzioni anzidette, per l'assicurazione stipulata al riguardo con la Società « Fiumeter » (« Il Globo » del 3 novembre 1953).



... Allora, lo facciamo questo contratto R. C. ?

CRONACHE DELL' I. N. A.  
Numero 7 - novembre 1953  
Dir. resp.: Dott. S. Maticardi  
Autorizzazione del Tribunale  
di Roma 25 Maggio 1953  
n. 3317 di reg.  
Tip. BIMOSPA - Roma