

Cronache dell'INA

BOLLETTINO TECNICO E D'INFORMAZIONE

19

NOVEMBRE 1954

Le cifre della preminenza dell'I.N.A. sul mercato italiano delle Assicurazioni Vita nel 1953 ♦ Le assicurazioni collettive sono sempre d'attualità ♦ Una nuova Polizza I.N.A. per l'Artigianato ♦ Le tariffe vita sono commisurate alla situazione del mercato ♦ Inchiesta sul mercato italiano delle assicurazioni private ♦ Un articolo sulla situazione dell'I.N.A. al 31 dicembre 1953 ♦ Concorso vetrine 1954 ♦ Tre nuove pubblicazioni di propaganda ♦ Attività edilizia ♦ Nella Direzione Generale ♦ Vita dell'Assitalia ♦ Nella Fiumeter ♦ Lettera aperta ♦ Nelle Agenzie Generali ♦ I.N.A. Scuola ♦ I.N.A. Sport ♦ Lettera dalla Spagna ♦ L'I.N.A. conferma la sua presenza in Somalia ♦ La stampa sull'I.N.A. ♦ Obiezioni ♦ Note di medicina assicurativa ♦ Della stampa assicurativa ♦ La missione dell'agente di assicurazione ♦ Come vendo la mia merce ♦ Nel mondo assicurativo ♦ Modifiche alla legislazione sulle assicurazioni private all'esame della Camera ♦ Abbiamo letto.

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

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

ROMA - VIA SALLUSTIANA, 61

Non è nello stile di questo periodico soffermarsi di sovente a considerare le tappe del cammino percorso dal nostro Istituto. Ma una volta tanto, già che si avvicina la fine dell'anno, possiamo fare eccezione alla regola, per portare, come facciamo nelle pagine che seguono, le cifre ufficiali del lavoro assicurativo in Italia per il 1953 pubblicate dall'Ispettorato Generale delle Assicurazioni Private presso il Ministero dell'Industria e Commercio. Sono cifre buone per l'I.N.A., dalle quali risulta chiaramente documentata la preminenza dell'Istituto nell'anno scorso. Esse infatti mettono in luce che il lavoro diretto italiano nel ramo vita è per oltre la metà del totale di pertinenza dell'I.N.A. e che nell'anno 1953 la produzione ha registrato per l'Istituto percentuali di incremento che ci mettono all'avanguardia rispetto alle Compagnie private. Due buoni risultati, dunque, che dimostrano come lo sforzo organizzativo e produttivo compiuto dall'I.N.A. ha cominciato a dare i suoi frutti. Bisogna ora perseverare ed insistere, perfezionare ancora di più i metodi di lavoro, di penetrazione, di conquista, tutto ciò per rendere questo cammino ascensionale più rapido, più accentuato, più sicuro, più ricco di soddisfazione e di successo. Ne siamo lieti? Sicuramente, ma soprattutto vogliamo dire che ne siamo lieti per tutti coloro che lavorano con noi e accanto a noi, e specialmente per quella periferia produttiva, non mai ignorata anche se non sempre visibilmente conosciuta, per la quale le nostre parole sono di sprone e di incitamento, in una gara a fare di più e di meglio nella quale, quando si raggiunge insieme il traguardo, ci si trova solidali e orgogliosi per quell'amore di bandiera, per quello spirito di corpo che è nelle migliori tradizioni dell'I.N.A.



Le cifre della preminenza dell'I.N.A. sul mercato italiano delle assicurazioni vita nel 1953

PRODUZIONE - Premi di primo anno - I.N.A.: L. 7,8 miliardi (54,4^o/_o); Altre Imprese: L. 6,5 miliardi (45,6^o/_o)

PORTAFOGLIO - Premi percepiti - I. N. A.: L. 20,9 miliardi (51,8^o/_o); Altre Imprese: L. 19,5 miliardi (48,2^o/_o)

A metà novembre è uscita la edizione 1954-1955 della pregevole pubblicazione annuale, a carattere statistico, intitolata « Le assicurazioni private in Italia » e compilata con la consueta diligenza dall'Ispettorato Generale delle Assicurazioni Private presso il Ministero dell'Industria e Commercio.

La pubblicazione ricalca fedelmente lo schema adottato nelle precedenti edizioni e contiene i dati del lavoro assicurativo svolto in Italia nell'esercizio 1953 dall'Istituto Nazionale delle Assicurazioni e dalle Imprese private italiane ed estere che vi operano nel ramo vita e nei rami elementari.

Questa edizione della pubblicazione ministeriale è particolarmente importante per noi e merita di essere conosciuta da tutti i collaboratori dell'I.N.A., perchè documenta inoppugnabilmente la cospicua mole del lavoro svolto dalla nostra Azienda nel settore industriale nel 1953 comparativamente a quello svolto dalle Imprese private.

Del lavoro dell'I.N.A. nel decorso esercizio già fu detto quando fu illustrato il bilancio 1953 ed allora fu messo in luce l'incremento registrato rispetto all'esercizio precedente.

Ora, con i dati forniti ufficialmente dal Ministero sulla scorta dei bilanci redatti sui prescritti moduli ministeriali dalle Imprese assicuratrici operanti in Italia, è possibile commisurare i risultati conseguiti dall'I.N.A. su quelli conseguiti dal complesso delle Imprese stesse.

Le cifre che riportiamo si riferiscono - se si eccettua l'ultima tabella - esclusivamente al lavoro italiano e non comprendono quindi il lavoro estero; appunto per questo motivo le cifre stesse sono tra loro perfettamente comparabili, essendo noto che il lavoro estero è enormemente diffe-

renziato per entità ed estensione territoriale da Impresa ad Impresa.

* * *

Le Imprese operanti in Italia nel ramo vita al 31 ottobre 1954 erano - compreso l'I.N.A. - 25, di cui 20 italiane e 5 estere. Lo sviluppo numerico di tali Imprese negli anni più recenti è stato il seguente:

Anno	Imprese Nazionali	Imprese Estere	TOTALE
1947	15	4	19
1949	16	4	20
1951	17	4	21
1953	18	5	23
1954	20	5	25

In soli sette anni e in un mercato ancora in corso di assestamento si è quindi avuto un aumento di ben 6 Imprese, di cui 5 italiane e 1 estera.

Le Imprese operanti in Italia sono oggi complessivamente 139, di cui 91 nazionali e 48 estere. Nel 1947 erano 114, di cui 84 nazionali e 30 estere. Si rileva subito che il maggior aumento si è avuto per le Imprese estere; infatti, su 25 Imprese che hanno iniziato la loro attività in Italia tra il 1947 e il 1954, 18 sono estere e 7 nazionali.

* * *

Dei risultati realizzati dalle Imprese nel 1953 e negli anni precedenti, la pubblicazione ministeriale dà il seguente quadro sintetico:

« I premi complessivamente percepiti in Italia in tutti i rami dalle compagnie di assicurazione, per affari diretti, dal 1945 al 1953, indicano l'andamento dei valori del portafoglio assicurativo, con un progressivo adeguamento ai nuovi valori monetari: in particolare durante l'anno

1953 vi è stato l'incremento del 14,78%, con un importo finale pari a 16 volte quello del 1945. Rispetto al monte premi, dal 1938 l'aumento è stato di 58 volte, mentre i valori monetari hanno raggiunto l'indice di circa 33 volte e i prezzi all'ingrosso sono aumentati di 54 volte.

Anno	Importo dei premi vita e danni (milioni di lire)
1938	2.274
1945	3.284
1946	16.169
1947	32.986
1948	50.638
1949	66.165
1950	79.019
1951	98.334
1952	115.367
1953	132.429

Distinguendo i risultati delle assicurazioni sulla vita da quelli relativi alle assicurazioni contro i danni, si osserva che per quanto riguarda le prime - strettamente legate alla capacità di risparmio specie dei ceti medi - non si è ancora raggiunta una situazione corrispondente a quella dell'anteguerra. Infatti nel 1938 l'importo annuo dei premi diretti vita fu di circa 1.153 milioni di lire 1938, mentre nel 1953 si sono avuti premi per 41.318 milioni di lire attuali.

Nelle assicurazioni sulla vita, il numero dei contratti costituenti il portafoglio, passato da 2.769.320 nel 1938 a 5.283.073 nel 1949, ha subito nel quadriennio 1950-53 una lieve contrazione scendendo a 5.017.733; l'importo dei capitali assicurati ha invece avuto un continuo incremento, passando da 419.461 milioni di lire nel 1949 a 900.193 milioni di lire nel 1953; le riserve matematiche, nella naturale ascesa collegata alla ricostituzione del portafoglio assicurativo, sono salite nello stesso quadriennio da 57.383 a 144.833 milioni di lire.



GENERALI

Corporate Heritage
& Historical Archive

Assicurazioni vita	1938	1949	1950	1951	1952	1953	Variazioni dal 1952 al 1953	
							Assolute	%
(in migliaia)								
Numero dei contratti	2769	5283	5099	5066	5066	5017	-49	1
(in milioni di lire)								
Capitali assicurati . .	24.800	419.461	550.724	677.201	793.241	900.193	106.952	14
Rendite vitalizie . . .	110	425	634	849	967	1.344	377	39
Premi I.N.A.	727	10.925	14.111	16.472	18.261	20.629	2.368	13
Premi Compagnie . . .	425	10.425	13.213	15.920	18.336	20.689	2.353	13
Premi di primo anno I. N. A.	252	5.600	6.613	6.638	6.523	7.307	784	12
Pr. 1° anno Comp.ie . .	98	5.275	5.954	6.706	6.999	6.996	-3	—
Riserve matematiche I. N. A. (a)	4.917	33.476	43.904	56.288	69.055	82.731	13.676	20
Ris. mat. Comp.ie . . .	1.548	23.907	32.343	41.437	49.052	62.102	13.050	26

(a) Compresa le sottoindicate riserve per cessioni legali i cui premi sono conteggiati tra quelli delle Compagnie:

al 31 dicembre 1938	L. 612.200.697
al 31 dicembre 1950	» 4.402.218.000
al 31 dicembre 1951	» 5.568.265.000
al 31 dicembre 1952	» 7.014.072.000
al 31 dicembre 1953	» 8.615.000.000

Nelle assicurazioni contro i danni, l'adeguamento del portafoglio ha proceduto con ritmo più rapido, parallelamente all'andamento produttivo generale del Paese, superando globalmente sin dal 1951, in valore effettivo con L. 65.942 milioni, la situazione del 1938 di L. 1.121 milioni di premi; il miglioramento si è accentuato nel 1952 con un complesso di premi di milioni 78.770 ed ha proseguito nel 1953 con milioni 91.111 ».

* * *

Oltre ai dati globali riferiti al complesso delle Imprese, la pubblicazione ministeriale riporta taluni dati di bilancio riferiti alle singole Imprese che consentono, per quanto riguarda il ramo vita, di individuare esattamente la posizione dell'I.N.A. sul mercato assicurativo italiano nel 1953. Il dato più significativo al riguardo è quello dei premi di competenza dell'esercizio: i premi di primo anno consentono infatti di misurare lo sforzo produttivo compiuto nell'anno ed i risultati conseguiti, mentre i premi globalmente percepiti costituiscono un significativo indice della consistenza raggiunta dal portafoglio. I dati contenuti nelle due tabelle qui a fianco differiscono da quelli della tabella della pubblicazione ministeriale riportata sopra, in quanto le

LAVORO DIRETTO ITALIANO

Premi di primo anno (al netto di accessori e tasse) percepiti dall'I.N.A. (con la Prævidentia) e dalle Imprese private
(milioni di lire)

	PREMI				INCREMENTO	
	1953		1952		rispetto al 1952	
	L.	%	L.	%	L.	%
I. N. A.	7.779	54,4	6.937	51,3	842	12,1
Imprese private . . .	6.524	45,6	6.585	48,7	-61	—
Totale	14.303	100,00	13.522	100,00	781	5,8
Eccedenza I.N.A. . . .	+1.255		+352		+903	

LAVORO DIRETTO ITALIANO

Premi (al netto di accessori e tasse) percepiti dall'I.N.A. (con la Prævidentia) e dalle Imprese private
(milioni di lire)

	PREMI				INCREMENTO	
	1953		1952		rispetto al 1952	
	L.	%	L.	%	L.	%
I. N. A.	20.890	51,8	18.484	51,8	2.406	13,0
Imprese private . . .	19.452	48,2	17.188	48,2	2.264	13,2
TOTALE	40.342	100,00	35.672	100,00	4.670	13,1
Eccedenza I.N.A. . . .	+1.438		+1.296		+142	

cifre della « Praevidentia », comprese nella predetta pubblicazione in quelle delle Imprese private, sono state invece conglobate con quelle dell'I.N.A., trattandosi, come è noto, di lavoro compiuto dalle stesse Agenzie Generali dell'Ente di Stato. Per i premi globali i dati stessi differiscono altresì perchè le cifre della nostra tabella considerano i premi *al netto* degli accessori, per omogeneità con quelli di primo anno che anche nella tabella della pubblicazione ministeriale sono appunto considerati al netto.

Come si desume dalle tabelle, *lo I.N.A. tanto nel 1952 quanto nel 1953 e tanto nei premi di produzione quanto nei premi di portafoglio, occupa una netta posizione di preminenza rispetto all'intero mercato italiano, rappresentando da solo più del 50% del vecchio e del nuovo lavoro assicurativo.* Particolarmente significativo è l'andamento delle cifre dei premi di primo anno, che per l'I.N.A. segnano un netto incremento nel 1953 rispetto a quelle del 1952. E' doveroso sottolineare questo risultato, che si distacca da quello registrato dal restante mercato assicurativo e denota che la nostra organizzazione produttiva, in stretta unità di intenti con l'Amministrazione Centrale, lavora con impegno e con accortezza, mai seconda a nessuno.

Ciò è confermato anche dalle altre due tabelle a fianco, in cui sono riportate, per le Imprese che esercitano il ramo vita in Italia, le cifre dei premi percepiti nell'ultimo biennio, sia per il solo lavoro diretto, sia per il lavoro complessivo (diretto e indiretto, italiano ed estero).

Nella seconda di dette tabelle, in particolare, si rileva come, nonostante l'incidenza del lavoro estero particolarmente rilevante per talune Imprese, l'ammontare dei « premi conservati » dell'I.N.A. continui ad essere superiore a quello risultante per il complesso delle Imprese private italiane insieme considerate.

Ci riserviamo di completare nel prossimo fascicolo l'analisi delle cifre della pubblicazione ministeriale, riportando le cifre del lavoro assicurativo compiuto nel 1953 nei rami danni ed aggiornando altresì il prospetto dei premi del lavoro diretto italiano in tutti i rami relativo alle Imprese ed ai Gruppi di Imprese operanti in Italia.

LAVORO DIRETTO ITALIANO RAMO VITA

Premi ed accessori percepiti dalle Imprese operanti in Italia
(milioni di lire)

IMPRESE	PREMI			
	1953		1952	
	L.	%	L.	%
I. N. A.	20.629	49,93	18.261	49,91
Assicuraz. Generali	5.512	13,33	4.875	13,32
Riunione Adr. di Sicurezza	3.784	9,15	3.501	9,57
Alleanza	3.350	8,11	2.779	7,59
Anonima di Torino	1.666	4,03	1.411	3,86
Fondiararia Vita	1.313	3,18	1.050	2,87
Reale Mutua	1.036	2,51	1.041	2,84
Compagnia di Milano	904	2,19	795	2,17
Ist. Naz. Prev. e Cred. Comun.	591	1,43	550	1,50
Praevidentia	548	1,33	497	1,36
Cattolica	470	1,14	428	1,17
Italiana Vita	374	0,91	341	0,93
Tirrena	358	0,87	364	0,99
Previdente Vita	306	0,74	263	0,72
Abeille Vita	139	0,34	111	0,30
Ist. Ital. di Previdenza	130	0,31	143	0,39
Comp. Riunite di Assicurazione	89	0,22	69	0,19
Minerva	35	0,08	27	0,07
Altre	84	0,20	91	0,25
TOTALE	41.318	100,00	36.597	100,00

LAVORO DIRETTO E INDIRETTO ITALIANO ED ESTERO RAMO VITA

IMPRESE ITALIANE

Premi percepiti (compresi accessori e tasse),
al netto delle riassicurazioni passive
(milioni di lire)

IMPRESE	PREMI			
	1953		1952	
	L.	%	L.	%
I. N. A.	22.721	50,99	19.948	50,51
Generali	9.835	22,07	8.766	22,19
R. A. S.	4.417	9,91	4.129	10,45
Alleanza	1.916	4,30	1.591	4,03
Anonima Torino	1.237	2,78	1.046	2,65
Fondiararia Vita	966	2,17	740	1,87
Reale Mutua	770	1,73	778	1,97
Ist. Naz. Prev. e Cred. Comunic.	592	1,33	562	1,42
Compagnia di Milano	567	1,27	524	1,33
Praevidentia	555	1,25	496	1,26
Cattolica	363	0,81	332	0,84
Italiana Vita	269	0,60	242	0,61
Previdente Vita	120	0,27	108	0,27
Tirrena	102	0,23	109	0,28
Compagnie Riunite di Assicuraz.	64	0,14	47	0,12
Ist. Italiano di Previdenza	56	0,13	71	0,18
Minerva Vita	11	0,02	8	0,02
TOTALE	44.561	100,00	39.497	100,00

Le Assicurazioni Collettive sono sempre d'attualità

E' soprattutto nel settore delle Assicurazioni Collettive che l'I.N.A. esplica la sua funzione di carattere sociale. Numerosi sono stati nel passato, cioè quando l'assicurazione obbligatoria di invalidità e vecchiaia gestita dall'I.N.P.S. non aveva l'estensione quasi totale di oggi, i trattamenti collettivi attuati dall'I.N.A. con piena soddisfazione degli interessati, per la garanzia dei diritti di previdenza e di quiescenza sanciti dai contratti di lavoro.

Moltissimi sono stati e sono ancora oggi i contratti previdenziali che vengono emessi a copertura di rischi normali od aggravati.

Ammontano a molte decine di migliaia le polizze già stipulate per la previdenza di iscritti a categorie professionali fra cui, in particolar modo, gli artigiani, per i quali di recente è stato aggiornato lo schema assicurativo per renderlo più rispondente alle loro esigenze. Altre trattative con altre associazioni di lavoratori indipendenti, cioè non coperti dall'assicurazione obbligatoria d'invalidità e vecchiaia, sono in procinto di essere concluse.

Vasta è l'azione che l'I.N.A. può e intende svolgere in questo campo. L'Amministrazione è convinta che nell'attuazione di questo programma potrà contare sulla indefettibile collaborazione della propria organizzazione produttiva, anche se questa, per favorire il migliore successo delle iniziative di lavoro e conferire loro una più accentuata intonazione sociale, dovrà, seguendo l'esempio dell'Amministrazione stessa, sacrificare una parte dei suoi margini.

Intanto, in attesa che il progressivo miglioramento delle condizioni economiche generali del Paese accentui sempre più la tendenza, che già si va manifestando, verso forme volontarie d'integrazione assicurativa dell'insufficiente trattamento obbligatorio di previdenza sociale, l'I.N.A. svolge oggi la sua prevalente attività nel settore delle così dette « Polizze

Tutti gli appartenenti alla Organizzazione periferica, ed in particolare coloro che si dedicano al lavoro delle « Collettive », trovano in queste brevi note, stese per loro dal Dirigente preposto al settore, preziose indicazioni per l'attività da svolgere specie in questo scorcio estremo dell'anno che volge.

Aziendali », cioè dei contratti sostitutivi dell'accantonamento al Fondo Indennità Impiegati, previsti dalla legge del 2 ottobre 1942 n. 1251, istitutiva del Fondo stesso.

In dodici anni sono stati garantiti in questa forma centinaia di miliardi di capitali rinnovantisi però, in parte, con una certa frequenza a causa dell'incessante avvicinarsi del personale delle Aziende. Grosse Ditte hanno in vigore con l'I.N.A. trattamenti del genere per capitali e versamenti ingentissimi. Il volume dei premi annualmente incassati supera i cinque miliardi, mentre le complessive liquidazioni hanno oramai raggiunta la cifra di oltre due miliardi annui.

Prestigiosa ed estremamente impegnativa è dunque la tradizione acquisita dall'I.N.A. nel Ramo delle Assicurazioni Collettive: essa impone a tutti, al Centro ed alla Periferia, il dovere di mantenere e superare le posizioni raggiunte. Invece molteplici fattori, quali la carenza della legge sul « Fondo Indennità Impiegati », le difficoltà economiche generali del momento, il processo di assestamento e di ridimensionamento non ancora esaurito dalle Aziende, l'estensione e la rivalutazione della previdenza obbligatoria, il sorgere di nuove istituzioni previdenziali di categoria, sembrano aver determinato un senso di preoccupazione e di stanchezza in

questo settore che è la parte più eletta del nostro lavoro perchè meglio si configura con la funzione sociale del nostro Ente. Ciò non deve accadere: specie recentemente l'Amministrazione ha adottato e resi noti provvedimenti di rilevante importanza destinati ad avere vasta eco nel settore produttivo ed amministrativo: taluni di essi, quale quello relativo alla Polizza Aziendale con rinvio del pagamento dell'arretrato e quello che s'identifica in uno schema intermedio fra accantonamento al Fondo e assicurazione, dovrebbero far sentire il loro effetto già nello scorcio di questo stesso esercizio.

La imminente riorganizzazione del servizio ispettivo di assistenza tecnica agli organi di produzione, una più organica preparazione di questi attraverso corsi di qualificazione che saranno svolti dagli ispettori tecnici, una revisione del sistema di attribuzione dei premi ai produttori di collettive, così come lo sviluppo, attraverso l'opera di una organizzazione tonificata dagli accennati provvedimenti degli organi centrali, porranno in grado l'I.N.A. di fronteggiare le presenti difficoltà nel settore delle collettive e di attendere con serena fiducia l'emanazione della nuova legge sulla garanzia delle indennità di licenziamento ed il miglioramento della situazione economica generale, che consentirà di sviluppare più agevolmente i trattamenti volontari complementari della previdenza obbligatoria.

L'incitamento e l'augurio per l'immediato futuro a tutta l'organizzazione produttiva è di volere e potere approfittare nel miglior modo, delle recenti provvidenze dell'Amministrazione per chiudere bene l'esercizio in corso e aprire meglio il prossimo.

E' fuori dubbio che la prontezza con cui sarà risposto a questo invito costituirà un titolo di particolare benemeranza.

Una nuova polizza I.N.A. per l'Artigianato

L'I.N.A. e la Confederazione Generale dell'Artigianato hanno concordato una nuova forma di assicurazione che tiene conto in modo brillante delle esigenze previdenziali degli artigiani.

E' nota l'aspirazione della benemerita categoria degli artigiani ad un trattamento obbligatorio di previdenza sociale, trattamento che è oggetto di una proposta di legge da tempo presentata al Parlamento.

L'I.N.A., che già in passato ha dato prova di notevole interessamento verso gli artigiani, offrendo particolari forme di libera previdenza adatte alle loro condizioni economiche e familiari (ved. la « Polizza dello Artigiano », già illustrata nel n. 12 di questo bollettino), si è premurata di aggiornare tali forme previdenziali in relazione agli attuali orientamenti ed esigenze della categoria nonchè all'esperienza derivata dal passato.

Pertanto, in attesa che possano essere estese per legge agli artigiani le assicurazioni obbligatorie a carattere sociale, è stata di recente concordata con la Confederazione Generale dell'Artigianato la « Nuova Polizza dello Artigiano », che ha il duplice scopo di sostituire nel frattempo il trattamento di previdenza sociale e poi integrarlo allorchè esso potrà essere realizzato.

Le garanzie previste dalla « Nuova polizza » sono imperniate su una *pensione di vecchiaia*, da corrispondersi in rate mensili posticipate, a partire dal 65° anno o dal 70° anno di età (a scelta dell'artigiano), e su un *capitale pagabile al decesso* dell'assicurato, in qualsiasi momento esso avvenga, per un importo pari a 36 mensilità di pensione. E' inoltre prevista la facoltà:

- a) di abbinare alla pensione di vecchiaia, qualora sia stato scelto come relativa decorrenza il 65° anno di età, una pensione temporanea per il caso di invalidità totale e permanente, di pari importo;
- b) di limitare l'assicurazione, ove lo artigiano sia celibe o di età superiore ai 55 anni, alla sola pensione di vecchiaia;
- c) di aumentare la copertura per il caso di morte, assicurando un capitale superiore a 36 mensilità di pensione.

La corresponsione dei premi è dovuta al massimo fino all'entrata in godimento della pensione e, comunque, cessa immediatamente in caso di premorienza dell'assicurato nonchè in caso di invalidità totale e perma-

nente, quando questa garanzia complementare sia stata richiesta. Alla scadenza del termine del pagamento dei premi sono previste per l'assicurato due opzioni e cioè:

A) rinunciare alla pensione di vecchiaia, mantenendo l'eventuale assicurazione al decesso, e riscuotere, *una tantum*, un capitale determinato;

B) rinunciare tanto alla pensione quanto alla eventuale assicurazione al decesso e riscuotere un capitale superiore a quello stabilito per l'opzione A).

Alla « Nuova Polizza dell'Artigiano », alla quale sono accordate anche particolari agevolazioni e facilitazioni accessorie (abbuono del diritto di contingenza del 3% del premio, abbuono del soprapremio donna e del diritto di quietanza, facoltà di riduzione e di riscatto dopo il pagamento della seconda annualità di premio, esenzione dal pagamento dei premi nei casi di calamità, di prole numerosa, di disoccupazione e di lunga malattia, pagamento di doppi capitali in caso di morte da infortunio, etc.), possono essere abbinatamente una assicurazione contro gli infortuni professionali ed extraprofessionali e una assicurazione per il rimborso delle spese ospedaliere conseguenti ad infortunio. Queste due assicurazioni vengono assunte dalla Società Collegata « Le Assicurazioni di Italia ».

Tutte le condizioni concordate per la « Nuova Polizza dell'Artigiano » con la Confederazione Generale dell'Artigianato sono contenute in apposita Convenzione tipo, che l'I.N.A. ha già trasmesso a tutte le Agenzie Generali con Circolare n. 1230 del 26 ottobre c. a., affinché possano essere stipulate convenzioni particolari con le Associazioni territoriali artigiane.

Da parte sua la Confederazione, con sua circolare del 9 novembre c.a. ha vivamente raccomandato alle dipendenti associazioni territoriali di propagandare al massimo tra gli aderenti la « Nuova Polizza » e di collaborare con le Agenzie dell'I.N.A. per la raccolta delle adesioni.

E' augurabile che le nuove forme di libera previdenza concesse dallo I.N.A. agli artigiani vengano ben apprezzate dalla categoria, in quanto questa potrà trarne vantaggio anche

quando dovesse realizzarsi l'estensione all'artigianato dell'assicurazione obbligatoria invalidità e vecchiaia.

Infatti - pur riconoscendo che tale assicurazione obbligatoria si presenta più conveniente, poichè soddisfa alle necessità essenziali della previdenza, richiede una spesa sensibilmente inferiore e gode del contributo statale - è da osservare che la « Polizza » I.N.A. elimina alcune notevoli lacune dell'assicurazione predetta e potrà quindi essere sempre utilizzata in via complementare.

Al riguardo sarà opportuno accennare, per norma degli agenti e dei produttori, alle principali differenze di struttura tra la « Polizza » I.N.A. e l'assicurazione obbligatoria INPS.

Anzitutto la prima consente la facoltà di prestito e di riscatto, che invece l'altra non prevede. Inoltre con la « Polizza » I.N.A. i contributi versati vengono pressochè interamente restituiti in caso di cessazione del pagamento dei premi, mentre con l'assicurazione obbligatoria tali contributi vengono incamerati se non siano stati pagati almeno per 10 anni. La « Polizza » I.N.A. garantisce il rischio di morte e l'invalidità subito dopo la iscrizione assicurativa, laddove il trattamento INPS copre questi rischi solo dopo 5 anni di versamento.

Ancora: mentre l'assicurazione sociale prevede, alla morte dell'artigiano, il pagamento di una pensione solo se esistano moglie e figli minorenni (diversamente incamera tutto il versato), la « Polizza » I.N.A. - per lo stesso caso - rende sempre disponibile un capitale (convertibile, a richiesta, in pensione) qualunque sia il grado di parentela dei beneficiari (genitori, fratelli ecc.). Detta « Polizza » poi dà la possibilità all'artigiano, che abbia raggiunto il limite d'età previsto dalla polizza stessa, di riscuotere un cospicuo capitale in luogo della pensione, conservando o meno l'assicurazione al decesso.

Questi chiari caratteri distintivi della « Nuova Polizza dell'Artigiano » dimostrano come l'I.N.A., interpretando le esigenze previdenziali della vasta categoria degli artigiani, abbia fatto un decisivo passo innanzi sulla via della pratica soluzione di un problema di rilevante importanza nella vita nazionale.

Le tariffe vita sono commisurate alla situazione del mercato

Si fa osservare da più parti che, oltre alle cause ben note, come il diminuito reddito delle classi medie e popolari e la sfiducia nel risparmio conseguente alla inflazione del dopo guerra, un'altra causa non meno importante e che contribuisce non poco al permanere della vischiosità del mercato assicurativo nel ramo vita, è quella dovuta all'alto costo dell'assicurazione, ovvero alle tariffe dei premi piuttosto elevate in quanto dedotte su basi demografiche antiquate come, per esempio, la tavola di mortalità della popolazione italiana maschile del 1901 (M 901) ricavata dal Censimento 1900-1902.

E' peraltro noto che le tariffe per operazioni in caso di morte, calcolate su basi più aggiornate, come ad esempio secondo i risultati del censimento del 1930-1932 (M 931), a parità di tasso d'interesse e di coefficienti di caricamenti, risulterebbero meno elevate di quelle in uso, e cioè porterebbero ad una sensibile diminuzione dell'utile di mortalità, oggi impiegato da tutte le Compagnie per sopperire ai maggiori costi di acquisizione, di gestione e di incasso.

Pertanto l'adozione di tavole di mortalità meno cautelative comporterebbe la revisione e quindi un aumento dei coefficienti per le spese sopracitate. Se ne avrebbero tariffe più razionali nella loro composizione, ma il loro livello non subirebbe quasi nessuna variazione, onde gli assicurati non ne ricaverebbero alcun beneficio. E' questa la ragione principale per la quale nel momento attuale non è opportuno iniziare un lavoro di grande mole come la revisione delle tariffe, senza che se ne possano trarre risultati utili dal lato industriale.

Allo scopo di illustrare l'influenza della tavola di mortalità nella determinazione del premio di tariffa, riportiamo una tabella dei tassi della assicurazione mista a premio annuo, calcolati secondo le due tavole M (901) ed M (931) a parità di tasso d'interesse e di caricamenti.

Età	Durata	PREMIO ‰		Coefficienti percentuali % di riduzione $1 - \frac{(2)}{(1)}$
		Secondo la Tav. M 901 (1)	Secondo la Tav. M 931 (2)	
25	15	59,05	57,65	2,30
35	15	60,45	59,04	2,30
45	15	64,05	62,12	3,00
55	15	73,50	69,93	4,90
25	20	42,25	40,75	3,60
35	20	44,15	42,53	3,60
45	20	48,95	46,67	4,70
25	25	32,60	31,01	4,90
35	25	35,05	33,29	5,00

La terza colonna dà i coefficienti di riduzione dei tassi in uso per arrivare ai tassi secondo la tavola M 931. Se si tiene conto che l'età media allo ingresso e la durata media dei contratti si aggirano rispettivamente sui 35, 40 anni di età, e sui 20 anni di durata, ne segue che il coefficiente medio di riduzione dei tassi si dovrebbe aggirare intorno al 4%, che per i motivi di cui sopra si è detto dovrebbe essere portato ad incrementare i caricamenti.

Ciò premesso, non è fuori di luogo ricordare che il nostro Istituto in tempi economicamente meno fortunosi, come correttivo delle tariffe che potevano riuscire leggermente elevate rispetto ai bisogni dell'Azienda, aveva provveduto ad offrire agli assicurati la partecipazione agli utili di bilancio sia sotto forma di aumento del capitale assicurato, sia come sconto premi a partire dal 1936. Si ricorda, a tale proposito, che la misura dello sconto adottato era pari al 6% del premio annuo pagato e cioè superiore a quello che avrebbe consentito la sostituzione della tavola M 931 a quella in uso. Naturalmente ciò trovava la sua giustificazione nel fatto che l'Istituto nella sua qualità di Azienda di Stato, e per non avere capitale sociale, e quindi alcun impegno in materia, poteva offrire non so-

lo una quota dell'utile di mortalità bensì una quota dell'utile complessivo, comprendente cioè anche quello proveniente da altre fonti come sovrainteresse, gestione, ecc.

La somma complessivamente versata dall'Istituto ai suoi assicurati negli anni decorsi a partire dal 1931, si aggira sui 300 milioni di lire circa, in moneta corrente, che, secondo il contenuto reale odierno della lira, risulta pari ad oltre 3,5 miliardi di lire senza dire delle somme che in pari misura sono state versate dall'Istituto allo Stato.

Per concludere, una Azienda come l'Istituto, che ha per fine non la speculazione, bensì quello di offrire un servizio ai suoi clienti, che sono poi gli assicurati, ha modo di adeguare le tariffe ai suoi bisogni, e quindi nel caso che esse fossero un pò elevate, ridurle per mezzo della partecipazione agli utili, onde le somme versate in più rifluiscono agli assicurati sotto forma di sconto premi, o di maggiorazione del capitale assicurato. Nel momento attuale e nei recenti anni trascorsi le tariffe hanno offerto i mezzi per sopperire ai maggiori costi, dando modo all'Azienda di superare la crisi e di avviarsi rapidamente a riprendere l'alta funzione equilibratrice del mercato assicurativo che dallo Stato le è stata demandata.

INCHIESTA SUL MERCATO ITALIANO DELLE ASSICURAZIONI PRIVATE

I "commenti" premiati

Sul questionario dell'«inchiesta sul mercato italiano dell'assicurazione vita», la meta di questa pagina era a disposizione dei singoli partecipanti per il «commento», cioè per quelle osservazioni che, una volta data la risposta ai quesiti posti sulla metà di sinistra, essi avessero voluto fare per approfondire l'argomento. I partecipanti all'inchiesta non erano strettamente tenuti a fare anche il «commento», ma potevano limitarsi a segnare le risposte a stampa ai vari quesiti sulle quali si fosse formata la loro preferenza. Tuttavia essi sapevano che la Presidenza annetteva un'importanza particolare alle osservazioni, valutazioni, proposte, critiche, etc. fatte a titolo personale; che anzi, per incoraggiare a riflettere maggiormente sul significato e sulla portata di ciascun quesito e indurre quindi ciascun partecipante ad estrinsecare in un breve «commento» il frutto dei suoi ripensamenti, aveva istituito taluni premi in danaro da assegnare a coloro i cui «commenti» fossero risultati migliori.

Anche sotto questo punto di vista, l'inchiesta ha registrato un successo. Infatti oltre la metà dei partecipanti ha voluto aggiungere, a qualcuno o alla totalità dei quesiti, il contributo della sua esperienza espresso in sintetiche ed espressive annotazioni, delle quali, al pari delle risposte già previste nel questionario, sarà tenuto il debito conto nella relazione finale, in fase di elaborazione.

Nel frattempo una Commissione appositamente costituita e composta dall'Ispectore Generale Ing. Ernesto Amoroso, dal Prof. Giuseppe De Meo, dal direttore responsabile del Bollettino dott. Salvatore Matricardi, dal Segretario Capo dr. Mario Cacciafesta, dal Primo Segretario avv. Enzo Di Lazzaro, dal Segretario rag. Gioacchino Nannerini — ha proceduto ad un accurato spoglio dei questionari, al solo scopo di individuare i commenti meritevoli dei premi assegnati.

La Commissione ha tenuto una serie di riunioni collegiali, rispettivamente il 10, il 22 e il 30 novembre, e svolto negli altri giorni un diligente lavoro individuale.

Nella prima riunione, tenuta il giorno 10 novembre 1954, la Commissione ha innanzi tutto preso in esame i criteri che dovevano ispirare i singoli membri nell'esprimere il proprio giudizio, tenendo esclusivamente conto di quei «commenti» che presentassero carattere di originalità, intelligenza e serietà. La Commissione ha rilevato come anche da parte dei Sigg. Agenti Generali vi sia stata una larga partecipazione all'iniziativa. Tuttavia, pur tenendo nel debito conto le risposte degli Agenti Generali, considerato che l'indagine era volta principalmente a conoscere il pensiero dei collaboratori di agenzia, la Commissione ha ritenuto di prendere in esame, ai fini dell'attribuzione dei premi, solamente questionari compilati da questi ultimi.

I membri hanno poi proceduto alla eliminazione dei questionari per i quali, nella parte riservata al «commento» non era stata indicata alcuna risposta o osservazioni di scarso rilievo. Con tale criterio sono stati prescelti n. 615 questionari. I questionari prescelti sono stati consegnati ai membri della Commissione affinché, a turno, ciascuno di essi avesse la possibilità di esaminarli e di riferire nella seduta successiva.

Nella seconda seduta tenuta il 22 novembre c. a., i membri della Commissione hanno unanimemente soffermato la loro attenzione su quindici questionari, per i quali il «commento» riportava osservazioni ed idee meritevoli di particolare interesse.

Nella terza ed ultima seduta tenuta il 30 novembre 1954, la Commissione ha dovuto decidere sulla formulazione di un ordine di merito sui quindici questionari selezionati in precedenza.

Considerate le difficoltà che avrebbe presentato una discussione collegiale su ogni singolo questionario, ed al fine di garantire un giudizio che rispecchiasse il più obiettivamente possibile il parere dei membri, è stato deciso di procedere alla formazione della graduatoria con un metodo rigorosamente meccanico.

Ciascuno dei membri ha predisposto separatamente una graduatoria dei sei questionari — tra i quindici — secondo il suo giudizio ritenuti migliori. Pertanto, ad ogni questionario sono venuti a corrispondere sei valori di «rango». Ai questionari, nell'ordine di merito successivi al 6° posto, è stato convenuto di attribuire un valore di «rango» costante eguale a 7. La somma dei sei valori attribuiti da ciascun membro ha stabilito automaticamente, per ogni questionario, il «rango» complessivo. In tale maniera, alla somma inferiore è venuto a corrispondere il merito superiore secondo il complesso dei giudizi. Il complemento a «70» ha espresso in «70 ml», il giudizio di merito formulato dalla Commissione.

Considerato l'ordine di graduatoria dei questionari che ne è risultato, la Commissione ha assegnato i premi ai Signori:

1° premio L. 50.000 — rag. Aldo FRANCO — Sovrintendente alla produzione — Agenzia Generale di Trieste (punti 63/70).

2° premio L. 30.000 — sig. Albano INGRAMI — Ispectore di produzione 2° gruppo — Agenzia Generale di Arezzo (punti 51/70).

3° premio L. 30.000 — sig. Pietro BOGANI — Produttore 3° gruppo — Agenzia Generale di Venezia (punti 49/70).

4° premio L. 30.000 — dott. Guglielmo ABATE — Direttore di Agenzia — Agenzia Generale di Bergamo (punti 39/70).

La Commissione, rilevato il lievissimo scarto, di appena 1/70°, che differenziava in graduatoria il quarto concorrente dal quinto, ha deciso di sottoporre all'approvazione della Presidenza la proposta di concedere un adeguato riconoscimento anche al 5° classificato.

La Presidenza, con piena comprensione, ha aderito all'invito della Commissione ed ha stabilito di assegnare un quinto premio di L. 20.000. Secondo l'ordine di graduatoria tale premio è stato assegnato al Sig.:

Giovan Battista GATTO RONCHIERI — Agente locale di Lerici (La Spezia) (punti 38/70).

Per quanto riguarda i questionari compilati dai Sigg. Agenti Generali, la Commissione ha ritenuto meritevoli di segnalazione le risposte fornite dai Signori:

Dott. Antenore MARINI — Coagente Generale di Venezia;

Sig. Giangiacomo COLOMBO — Coagente Generale di Milano;

Sig. Achille MADERNO — Agente Generale di Vigevano;

Sig. Salvatore SANFILIPPO — Agente Generale di Avellino.

Avremmo fin d'ora ben volentieri pubblicato qualcuno degli ottimi e sensati commenti premiati o comunque degni di particolare menzione, perchè sono rivelatori di un impegno nel lavoro veramente encomiabile, ma ci ha trattenuto dal farlo il pensiero che, trattandosi di una parte integrante dell'inchiesta, era op-

portuno che questa venisse prima illustrata nei suoi risultati complessivi attraverso la relazione alla quale abbiamo più sopra accennato.

Non possiamo tuttavia fare a meno, in questa sede, dal rivolgere un elogio tutto particolare alle centinaia di collaboratori che, con le loro sensate osservazioni, hanno fornito ai competenti Organi centrali indicazioni preziose per un sempre più preciso orientamento nella scelta dei metodi di lavoro e nello svolgimento dell'attività industriale. Sappiano, questi collaboratori, che quanto hanno scritto non andrà disperso, non rimarrà sulla carta: lo spirito di attaccamento all'Azienda, di consapevolezza della nobiltà del lavoro svolto, di ricerca delle vie più idonee a dare risultati anche qualitativamente migliori, quello spirito che li ha guidati nello stendere le brevi note loro richieste, lo si ritrova anche in chi è chiamato a leggerle, a vagliarle, a raggrupparle e tradurle in norme e direttive di lavoro. La voce dell'esperienza fatta a diretto e immediato contatto col mercato non giunge fioca e confusa nell'ambiente dirigenziale, ma chiara e convincente, come quella di chi ha da dire una parola destinata a tradursi in opere e fatti sostanziali.

Un articolo sulla situazione dell'I.N.A. al 31 dicembre 1953

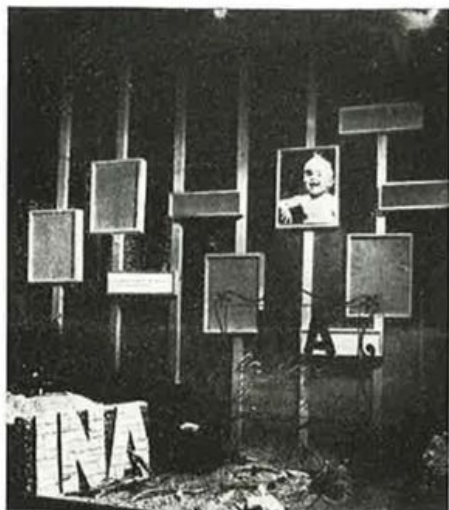
Un articolo di attento esame sulla situazione dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, dopo l'approvazione del Bilancio 1953, è stato pubblicato da Guido Tognoli sul «Globo» del 5 novembre 1954.

L'Autore, dopo aver rilevato che le risultanze dell'esercizio sono di gran lunga maggiori di quelle che potevano attendersi dalle risultanze dei precedenti bilanci, sottopone ad esame tutta la struttura funzionale dello Ente per appurarne il grado di efficienza alla fine dell'esercizio considerato.

La situazione patrimoniale, che il Tognoli definisce granitica, soffre ancora dell'anomalia di non poter portare in bilancio gli immobili per il loro valore effettivo, che per la sua elevata entità eliminerebbe del tutto qualsiasi conservazione nelle scritture di impostazioni inerenti alle eccedenze passive di precedenti esercizi. Qualunque possa essere la difficoltà che viene addotta per giustificare il diniego che sinora è stato opposto a tale rivalutazione, essa va rimossa al più presto con l'emanazione delle norme opportune, perchè non è giusto che sotto questo aspetto l'I.N.A. debba trovarsi in condizioni di inferiorità rispetto alle Imprese. Nell'effettuare l'esame di alcune principali voci dello stato patrimoniale, l'Autore dà atto della rigorosa cautela della loro impostazione, che ha portato all'annullamento di attività relative ad alcune partecipazioni ad Enti pubblici, alla sostanziale riduzione di partecipazioni ad Imprese non assicurative ed all'aumento dei fondi di ammortamento delle partecipazioni assicurative. Lo zillmeraggio, che può essere consigliabile in determinate fasi di avviamento e di produzione, è stato praticato nel 1953 in misura ridotta rispetto a quella consentita dalle Autorità, concorrendo così a rendere ancor più consistente il raggianto pareggio. Per quanto riguarda le risultanze industriali, il Tognoli ferma la sua attenzione sulla ricognizione del portafoglio in vigore avvenuta nel corso del 1953 e sulle analogie che possono essere ravvisate con il portafoglio in vigore nel periodo 1927-28. L'aliquota del premio indicata nel 1953 per la copertura delle spese è inferiore a quella richiesta dagli esercizi precedenti e l'Autore conclude che la prevedibile espansione del portafoglio e gli apporti dei premi fanno ritenere acquisita la copertura delle spese anche per l'avvenire.

ALTRI PREMI A SEDICI AGENZIE GENERALI

Dopo aver illustrato nei numeri 17 e 18 le vetrine propagandistiche vincitrici dei primi quattro premi e quelle a cui sono state aggiudicate le dodici Lambrette dell'apposito Concorso, esaminiamo in questo numero le vetrine delle Agenzie Generali alle quali sono stati conferiti, per l'importanza propagandistica dell'allestimento, un diploma e una medaglia d'argento grande.



La vetrina dell'Agenzia Generale di Belluno.

BELLUNO

L'Agenzia Generale di Belluno ha provveduto ad allestire la vetrina pubblicitaria I.N.A. nei locali delle Casse Rurali di Cortina d'Ampezzo. La scelta della località è stata quanto mai opportuna perchè le previdenze offerte dall'I.N.A. sono state propagandate in una stazione climatica fra le più importanti d'Italia e celebre in tutto il mondo.

La vetrina di metri 2,80x2,20, illustrava il concetto che l'I.N.A., come una diga, protegge dalle avversità della vita.

Un sistema di lampadine dotate di un dispositivo di accensione ad intermittenza, illumina-



La casetta rustica ideata dall'Agenzia Generale di Bolzano.

va alcuni slogan scritti su vetro smerigliato, visibili per trasparenza.

Nel ripiano inferiore, una diga su cui era incisa la sigla I.N.A., proteggeva una graziosa casetta dalle avversità della natura e della sorte, mettendo in rilievo il contrasto fra le avversità naturali e la serenità dovuta alla tutela assicurativa.

BOLZANO

Vetrina allestita con armonia e buon gusto pubblicitario, che ha voluto illustrare il concetto della tranquillità e sicurezza che una polizza I.N.A. dà alla famiglia.

La vetrina rappresentava una villetta di campagna in miniatura che si ergeva nel mezzo di un piano erboso, ai piedi delle imponenti tre cime di Lavaredo. La casetta, di stile rustico, era ricoperta da un tetto sul quale era riprodotto in modo assai visibile, dato il contrasto di tinte rosse e bianche, il testo facsimile della polizza di assicurazione vita dello I.N.A., che nelle ore serali prendeva un particolare risalto da un adeguato sistema di illuminazione.

Di notte una luce azzurra illuminava il gruppo delle cime di Lavaredo, ravvivando con particolari effetti tutta la vetrina e aumentando la suggestività.

CHIAVARI

L'Agenzia Generale di Chiavari ha allestito la sua vetrina a Rapallo, centro turistico per eccellenza, in posizione centralissima, presso l'Agenzia CIT, sul lungomare.

Per mancanza di spazio, la vetrina ha dovuto limitarsi ad una semplice esposizione di materiale pubblicitario, ravvivata da una graziosa barchetta costruita con polizze INA.

CUNEO

L'Agenzia Generale di Cuneo ha concorso con due vetrine pubblicitarie, una a Mondovì ed una a Fossano.

A Mondovì, la vetrina è stata realizzata nell'ufficio dell'Agenzia locale, che dà su una strada stretta, ma centrale e di grande passaggio. Perciò l'Agenzia ha creduto opportuno di fare una esposizione particolare di allegorie, scritte e quadri, più adatti per una visione ravvicinata.

A Fossano, invece, la vetrina, posta sotto i portici nella centrale Via Roma, ha cercato essenzialmente di richiamare l'attenzione del pubblico, a mezzo di effetti visivi ottenuti con il contrasto di colori rosso e bianco.



L'esposizione del materiale pubblicitario fatta dall'Agenzia Generale di Chiavari.

IMPERIA

L'Agenzia Generale di Imperia ha preferito allestire la sua vetrina nella ridente Allassio, che per la sua importanza turistica e balneare si presta particolarmente a manifestazioni propagandistiche.

Il soggetto scelto, in considerazione della località marina, è stato un veliero in legno sulle cui vele maggiori sono state riportate



La vetrina allestita a Mondovì dall'Agenzia Generale di Cuneo.



Il caratteristico contrasto di colori realizzato dall'Agenzia di Cuneo nella vetrina allestita a Fossano.

la sigla I.N.A. e in alto la dicitura « la vita è incertezza, l'assicurazione è sicurezza ». Il veliero puntava verso un quadro riprodotto un'ancora con la scritta: « Ancorate il vostro domani - INA ».

Anche nella sua sobrietà, la vetrina non ha mancato di attirare l'attenzione del pubblico.

LEGNANO

L'Agenzia Generale di Legnano ha presentato una originale vetrina, ampia, con la quale ha voluto illustrare il concetto che la sciagura e le sue conseguenze economiche possono essere allontanate mediante un atto di previdenza con l'I.N.A. La scena rappresentava il punto d'incontro tra due strade, a destra su uno sfondo bianco si stagliavano la sigla I.N.A. e varie scritte pubblicitarie, a sinistra invece, su di uno sfondo scuro, risaltava la scritta « stop alla sciagura ». Sullo sfondo, un cielo nebuloso, sferzato dalla folgore, simboleggiava l'evento imprevisto ed improvviso. Sulla destra ancora si elevava un semaforo sul quale il disco rosso, governato da un congegno elettrico, si accendeva e si spegneva, mentre il giallo ed il verde erano sempre spenti.

MILANO

L'Agenzia Generale di Milano ha allestito la vetrina pubblicitaria nei suoi locali sotto i portici di Piazza Diaz, con il concetto di richiamare l'attenzione del pubblico sulla previdenza assicurativa facendo leva, non sugli avvenimenti tristi della vita, ma su una delle sue gioie più grandi: l'infanzia.

Sui pilastri adiacenti alla vetrina, in apposite nicchie, alcuni cartelli I.N.A. raffiguranti un bambino che gioca a dadi con la scritta « Proteggetelo », hanno « preparato » e « guidato » il pubblico alla vetrina centrale dove il tema è stato ripreso e sviluppato.

Un puttino del Serpotta, candido sotto la luce bianca, stava a rappresentare l'infanzia, la vita. Il bimbo era protetto dai rischi della vita, rappresentati da frecce luminose a luce intermittente, per mezzo di scudi, formati da polizze I.N.A. di assicurazione, su fondi di colore.

Una grande freccia a luce bianca ammoniva « Proteggetelo ».

Il pavimento a scacchi, il fondale nero liscio, le quinte grige rigate, davano una notevole profondità e prospettiva all'insieme della realizzazione.

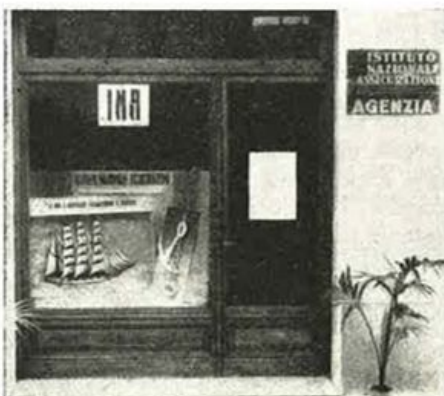
RAGUSA

La vetrina ideata dall'Agenzia di Ragusa ha raggiunto un notevole effetto pubblicitario per la sua originalità. Dominava la vetrina un astrologo con la clessidra in atto di predire l'avvenire e una grande scritta « L'astrologo predice e l'I.N.A. protegge », mentre in basso dodici oroscopi riportati su un nastro girevole ricordavano ai passanti, a chiusura di ogni oroscopo: « Assicurazione: una polizza I.N.A. ». Nello sfondo alcuni schizzi raffiguranti opere di pubblico interesse avevano lo scopo di far presente i considerevoli apporti che l'I.N.A. ha in ogni tempo dato nel campo sociale.

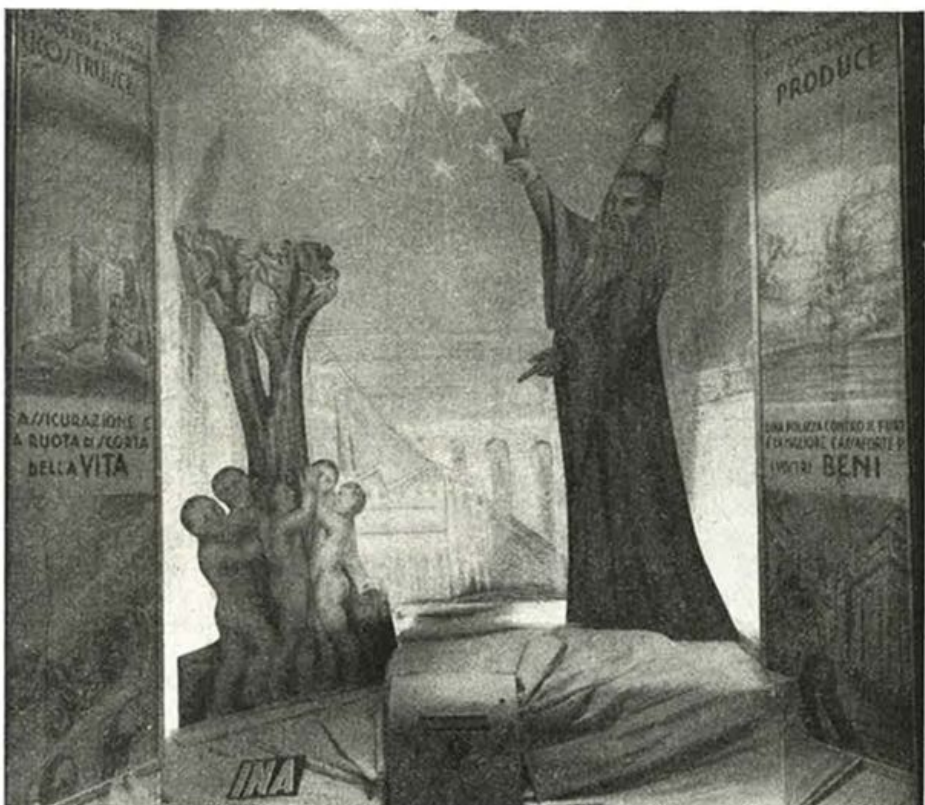
Un giuoco di luci, opportunamente sistemato e azionato in diversi colori, ha completato lo scenario della vetrina.



L'infanzia come richiamo alla previdenza assicurativa nella vetrina dell'Agenzia Generale di Milano.



La vetrina dell'Agenzia Generale di Legnano. A sinistra: Il concetto della sicurezza offerta dall'I.N.A. espresso nella vetrina dell'Agenzia Generale di Imperia.



Il contrasto tra l'astrologo che predice e l'I.N.A. che protegge nella vetrina realizzata dall'Agenzia Generale di Ragusa.



Le originali vetrine dell'Agenzia Generale di Roma.

Apposite illustrazioni e scritte ricavate dal libro «Donare», insistevano sul tema: «Proteggere la vita e l'infanzia con il più bel dono: la polizza». Il tutto sotto l'egida dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni che spiccava con una grande scritta luminosa.

ROMA

L'Agenzia Generale di Roma ha partecipato al concorso con due vetrine. La prima svolgeva il tema dello slogan: «I.N.A. semina, germoglia, protegge».

Per la realizzazione di questo concetto, che aveva lo scopo di richiamare l'attenzione del pubblico sull'opera che il nostro Ente svolge continuamente nel campo sociale, era stato ricostruito un campo di grano, con vere spighe, protette da uno stilizzato spaventapasseri, a sua volta difeso da un ombrello cosperso di polizze, a dimostrare che tutto quello che si semina nel campo dell'I.N.A. germoglia, e l'I.N.A. stesso tutto protegge con la sua forza economica.

Due ventilatori, perennemente in moto, muovevano le spighe di grano e davano l'impressione del campicello investito dalle intemperie; come grazioso fondale decorativo, alcuni fulmini, fissati su una lastra di cristallo e realizzati a colori diversi, venivano illuminati al neon ad intermittenza frequente. La vetrina, in tal modo animata e di notevole effetto scenografico, ha costituito un notevole richiamo per il pubblico, che, divertito dalla trovata, si fermava piacevolmente a guardare.

La seconda vetrina, illustrazione dello slogan: «L'I.N.A. previene, garantisce, indirizza», ha voluto dare la dimostrazione della forza economica dell'Ente, basata sul suo patrimonio immobiliare, con la costruzione di tre

palazzi che nelle linee ripetevo le lettere della sigla I.N.A. Nella strada, alcune autovetture, poste su una piattaforma girevole, correvano intorno ad una colonnina spartitraffico costituita, con voluto simbolismo, da una polizza I.N.A.

Il tutto ad indicare che l'I.N.A. previene le necessità di chi ha bisogno di un tetto, garantisce chi si avventura tra i pericoli e le insidie della vita senza una meta precisa ed indirizzata sulla via giusta.

ROVIGO

L'Agenzia Generale di Rovigo ha concorso con due vetrine, una nel Corso del Popolo e l'altra in Vicolo S. Rocco.

La prima vetrina era dominata dalla figura di un uomo soddisfatto per aver stipulato una polizza successiva; in alto i sagomati del bambino con i dati e dell'ancora, in basso, sopra un nastro rotante, apparivano le più belle fotografie dei bambini di «Inchiesta», mentre ai lati erano posti, in particolare rilievo, alcuni cartelli di propaganda per i rami elementari.

Nella seconda vetrina campeggiava un globo terrestre che ruotava lentamente sul suo asse con un movimento sincronizzato con quello di una stella recante la scritta INA.

Le vetrine hanno riscosso l'unanime consenso del pubblico che numeroso si è soffermato ad ammirarle, anche per gli effetti di luce ed i vivaci colori.



I motivi delle due vetrine dell'Agenzia Generale di Rovigo.



Corporate Heritage
& Historical Archive

SIRACUSA

L'Agenzia Generale di Siracusa ha allestito due vetrine propagandistiche.

Nella prima spiccavano quattro salvadanai con la sigla I.N.A. e numerose scritte invitanti all'assicurazione: completavano la vetrina, sfarzosamente illuminata da due grandi tubi fluorescenti, il sagomato artistico del bombino posto nel lato sinistro e un altro grande salvadanaio di terracotta a destra.

Nella seconda vetrina aveva rilievo particolare una graziosa casetta stilizzata, che si erigeva sulla base bronzata del trisillabo INA, costituito da tre lettere cubitali in lamiera di ottone. Dal tetto scoperchiato della casetta s'innalzava un'asta sulla cui sommità un cartello recava lo slogan «Una famiglia senza polizza è una casa senza tetto».

Sul lato sinistro, una piattaforma di legno a gradini sosteneva tre salvadanai in terracotta di diverse dimensioni.

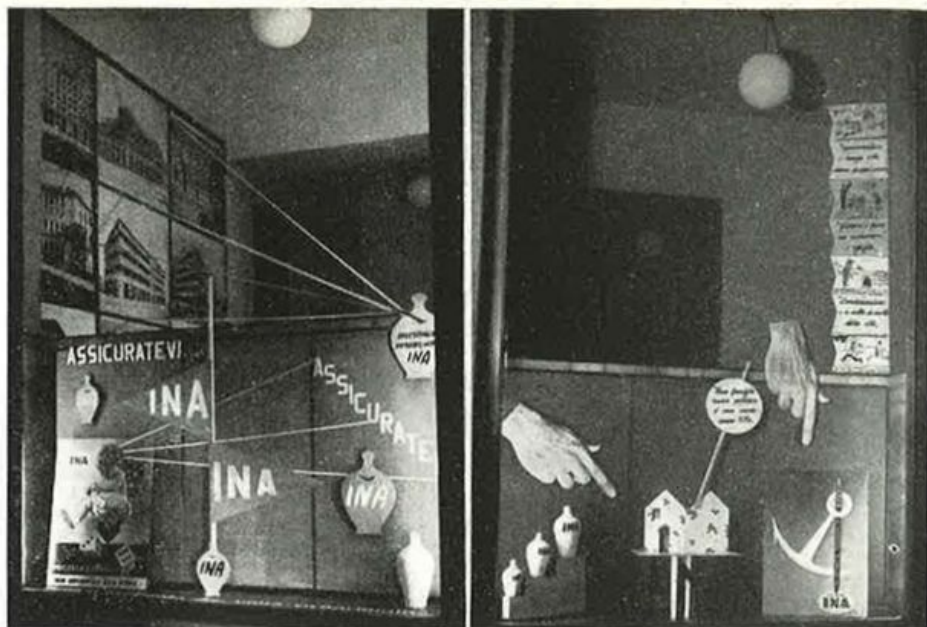
Sulla destra era adagiato il sagomato della ancora: due mani ricavate da fotografia, indicavano l'una la casa e l'altra l'ancora.

La vetrina, che era illuminata internamente da un grande riflettore, ha riscosso entusiastici consensi da parte del pubblico, che specialmente nelle ore serali si è soffermato numeroso ad ammirarla.

TORINO

L'Agenzia Generale di Torino si è proposta, con le due vetrine pubblicitarie di Via Roma, di creare una composizione pubblicitaria, improntata a elementi tali da eccitare la curiosità del pubblico ed attirarne l'attenzione per mezzo di scritte e slogan, valorizzati attraverso forme originali e colori vivaci.

Le due vetrine, pur essendo sensibilmente



Le due vetrine dell'Agenzia Generale di Siracusa.

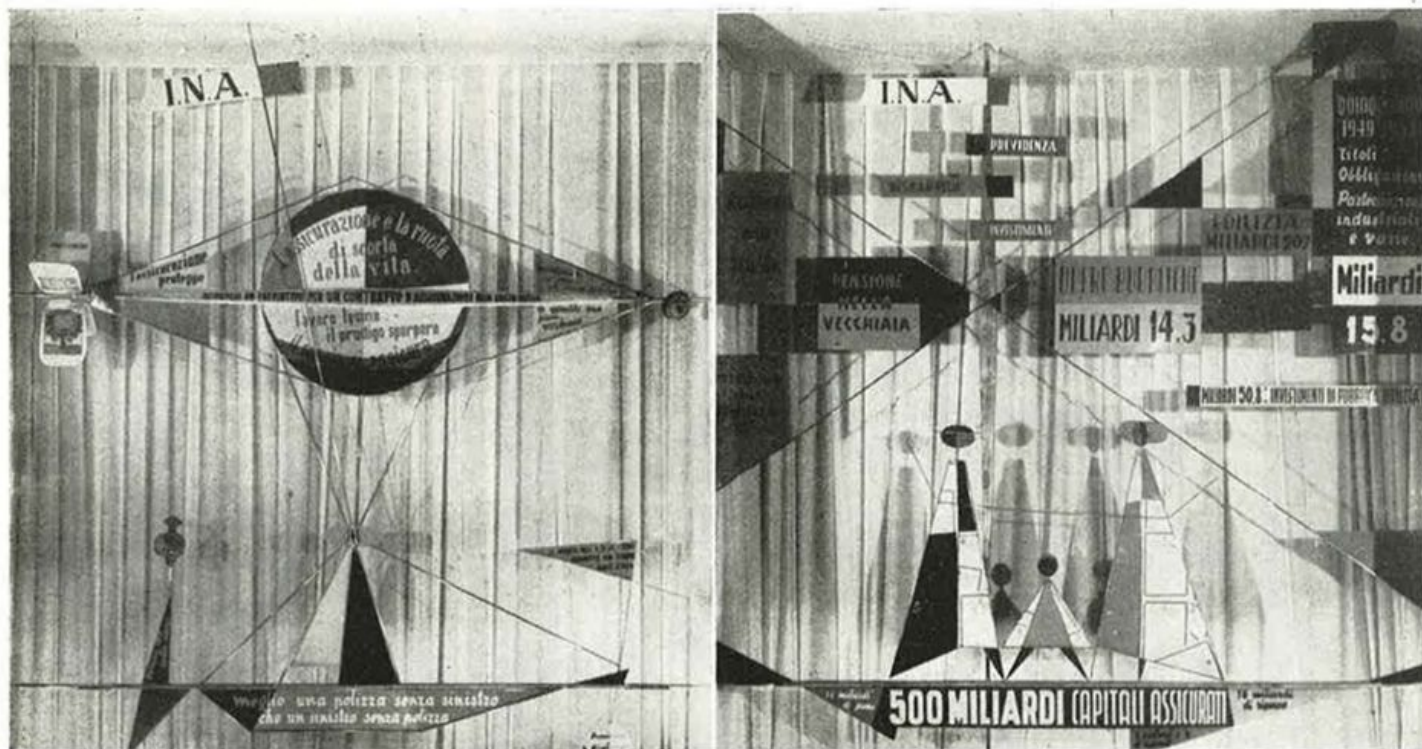
diverse tra di loro, avevano un'unità stilistica che ne ha fatto un insieme omogeneo. Le scritte stesse erano diverse: quelle della vetrina sinistra erano improntate a «frasi slogan» dal sapore quasi proverbiale, mentre quelle della vetrina destra avevano un carattere più conciso con elenchi esplicativi, corredati da dati statistici.

La vetrina sinistra, nella sua impostazione tendeva a dare un'impressione di movimento in una determinata direzione e nello stesso tempo una sensazione di stabilità e di sicurezza. Ed infatti le grandi pale in movimento dell'elica (formate da alcune pagine più significative della pubblicazione «Prevedere») il fanale di coda di posizione a luce intermittente, ed il fanale verde, anch'esso a luce intermittente, che serve a determinare la rotta sicura,

hanno concorso a dare un significato di tranquillità assoluta per chi affida il risparmio e la previdenza all'I.N.A.

Nella vetrina destra l'impostazione era basata sul nucleo familiare tipo, garantito dalle polizze dell'I.N.A. attraverso il cui risparmio, moltiplicato per milioni di unità, scaturiscono le fonti finanziarie che permettono all'I.N.A. di assolvere ai suoi molteplici compiti sociali e di effettuare gli investimenti di pubblica utilità che concorrono, in maniera tanto rilevante, alla ricostruzione del Paese.

Tali libere composizioni, dal sapore astratto, sono state, attraverso un'armonia di forme e di colori, un efficace richiamo ad una gioiosa attenzione del pubblico, che è stato portato a soffermarsi ed a riflettere sui vantaggi offerti dal risparmio assicurativo.



I caratteristici motivi ideati dall'Agenzia Generale di Torino.



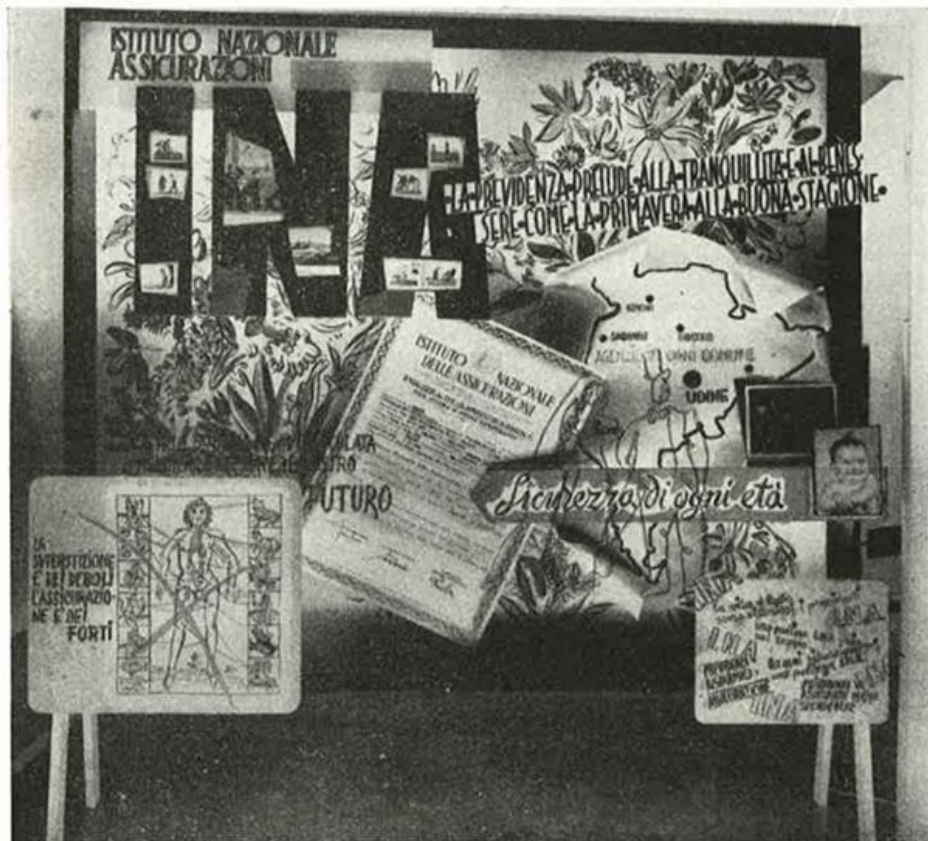
Il richiamo all'assicurazione vita e contro i danni ideato dall'Agenzia di Trieste.

TRIESTE

L'Agenzia Generale di Trieste ha curato con vivo impegno la realizzazione della vetrina pubblicitaria situata in Via Carducci 2, punto particolarmente frequentato ove transitano giornalmente migliaia di persone. Per questo motivo, nello studio dell'allestimento l'Agenzia ha tenuto conto della necessità di operare frequenti cambiamenti nel materiale esposto, così da poter presentare e proporre ad un pub-

blico eterogeneo tutte le diverse e convenienti forme di assicurazione.

E' stata quindi realizzata una intelaiatura fissa, già di per sé efficace per gli elementi di composizione architettonica e cromatica, nella quale si potessero inserire pannelli intercambiabili, per svolgere graficamente su di essi volta per volta alcuni argomenti di propaganda. Sulla base di un ripiano posto all'altezza dello zoccolo della vetrina (anche questo ripiano utilizzabile ai fini della decorazione) si inserivano tre pannelli, due dei



Le varie composizioni della vetrina allestita dall'Agenzia Generale di Udine.

quali, sospesi, potevano essere in pochi minuti sostituiti con altri; il terzo pannello di maggiori dimensioni, decorato anche all'interno da un motivo allegorico, era appoggiato sul pavimento e la sua rimozione era stata resa semplice da un sistema di rotelle applicate sul fondo.

Nelle ore serali una lampada legata al telaio della vetrina proiettava la luce dei suoi riflettori sui pannelli e sull'intero complesso dell'allestimento.

La vetrina che l'Agenzia Generale di Trieste ha presentato al concorso, ha inteso esercitare la sua suggestione pubblicitaria con particolare riferimento al Ramo vita e ai Rami danni, mentre si è avuto cura di affermare, nel terzo pannello, il prestigio dell'Istituto mediante la pubblicazione dei dati riguardanti il numero degli assicurati e le cifre degli investimenti destinati ad attività produttive nell'anno 1953.

UDINE

L'Agenzia Generale di Udine ha partecipato al concorso con una originale vetrina, dipinta nei vari pannelli dal noto artista friulano, Fred Pittino.

La parete di fondo rappresentava un soggetto primaverile in acquarello con le scritte: «Istituto Nazionale Assicurazioni» e «La previdenza prelude alla tranquillità ed al benessere, come la primavera alla buona stagione».

In un secondo piano, in alto a sinistra la sigla INA in lettere nere. Sulle lettere si affacciavano, come da piccole finestre, nove quadretti a colori ripresi dal libro «Prevedere»; al centro una grande riproduzione fotografica di una polizza vita.

In un primo piano a sinistra, un pannello riprodotto il corpo umano col riferimento all'influenza delle stelle sulle sue varie parti, affermava il superamento della superstizione per mezzo della previdenza, con lo slogan: «la superstizione è dei deboli, l'assicurazione dei forti».

A destra in basso, un pannello con slogan INA.

La vetrina era illuminata da luci colorate indirette e, dal basso, da luci bianche fluorescenti.

VERONA

L'Agenzia Generale di Verona ha allestito la sua vetrina in un punto centralissimo, e particolarmente frequentato, in Piazza Bra, ospite, per gentile concessione, dell'Ufficio CIT.

Sul davanti della vetrina è stato posto uno schermo di cristallo rosato nel quale campeggiava a grandi lettere lo slogan «Anche tu assicurati! INA», a destra erano riportati altri slogan e una riproduzione del cartello delle facilitazioni viaggi nuziali INA-CIT. Il pubblico veniva attratto ad osservare lo schermo dal perentorio invito rivoltagli da una figura riprodotto un giovane. Il tutto era riflesso su di uno specchio collocato nel fondo della



L'invito all'assicurazione rivolto ai passanti dalla Agenzia Generale di Verona.

vetrina; l'osservatore in tal modo era indotto a sentirsi partecipe del complesso reclamistico, venendo la sua immagine riflessa al pari di quanto stava sullo schermo.

Con questo accorgimento l'Agenzia è riuscita nel suo intento di realizzare una vetrina semplice e nello stesso tempo di efficace attrazione.

VICENZA

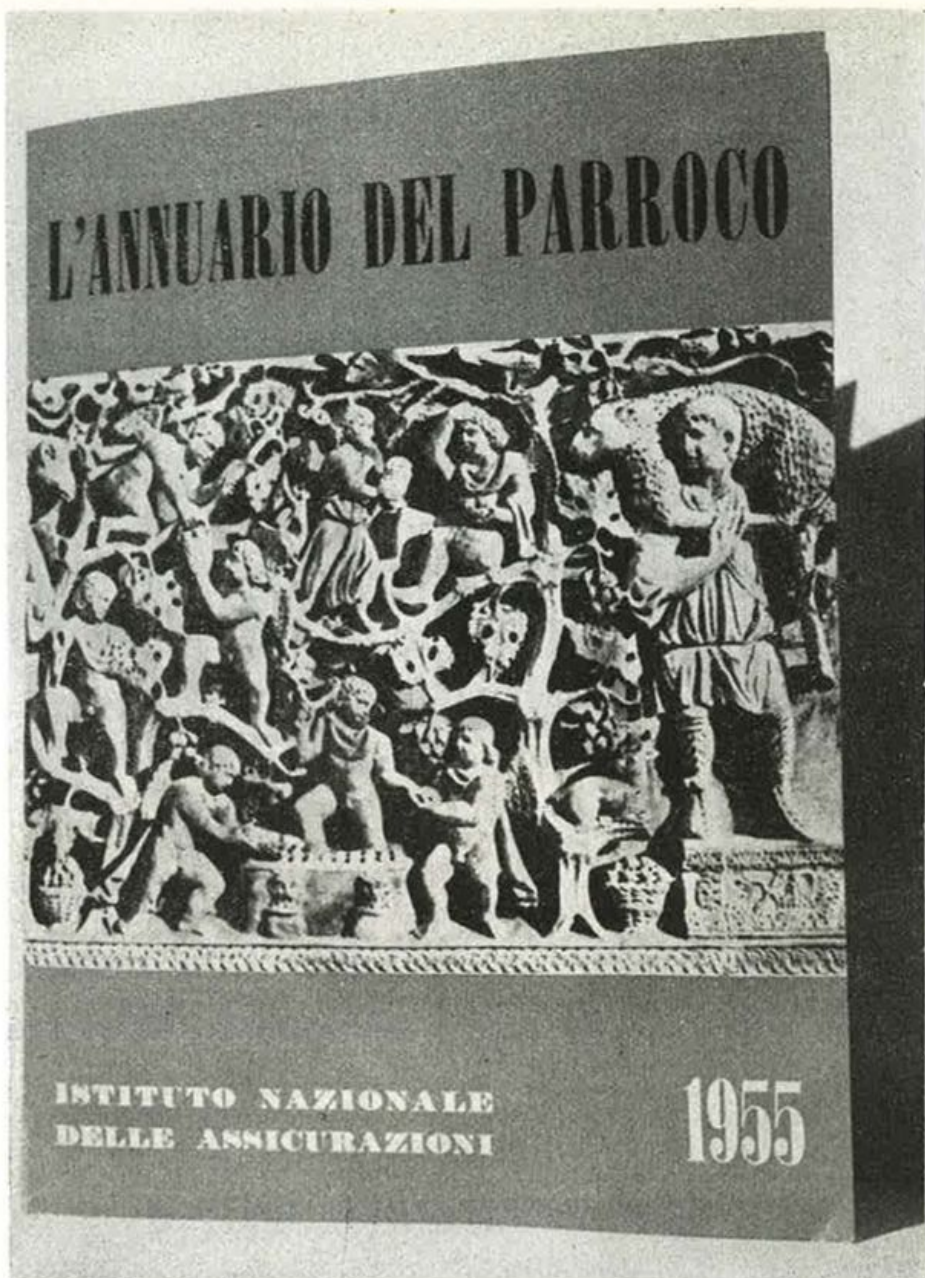
Di una singolare armonia e signorilità era la vetrina che l'Agenzia Generale di Vicenza aveva allestito in Via Cavour, nei locali dell'Ufficio Turistico.

Come elementi di richiamo erano state scelte tre grandi trionfie: la Tempesta del Giorgione, il Ritratto di Ignota del Pollaiuolo e un particolare di fiori, da un dipinto di Van der Goes, montati, con vero buon gusto, tra velluti verdi e turchini, su di un fondale di stoffa marrone. L'insieme era illeggiadrato da una grande boccia di vetro verde, dove ogni giorno venivano abilmente disposti fiori e foglie di vari colori.

L'Agenzia di Vicenza aveva inteso in tal modo, fine e discreto, di richiamare l'attenzione dei passanti, senza servirsi di troppi vistosi cartelli pubblicitari.



La signorile vetrina di Vicenza.



Tre nuove pubblicazioni di propaganda

L'Annuario del Parroco - La Guida del Segretario Comunale - L'Almanacco dell'Ufficio Postale

Entro il mese di novembre sono giunte alle Agenzie Generali le nuove pubblicazioni di propaganda già annunciate da apposita lettera-circolare e cioè « L'Annuario del Parroco », « La Guida del Segretario Comunale », « L'Almanacco dell'Ufficio Postale ».

Con queste pubblicazioni, che costituiscono una assoluta novità nel loro genere, la Direzione Generale ha voluto preparare speciali guide che, per il loro carattere pratico e professionale, e per essere state redatte da personalità responsabili della categoria a cui sono destinate, possano costituire un ve-

colo utilissimo per una sempre maggiore penetrazione capillare dell'I.N.A. e dei fini da esso perseguiti.

La redazione dell'Annuario del Parroco è stata affidata alla penna insigne di Mons. Giuseppe De Luca il quale, nel dare ragione della pubblicazione, tra l'altro scrive: « Un annuario per tutta la Chiesa non c'è e particolareggiato nemmeno ci può essere. Di nostro, di fatto per noi preti, diciamo la verità, non c'è nulla o c'è ben poco a carattere nazionale. Cosicché quest'annuario, se attecchis-

so, potrebbe essere cosa buona e da cosa nasce cosa. Il solo pensiero che tutti i parroci nostri, tutti i pastori del gregge di Cristo in Italia, nessuno escluso, hanno in comune un libriccino alla buona che ricorda, che stimola, che richiama, è un pensiero che riempie di felicità e aiuta a sperar bene ».

L'annuario esce in dignitosissima veste tipografica con belle illustrazioni scelte tutte dalle rappresentazioni più significative e meno comuni del « Buon pastore ». Con esso si sono volute offrire ai parroci quelle indicazioni, indispensabili al loro ministero, essenzialmente di carattere informativo, indirizzi e notizie sulle istituzioni sacre e profane utili e necessarie per il loro lavoro, e nello stesso tempo citazioni di passi meno noti, di richiami fuori dell'ordinario, soprattutto sul tema parrocchiale, tutto, insomma, quello che può essere utile a un parroco per risparmiargli tempo e fatica nella sua affannosa giornata.

Vengono forniti i dati più utili della gerarchia ecclesiastica, dalla composizione del Sacro Collegio all'elenco di tutti i vescovi, non manca l'indicazione delle curie generalizie e di tutte le Sacre congregazioni, tribunali, uffici e commissioni permanenti della Curia Romana ed infine l'elenco, completo con gli indirizzi, di tutte le rappresentanze della S. Sede nel mondo.

Chiudono questa prima parte le notizie sull'Azione Cattolica, su tutte le Associazioni

Nazionali che la compongono e sulle altre opere da essa dipendenti o collegate.

Abbondano tra le pagine dell'annuario citazioni, brani più o meno brevi, lettere, veramente interessanti perchè desunte, non dai soliti repertori, ma direttamente da testi di grande significato e poco conosciuti, i quali contribuiscono a rendere il nostro annuario un manuale indubbiamente di proficua lettura oltre che di utilità pratica, per molte delle esigenze che si presentano durante la laboriosa giornata dei nostri parroci.

La Guida del Segretario Comunale è stata curata, come ha scritto il Presidente dello I.N.A. nel presentare la prima copia al Presidente del Consiglio dei Ministri, « per la categoria dei Segretari Comunali, così degna di considerazione per tante benemerenze nel diuturno lavoro per la cittadinanza amministrata e così vicina all'attività dell'Istituto, anche perchè la legge che regola l'I.N.A. li indica come possibili suoi diretti collaboratori ».

Ricca, oltre agli adempimenti periodici, di informazioni e chiarimenti, assume, e sempre più assumerà nelle prossime edizioni, la veste di una piccola enciclopedia con le nozioni di diritto pubblico e con tutta la legislazione in materia amministrativa e sulla posizione giuridico del segretario comunale.

Una ricca veste tipografica e la riprodu-

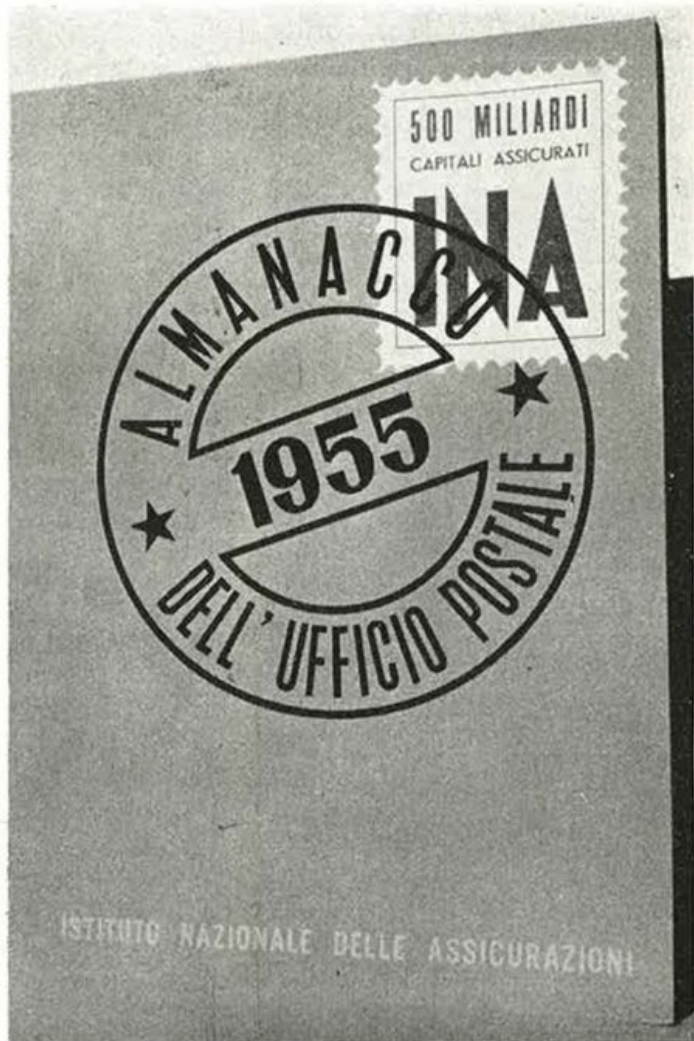
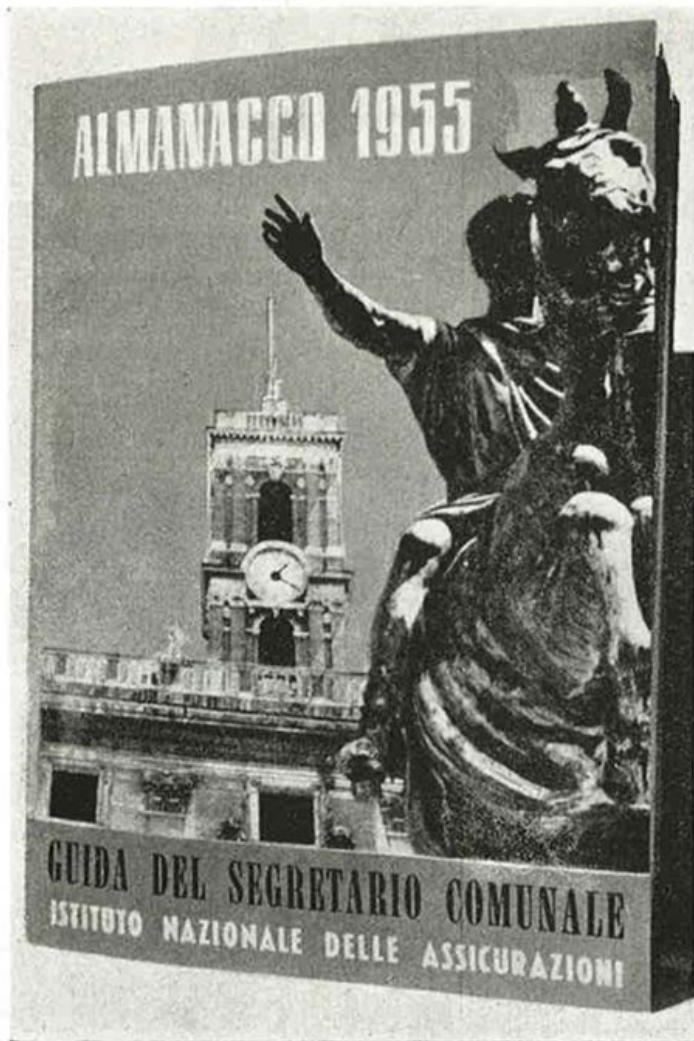
zione di una serie di artistiche stampe raffiguranti caratteristici aspetti di alcune regioni d'Italia, abbelliscono la pubblicazione.

L'Almanacco dell'Ufficio Postale, come è detto nella prefazione del libro, offre ai Dirigenti degli Uffici Locali e delle Agenzie, una agenda degli adempimenti periodici connessi alle loro funzioni e, nello stesso tempo, sintetizza quanto più esaurientemente possibile norme e disposizioni che regolano alcune materie di servizio.

Graziose ed originali stampe dell'800 raffiguranti i servizi postali dell'epoca oltre che rendere più piacevole la pubblicazione, stanno a dimostrare quanto cammino abbia fatto il progresso in appena 100 anni.

Presentando la prima copia al Ministro per le Poste e Telecomunicazioni, il Prof. Bracco formulava l'augurio perchè sempre più possa concretarsi la collaborazione fra l'I.N.A. e l'organizzazione postale « per realizzare finalità squisitamente sociali a vantaggio della collettività e dell'Italia ».

« Cronache dell'I.N.A. » certe di interpretare il pensiero di quanti terranno sicuro vantaggio da queste nuove pubblicazioni, rivolge vivo plauso a chi ha saputo individuare così preziosi veicoli di propaganda, tali da fare mantenere al nostro Istituto quelle posizioni di avanguardia conquistate anche nel campo propagandistico nazionale.



Il palazzo di Frosinone



Nel febbraio del 1954 le « Cronache dell' I.N.A. » dettero notizia dell'inizio dei lavori per la costruzione del nuovo edificio in Frosinone.

A soli otto mesi di distanza, benchè i lavori di scavo e fondazione abbiano riscontrato gravi difficoltà per la natura eccessivamente scoscesa dei banchi rocciosi del terreno che ha reso necessari speciali tipi di fondazioni, oltre a sottomurature della Via Casilina alta (Via Marco Minghetti) e a murature di sostegno del terreno sulla parte bassa della stessa Via Casilina, il fabbricato è giunto a copertura.

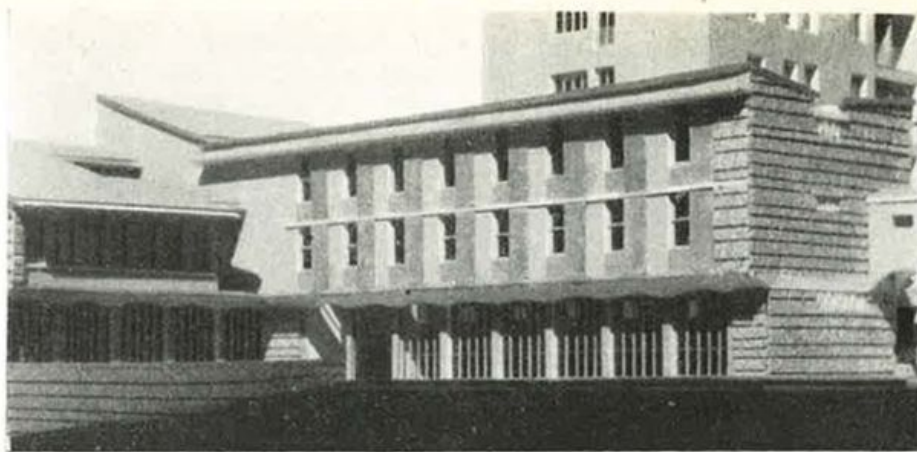
L'edificio, il cui progetto è stato realizzato dalla Direzione Tecnica Immobiliare, e la cui Sovrintendenza Lavori è affidata alla competente e preziosa collaborazione dell'Ing. Edgardo VIVOLI di Frosinone, sorge lungo la centrale Via Minghetti, su un'area totale di circa mq. 1870, dei quali 420 coperti; ha un volume fuori terra di circa 7000 mc., un seminterrato abitabile di mc. 2650 e si compone di n. 8 negozi, 9 uffici per complessivi 43 vani e 14 appartamenti.

Tutti gli appartamenti hanno la relativa cantina ed al piano di copertura sono ricavati due ambienti per lavatoio ed uno stenditoio coperto.

Con questa realizzazione l'I.N.A. ha dato il suo fattivo contributo alla ricostruzione della città di Frosinone che tanto ha perduto nel patrimonio immobiliare per le distruzioni di guerra.



Prospetto del palazzo di Frosinone a lato valle.



Il fronte dell'edificio di Arezzo verso la piazzetta su via Cesalpino.

Una nuova costruzione ad Arezzo

Nella città di Arezzo l'I.N.A. sarà tra poco presente con un immobile da costruirsi nel cuore della città.

L'edificio, il cui progetto è redatto dall'Architetto fiorentino Italo GAMBERINI, sorgerà su un'area risultata da demolizioni per eventi bellici, con un fronte di ml. 43 circa sulla centrale Via Cisalpino, a metà strada fra Piazza S. Francesco e Piazza del Comune.

Il fabbricato, composto di tre corpi, ospiterà al piano terra l'Agenzia Generale dell'I.N.A., alcuni negozi ed una grande sala, al 1° e 2° piano troveranno posto 21 uffici e 7 appartamenti, al 3°, 4° e 5° piano 2 appartamenti con un totale di 6, ed infine al piano attico un unico appartamento con terrazze panoramiche.

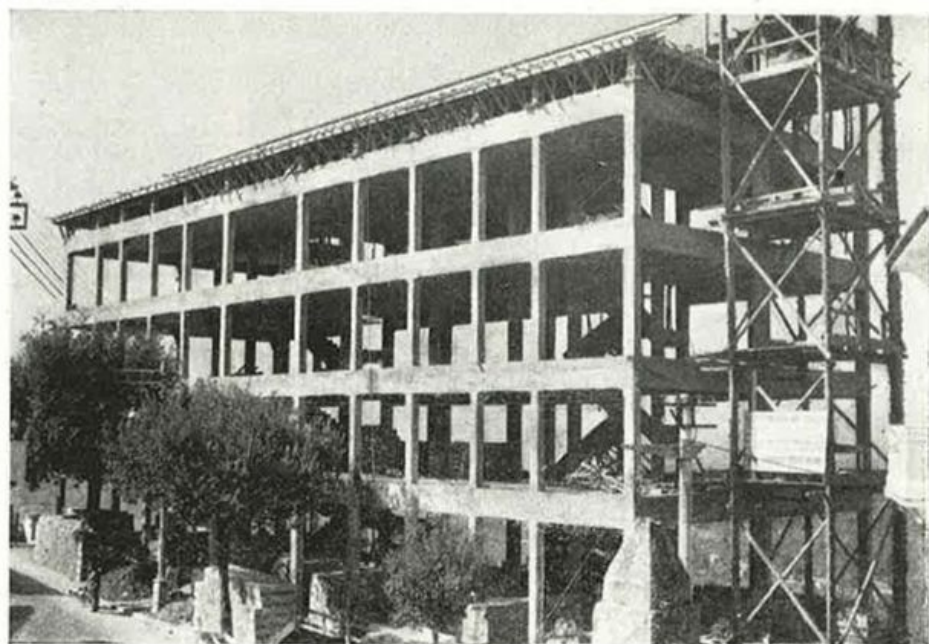
L'organismo architettonico a « L » sulla piazzetta arretrata dalla Via



Il palazzo di Arezzo visto dal giardino.

Cesalpino costituisce un motivo interessante e caratteristico della città di Arezzo, e la stessa piazzetta, che sarà pavimentata con liste di pietra locale o mattoni, richiamerà le caratteristiche più significative della città.

L'area coperta del fabbricato risulterà di mq. 790, mentre la sua cubatura sarà di circa mc. 12.000.



Lato del palazzo di Frosinone prospiciente la via Minghetti.

NELLA DIREZIONE GENERALE

NEGLI ISPETTORATI

Con ordine di servizio n. 1023 del 19 ottobre c.a. sono stati disposti i seguenti trasferimenti:

— Il Segretario Sig. **Giuseppe DIANA** lascia l'Ispettorato Regionale del Lazio e rientra in sede.

— Il Segretario Rag. **Carlo POLVERISI** lascia l'Ispettorato Regionale del Lazio e rientra in sede.

— L'Applicato Sig. **Renato REALI** lascia l'Ispettorato Regionale della Calabria ed è assegnato all'Ispettorato Regionale del Piemonte, con sede in Torino, per l'espletamento dell'attività inerente alla **Gestione I.N.A.-CASA**.

ORDINI DI SERVIZIO

N. 1027 del 20 novembre. Comunica che presso il Servizio Attuariale e Statistica della Direzione Generale sono accentrati i compiti relativi alla raccolta e alla elaborazione dei dati concernenti l'attività dell'Istituto e la formazione delle statistiche aziendali.

CIRCOLARI

N. 1229 del 12 ottobre. Esorta le Agenzie Generali ad inviare nei termini stabiliti tutti i documenti contabili e tutti gli atti relativi alle operazioni dell'esercizio 1954.

N. 1230 del 26 ottobre. Illustra la « Nuova polizza dell'artigiano » che conserva e migliora tutte le condizioni speciali e particolari già previste dalla precedente polizza dell'Artigiano.

N. 1231 del 2 novembre. Stabilisce il ripristino del sistema della codificazione delle fonti produttive per l'attribuzione dei contratti di assicurazione.

N. 1233 dell'11 novembre. Richiama l'attenzione degli Agenti Generali sullo svolgimento della propaganda assicurativa nelle scuole, che quest'anno sarà agevolata dai Comitati provinciali per la scuola.

Questi Comitati, secondo le norme impartite recentemente dal Ministro della Pubblica Istruzione, saranno costituiti dalle più autorevoli rappresentanze della Scuola e dell'I.N.A.

IL PRESIDENTE è stato a:

LUCCA, il 2 novembre per esaminare, insieme all'Agente Generale Rag. Porciani, i problemi dell'Agenzia e in particolare quello della organizzazione produttiva. Si è anche interessato della sistemazione delle Agenzie principali di Montecatini e Viareggio.

PRATO, il 3 novembre, ove, insieme al Comm. Gonzales, ha preso in esame il problema dei locali della sede, riuscendo a trovare una soluzione per una migliore sistemazione dell'Agenzia.

PISTOIA, nello stesso giorno, per esaminare, tra gli altri, il problema della costruzione della nuova sede.

VISITE DEL CAPO DELL'ORGANIZZAZIONE ALLA PERIFERIA

Il Capo dell'Organizzazione ha visitato, nei mesi di settembre ed ottobre, le Agenzie Generali di Firenze, Venezia, Torino e Milano ed ha esaminato il lavoro ed i risultati conseguiti, interessandosi delle situazioni di ciascuna di esse ed impartendo le direttive per il programma di lavoro da svolgere in questo scorcio di esercizio.

Nell'Ispettorato Generale delle Assicurazioni private

Col 31 ottobre il Gr. Uff. Dott. **Carlo Gra** ha lasciato, per raggiunti limiti di età, il Suo alto incarico di Direttore dell'Ispettorato Generale delle Assicurazioni Private presso il Ministero dell'Industria e Commercio. L'Amministrazione dell'Istituto non ha mancato, in tale occasione, di esprimere al Dott. Gra il suo più vivo rammarico per il Suo allontanamento, pur nella speranza di poter continuare a valersi della preziosa collaborazione da Lui data nel periodo della Sua partecipazione agli Organi deliberanti, collaborazione che era il frutto di una profonda conoscenza del mercato assicurativo e delle sue esigenze tecniche ed era improntata alle Sue esime qualità e al Suo profondo attaccamento all'Ente di cui.

Al Dott. Gra «Cronache dell'INA» porgono il loro saluto augurale.

A reggere interinalmente l'Ispettorato generale delle Assicurazioni Private è stato chiamato il Direttore Generale del Commercio Interno del Ministero dell'Industria e Commercio Dott. **Franco Marinone**, che fu già a suo tempo Capo di Gabinetto presso lo stesso Ministero. Il Dott. Marinone, in forza del Suo nuovo incarico, è già intervenuto alle adunanze degli Organi deliberanti dello I.N.A., portandovi il contributo della Sua preparazione e della Sua autorità. In quella occasione, gli Organi amministrativi dell'I.N.A. hanno rivolto al Dott. Marinone, con l'espressione del loro compiacimento per averlo così qualificato collaboratore, anche il saluto e l'augurio più fervido per la sua nuova attività. A tali espressioni, toto corde, si uniscono «Cronache dell'I.N.A.».

L'I.N.A. ed il V Congresso Nazionale di Urbanistica a Genova

L'Istituto Nazionale di Urbanistica — Ente di Alta Cultura eretto in Ente morale — ha tenuto il suo V Congresso nazionale a Genova, nei giorni 14-15-16-17 ottobre.

Le finalità e gli argomenti di tale Congresso hanno interessato tutti i settori che si riferiscono all'edilizia italiana, alla sistemazione dei centri urbani ed all'abitazione in genere con tutti i suoi riflessi sociali e politici.

Il Congresso, apertosi a Palazzo S. Giorgio con l'intervento del Sottosegretario ai LL. PP.,

On. Colombo, dei Sindaci di Genova, di Roma, Torino, Milano e delle principali città italiane — ed al quale hanno partecipato gli urbanisti, gli architetti e gli ingegneri di tutte le regioni italiane — è stato chiuso dal Ministro dei LL. PP., On. Romita.

L'I.N.A. che appartiene all'Istituto Nazionale di Urbanistica sino dalla sua fondazione, non ha mancato di intervenire al Congresso stesso data l'attività edilizia a carattere nazionale che esso esplica, specie in riferimento alle realizzazioni dei piani regolatori.

Il rappresentante dell'I.N.A., Ing. Arch. **Gino Cipriani**, fu eletto a presiedere l'Assemblea che il giorno 16 ottobre l'Istituto Nazionale di Urbanistica aveva convocato a Palazzo Reale, per l'approvazione dell'attività dello scorso esercizio, del relativo bilancio e per la nomina delle nuove cariche sociali.

Precedendosi all'elezione dei membri del Consiglio — tra i quali i tre rappresentanti degli «Enti Associati» (che nel numero di oltre 500 raccolgono tutte le Province, i maggiori Comuni italiani e gli Enti esplicanti attività edilizia) — risultarono eletti: — l'Istituto delle Cose Popolari — l'I.N.A.-Casa e l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni che continuerà così ad esplicare la sua attività in seno al Consiglio stesso.

Attività del CRAL

Nel mese di ottobre il Cral ha curato l'organizzazione di alcune gite turistiche, alle quali ha partecipato un gran numero di dipendenti della Direzione Generale.

Domenica 10 ottobre i gitanti si sono diretti al mare; Terracina, Gaeta e la montagna spaccata, Serapo, Fornia sono state toccate in successive tappe.

Sabato 23 e domenica 24 ottobre ha avuto luogo un'altra interessante gita a Napoli, Castellammare di Stabia e al Monte Faito con pernottamento in uno dei ridenti alberghi che sono recentemente sorti nella panoramica zona del Monte Faito.

L'ultima domenica di ottobre il Cral ha organizzato a S. Martino al Cimino la festa delle castagne. I gitanti si sono fermati a Ronciglione; poi mentre una parte ha proseguito a piedi raggiungendo S. Martino attraverso i boschi, l'altra ha continuato il viaggio in pullmann; a tutti è stato offerto un sacchetto di marroni scelti, e una gran quantità di rinomati marroni cucinati, da gustare sul posto.

A cura del Cral dell'I.N.A. è stata allestita nel salone di Via Veneto una mostra del pittore **Carlo Dottarelli**. Le numerose opere esposte sono state vivamente ammirate da numeroso pubblico.



I marroni stanno cuocendosi.



NESSUN CLIENTE CON UN SOLO CONTRATTO

Ormai poco tempo ci separa dalla fine dell'anno ed ogni attività prende un ritmo più celere, come di fiume che sia per giungere alla foce.

Il traguardo finale del 1954 si avvicina sempre più ed esso spinge a prendere decisioni, a fare acquisti, a realizzare programmi che si rimandavano da tempo.

L'assicuratore non si sottrae a questa specie di legge che rende più spedito il passo quando si sia vicini alla meta ed anche egli si dà un colpetto sulla spalla e: *Via, dimostriamoci più in gamba del solito!* dice a sè stesso.

I bilanci devono chiudersi: quello della Società che il nostro assicuratore rappresenta, quello della sua Agenzia e non ultimo, il proprio bilancio familiare.

Ed i bilanci, come si sa, sono monotoni, chiedono sempre la stessa cosa: premi e cioè provvigioni, e cioè denaro.

Procurarsi più denaro diventa un assillo particolarmente urgente.

Come fare? Sì, avvicinare nuove persone, penetrare in nuovi ambienti, imbastire trattative: è il rimedio sempre infallibile.

Ma, bisogna avvicinare molte persone, intavolare molte trattative perchè possano concludersi molti affari. E questo non è facile ad ottenersi entro questo benedetto termine del 31 dicembre perchè si tratta di gente che ancora non si conosce, con la quale si deve prima creare l'indispensabile clima di fiducia reciproca. E per ottenere ciò occorre tempo.

Allora? E' necessario trovare una fonte di lavoro di più pronto realizzo. Conclusione da facilonone, si dirà: dove sta questa fonte miracolosa?

Ebbene, ricordiamo quanto non si sarebbe dovuto mai dimenticare: tale fonte è costituita dai clienti già acquisiti.

Quanti clienti può avere ciascuno dei nostri collaboratori? Non facciamo certo una grossa cifra se diciamo almeno 200, tra assicurati «vita» e «danni».

Ducento privati cittadini o rappresentanti di enti con i quali - come dimenticarlo? - fu difficile prendere il primo contatto, ancora più difficile farsi ascoltare, difficilissimo convincerli a firmare una polizza «vita» o «incendio» o «infortuni» o «responsabilità civile auto».

Ma poi la fiducia tra assicurato e assicuratore si è venuta rafforzando: c'è stato quel piccolo sinistro, ed il risarcimento ha provato la validità della garanzia, c'è stato quell'incidente capitato all'amico automobilista che non era assicurato («negli stessi guai sarei stato io, se non mi fossi assicurato»); incontri fortuiti tra assicurato e assicuratore, incontri periodici per il pagamento delle quietanze. E l'amicizia è fatta (naturalmente per l'assicuratore che ci sappia fare).

E questo capitale di simpatia, di credito conquistato deve rimanere senza utilizzazione? E' un lusso che non ci si può permettere.

Cosa fare? Ecco, con una scusa qualsiasi rivedere al più presto quelle duecento persone, il che non dovrebbe riuscire lungo nè difficile, trattandosi di vecchie conoscenze. E nel corso del colloquio, se non si è avuto tempo di indagare prima, come sarebbe stato più razionale, scoprire quali altre necessità assicurative può avere l'interlocutore.

Uno ha in corso una polizza «vita» ma non ha garantito contro l'incendio i mobili di casa, l'altro ha assicurato la propria auto contro la responsabilità civile verso terzi, ma non ha pensato ad una garanzia infortuni che scatti anche se stesso ed i suoi dalle conseguenze di un incidente automobilistico, l'altro ancora, un esportatore, ha assicurato i valori in cassaforte contro il furto, ma continua a non assicurare con una polizza trasporti «merci» le sue mercanzie che viaggiano per il mondo...

Si tratta di suggerire a ciascuno di loro tali necessità assicurative in modo da farne nascere il desiderio di soddisfarle; accorgimento, questo, che è la chiave di volta del progresso economico degli Stati Uniti: suscitare sempre nuovi bisogni per soddisfarli con una sempre maggiore produzione.

Quindi, nel breve tempo che ci separa dalla fine dell'anno, il produttore del «Gruppo I.N.A.» dovrà ottenere che da ciascuno dei suoi clienti - gente che in quanto tale ha già dimostrato fiducia verso il nostro assicuratore e verso le sue Mandanti - venga stipulata almeno un'altra polizza, piccola o grande che sia.

Oltre allo scopo di lucro, i nostri collaboratori devono considerare tale impegno quale un preciso dovere in-

rente al loro compito di «paladini della previdenza».

Nessun cliente con un solo contratto!

Affidiamo tale monito alle pagine di «Cronache dell'I.N.A.» perchè giungendo in tutti i centri ove sono i nostri Produttori e Agenti, si trasmetta nell'ambito di lavoro di tutta la famiglia del Gruppo, e divenga operante quotidiana realtà.

DIZIONARIETTO

MASSIMALI DI GARANZIA (R.C.T. e Globali) — Somme sino alla concorrenza delle quali la Società presta l'assicurazione.

Nelle combinazioni tripartite la somma più elevata rappresenta il limite sino al quale la Società è obbligata per ogni sinistro, qualunque sia il numero delle persone morte, ferite o danneggiate nelle cose o negli animali di loro proprietà, mentre per ciascuna persona o per cose ed animali colpiti in uno stesso sinistro, le somme massime per le quali la Società è obbligata sono quelle indicate rispettivamente sotto la denominazione «per persona» e «per cose ed animali».

Nelle combinazioni a massimale bipartito la somma più elevata vale per sinistri con danni corporali ad una o più persone e/o per danni materiali: fermo per questi ultimi il limite stabilito dalla somma inferiore.

Nella combinazione a massimale unico la somma indicata rappresenta il limite sino al quale la Società è obbligata per ogni sinistro, qualunque sia il numero delle persone morte, ferite o danneggiate nelle cose o negli animali di loro proprietà.

SECONDO RISCHIO (R.C.T. e Globali) — Si intende per assicurazione di secondo rischio quella stipulata per garantire combinazioni di massimali in eccedenza a quelle già assicurate a primo rischio. Essa deve essere stipulata per massimali che, aggiunti a quelli del primo rischio, diano combinazioni di massimali corrispondenti ad una di quelle previste dalla tariffa.

Per le assicurazioni di II rischio su polizze della stessa Società, il premio è dato dalla differenza tra il premio previsto per la combinazione dei massimali risultante dalla somma di quelli del primo e del secondo rischio ed il premio per la combinazione di primo rischio, pre-

visto dalla tariffa o ricostruito con le norme previste dalla tariffa stessa.

Per le assicurazioni di secondo rischio su polizze di altre Società è prevista una maggiorazione dei premi in relazione alla maggiore probabilità di intervento di secondo rischio ed alla entità degli esborsi.

CLAUSOLA DA MAGAZZINO A MAGAZZINO (TRASPORTI).

— Il rischio a carico degli assicuratori incomincia dal momento in cui la merce lascia il magazzino o deposito nella località indicata in polizza per lo inizio del trasporto e continua durante l'ordinario corso del viaggio, compresi gli eventuali trasbordi previsti ed assicurati fino a che le merci sono scaricate dalla nave nel porto di arrivo. L'assicurazione continua, quindi, durante l'ulteriore giacenza e trasporto delle merci fino alla consegna al magazzino del ricevitore nella località di destino indicata in polizza, ma ha comunque termine allo spirare di quindici giorni (o trenta giorni se la località è situata fuori dei limiti del porto) se le merci stesse non sono state ancora consegnate. I limiti di tempo suddetti decorrono dalla mezzanotte del giorno in cui è completata la discarica della merce dalla nave che ha effettuato il trasporto marittimo.

L'assicurato sarà tenuto coperto, verso corresponsione di soprappremio da concordarsi, in caso di eventuali trasbordi non previsti e causati da circostanze estranee alla sua volontà, che dovrà notificare agli assicuratori non appena ne sarà venuto a conoscenza (V. tariffe Accordo assicurazione trasporti 1950 e varianti successive pagg. 9-10).

CONDIZIONI « ALL RISKS » (TRASPORTI).

— Quando nelle singole quotazioni è fatto riferimento alle condizioni « All risks », con tale termine si intende indicare per brevità e salvo le diverse indicazioni previste alle singole tariffe:

« Compresa avaria particolare, bagnamento di acqua piovana, strappi di ganci, contatto con sostanze contaminanti del carico, furto, manomissione, mancata consegna, dispersione, rottura e/o colaggio, danni da liquidarsi con franchigia 3 per cento collo per collo, pagamento integrale eccedendo ». (V. tariffe Accordo assicurazione trasporti 1950 e varianti successive pagg. 2-8).

Non ci avevo pensato . . .

- . . . Sette — *Che roba! . . . Otto* — è incredibile! . . .
- *Ma cosa va contando, e cosa borbotta?*
- . . . Nove . . . Dico: Nove e, ripeto, è incredibile!
- *Continuo a non capire. Invece di godersi questa bella passeggiata notturna Lei va recitando numeri; e ci si arrabbia anche. Ma mi vuole spiegare?*
- *Sa cosa vado contando? I negozi, le gioiellerie e, signora, perfino le macellerie e drogherie che rimangono sfarzosamente illuminate per tutta la notte: solo in questa strada ne ho contato nove. Pensi quale spreco di energia elettrica, di denaro . . .*
- *Ma Lei comprenderà che un motivo ci deve essere.*
- *E temo proprio di capire quale sia.*
- *Già. Lei comprenderà, il pericolo dei furti che non accenna a diminuire. Lasciando tutto illuminato l'interno e non abbassando le serrande, quale ladro vuole che si azzardi ad entrare? Sarebbe come « lavorare » su di un palcoscenico, sotto i riflettori. E, in ogni caso, con l'illuminazione interna si facilita il controllo degli Agenti di vigilanza notturna.*
- *Ah, così? Quindi, per paura dei ladri si pagano fior di bollette di luce a bimestre e, come se ciò non bastasse, si paga l'abbonamento alla vigilanza notturna; e, ancora, non mancano quelli che, oltre a ciò, nei propri locali ci tengono anche un guardiano. E a fare questo sono proprio dei commercianti che i conti in tasca dovrebbero saperseli fare, e come!*
- *Lei dice bene, ma se poi rubano?*
- *Dunque, Lei li difende. Se ricordo bene Lei ha un negozio di tessuti; non mi dica che si regola allo stesso modo!*
- *Veramente, sì . . .*
- *E questo nel secolo ventesimo! Ma Lei non ha mai sentito parlare delle Compagnie di assicurazione?*
- *Certo, ed ho pensato ad assicurarmi, ma vede, mi sono detto: perchè devo pagare un premio per garantire tutta la mia merce quando è impossibile che in una volta me la rubino tutta?*
- *E per questo Lei non si è assicurato? Mi segua: prendo dalla borsa la mia fedele tariffa . . . Dunque, « stoffe per abbigliamento » (. . . pagina 104, tariffa VIII, categoria a) e zona territoriale II (siamo a Roma). Qual'è il valore della merce che Lei ha normalmente in negozio?*
- *Circa dieci milioni.*
- *Quindi, valore dell'esistenza dieci milioni: su cinque milioni tasso dell'1,65 per mille e sugli altri cinque la metà: 0,825 per mille. Quanto pensa che potrebbero effettivamente rubarle?*
- *Ma, non più di un paio di milioni.*
- *Allora, su due milioni, somma effettivamente assicurata, tasso del 16,50 per mille. Quindi, Lei pagherebbe un esiguissimo premio sulla giacenza e l'effettivo premio di assicurazione — ma sempre relativamente esiguo — su quanto effettivamente potesse venire asportato. Si faccia un pò di calcoli e poi mi dica dov'è la convenienza della illuminazione sfarzosa, dei « notturnini », dei guardiani.*
- *E non ho finito: se Lei firma un contratto per la durata di dieci anni il premio viene ridotto del dieci per cento.*
- *Anche lo sconto? Me li furò questi conti. Ma, e i guasti che i ladri dovessero cagionare ai locali ed agli infissi?*
- *Solo il 50 per mille sulla cifra corrispondente al danno massimo che Lei pensa potesse essere arrecato, ed anche per questo Lei è tranquilla. Ripeto, confronti quanto Le costerebbe la polizza a quanto Lei spende ora per le misure — scusi sa — trogloditiche che adotta e poi mi consulti per tutti i particolari che ora ritengo superfluo esporle.*
- *Ci penserò!*
- *Lo spero bene. Si renda conto che agire come Lei ed i Suoi colleghi per tenere lontani i ladri non è diverso dal portarsi tutto il giorno un salvagente attorno alla vita per il pericolo di cadere in mare . . .*
- *Non Le sembra?*

DISPOSIZIONI E CIRCOLARI

RAMO CAUZIONI — Normativa n. 19/54 del 10.9.1954 « Cauzionamento documenti doganali — A. C. I. e T. C. I. ».

RAMO R. C. v. T. — Normativa 125 del 7.10.1954 « Garanzia per il rischio relativo al gas metano ».

RAMO TRASPORTI — Normativa n. 299 del 7.10.1954 « Tariffa rischi guerra e scioperi — Tabella premi n. 26 ».

PERLE ASSICURATIVE

Nel N. 10 si riportavano alcune frasi « pittoresche » contenute in contratti di assicurazione di una Compagnia francese, quali

veniva pubblicando il settimanale assicurativo francese « L'Argus ».

A diletto dei nostri lettori se ne segnalano delle altre:

« . . . L'assicurato non ha quale personale che un vecchio operato che egli mantiene per il suo nutrimento . . . »

(Dalla polizza R. C. T. auto di una Società di pompe funebri)

« . . . Oggetto dei trasporti: merce dell'assicurato . . . »

« . . . Una vettura trainata da un cavallo di qualsiasi forma . . . ».



IL NUOVO CODICE DELLA STRADA

Lo sviluppo della tecnica moderna con la produzione in serie dei veicoli a motore, l'aumentato volume e la maggiore intensità dei traffici, la sempre crescente velocità dei mezzi, hanno determinato sulle strade d'Italia un insorgere di problemi che, da un lato vanno attentamente studiati e, dall'altro, regolamentati in modo da evitare che la strada diventi il centro di conflitti e fonte di pericoli sempre più crescenti.

La cronaca dei quotidiani mette in rilievo gli aspetti più tragici e dolorosi di quanto avviene lungo i nastri d'asfalto della Penisola e se il fatto dura, come impressione, brevi istanti nell'animo del lettore, lo studioso e gli appositi centri di rilevamento statistico, invece, analizzano, catalogano, interpretano tali avvenimenti e dalle sintesi semestrali o annuali il loro grido di allarme si fa sentire sempre più categorico.

Il sangue che giornalmente bagna l'asfalto delle strade italiane, aumenta di momento in momento e, mentre gli uni addossano la colpa all'insufficienza della rete stradale, alcuni accusano la velocità dei moderni mezzi di locomozione, altri ancora insorgono contro il malcostume degli utenti della strada.

Come in tutte le cose, la colpa di quanto si manifesta quotidianamente non può essere fatta risalire solo agli uni o agli altri, ma essa deriva da una complessa situazione di fatto ove concorre tutto un insieme di elementi difficilmente scindibili.

E' su questa situazione di fatto che il legislatore dovrà prossimamente intervenire con autorevolezza in quanto, dopo anni di studi, condotti con perseveranza da apposite Commissioni create sia da Enti particolarmente interessati al traffico stradale che dallo stesso Ministero dei Trasporti, è stato coordinato il testo di un nuovo Codice della Strada ufficialmente presentato all'ultima Conferenza del Traffico che ha avuto luogo, come ogni anno, a Stresa.

E' intuitivo che il miglior modo per regolarizzare il vorticoso movimento che si svolge in ogni dove sulla nostra Penisola sarebbe quello di avere delle norme di legge chiare, concludenti e, soprattutto, dotate di sanzioni tali da richiamare l'utente della strada, sia esso pedone o conducente di veicoli, ad un maggiore rispetto del diritto altrui.

Quando sentivamo parlare dei vari studi in corso, auspicavamo che l'attuale Codice della strada venisse sostituito da un qualche cosa di più agile e di meno ponderoso e, pertanto, più aderente alle necessità, ritenendo che le nuove norme non dovessero essere interpretative solo delle esigenze del momento, ma prevedessero e provvedessero anche per gli anni futuri, dato che è ben facile profetizzare ulteriori aumenti nel volume e nella velocità dei traffici, soprattutto per quanto concerne il trasporto su strada di merci e di persone.

Siamo rimasti alquanto sorpresi, aprendo il n. 41 del giornale «L'Automobile», ove per la prima volta abbiamo potuto conoscere il testo integrale del nuovo progetto; infatti, se l'attuale Codice della strada, pubblicato ancora nel dicembre 1933, appariva pesante con i suoi 132 articoli, non possiamo dire che il nuovo progetto sia più snello, in quanto gli articoli sono aumentati a ben 207.

E' vero che, successivamente al 1933, furono emesse disposizioni, circolari, decreti legge, leggi, decreti ministeriali, per regolamentare ulteriormente tutta la materia del traffico e che, necessariamente, i compilatori del progetto hanno dovuto tener conto di tutta questa legislazione frammentaria e talvolta contrastante, ma di fronte alla mole che ha assunto il progetto, ci sentiamo molto perplessi, soprattutto in merito alla sua pratica efficacia ed alla sua facile comprensione da parte degli utenti della strada.

Il progetto contiene un complesso di disposizioni che, per la loro interpretazione e, soprattutto, per il coordinamento diventeranno appannaggio di un ristretto numero di specialisti venendo, così, a mancare a quello che ritenevano fosse il concetto basilare del lavoro: essere alla portata della media degli autisti e dei pedoni, in modo da conseguire la maggiore efficacia, attraverso una più accentuata semplificazione delle varie norme.

Con una serie di successivi articoli, entreremo nel merito e nell'analisi delle varie disposizioni, in quanto riteniamo che una discussione sul nuovo progetto sia veramente opportuna, soprattutto se vista sotto l'angolo particolare delle Compagnie di Assicurazione, che sono le più interessate,

dal punto di vista economico, su quanto avviene lungo le strade.

Con questo noi non vogliamo sottovalutare o misconoscere lo sforzo veramente pregevole di quanti, per anni, si sono affaticati nella compilazione del nuovo Codice e comprendiamo come tanta materia abbia richiesto sforzi notevoli ed anche dei compromessi in sede di compilazione per rispettare il più possibile le varie, e talvolta contrastanti esigenze di chi si serve della strada.

Riteniamo, però, che tutto il nuovo progetto soffra di un vizio di origine e cioè che, nella sua formulazione, le varie Commissioni si siano ancorate, sia pure inavvertitamente, all'attuale Codice della strada che non brilla certo per chiarezza e soffre, soprattutto, di una notevole carenza di sistematica.

E' forse proprio sulla parte sistematica che il nuovo progetto potrebbe essere, in sede parlamentare, opportunamente rivisto, snellendo tutto il contesto in modo da creare l'unificazione delle norme relative ad un determinato istituto della complessa materia, mantenendo pure la divisione dei dieci titoli in cui è articolato. In tal modo, colui il quale si dovesse servire del testo, o per ragioni professionali o per semplice curiosità, non sarebbe costretto a compulsare quasi tutti i 207 articoli, prima di rintracciare la norma che lo interessa.

CIRCOLARI

La Circolare n. 37/R. C. comunica la delibera del Concordato Italiano Responsabilità Civile Autoveicoli sulla facoltà concessa a ciascun partecipante a « convenzioni » e « polizze aperte » di praticare a favore degli enti, ditte o persone contemplate dalle stesse convenzioni e polizze, le medesime condizioni derogatorie da queste previste.

La Circolare n. 39/R. C. ribadisce e conferma le disposizioni già in precedenza impartite relativamente alla contabilizzazione dei sinistri pagati.

La Circolare n. 38/Inf. si ricollega alla precedente n. 36 (vedi « Cronache » n. 13) per dare più esatte precisazioni sul conteggio degli onorari delle visite mediche per sinistri su assicurazioni Infortuni spese sanitarie.

Con la Circolare n. 40/Org. viene accordato un premio speciale sull'incremento della produzione nel quarto trimestre 1954, mettendo inoltre in palio quattro premi straordinari per le Agenzie meglio classificate nella graduatoria in proporzione all'incremento conseguito. Ci auguriamo che tale iniziativa raccolga il più elevato numero di adesioni e che molte siano le Agenzie che conseguiranno, con il risultato della loro attività, il diritto al premio.

Daremo a suo tempo, in questa sede, la comunicazione dell'esito della gara e l'elenco dei premiati.



Nei giorni 1 e 2 ottobre ha avuto luogo a Bologna l'assemblea del Gruppo Aziendale Agenti Generali della « Fiumeter » per il rinnovo delle cariche sociali.

La riunione, alla quale hanno partecipato un gran numero di Agenti, ha confermato la salda compattezza del Gruppo e ha dato modo ai numerosi convenuti di esprimere il loro incondizionato attaccamento alla Compagnia.

Alla seduta inaugurale, alla quale erano presenti i rappresentanti dell'A.N.A. e dell'I.N.A., l'Ispettore Brunni ha portato ai partecipanti il saluto e l'augurio della Presidenza, dell'Amministratore Delegato e della Direzione Generale.

Esaurite le discussioni interessanti i problemi della categoria, l'assemblea ha proceduto alla nomina del nuovo Comitato Direttivo, che è risultato così eletto:

- ALESSANDRI Rag. Pietro - Agente Generale di Parma;
 AMADEI Rag. Mario - Agente Generale di Mantova;
 CASCINO Dott. Giuseppe - Agente Generale di Firenze;
 NICOLOSI Comm. Gianfelice - Agente Generale di Bari;

NURZIA Rag. Luigi - Agente Generale di Varese;

ODEVAINE Comm. Carlo - Agente Generale di Milano;

POPOLO Pandolfo Domenico - Agente Generale di Messina;

SCARABELLI Dott. Antonio - Agente Generale di Bologna;

TRAUNER Dott. Giorgio - Agente Generale di Trieste.

Telegrammi di deferente saluto sono stati inviati al Presidente Prof. Bracco, all'Amministratore Delegato Prof. Fanelli, al Direttore Generale Dott. Bagnoli.

Il nuovo Comitato Direttivo, riunitosi a Roma il 19 ottobre, ha eletto la Giunta Esecutiva, che è risultata così composta:

- ODEVAINE Comm. Carlo - Presidente;
 ALESSANDRI Rag. Pietro - Vice Presidente;
 CASCINO Dott. Giuseppe - Membro;
 AMADEI Rag. Mario - Segretario.

Il nuovo Consiglio si è quindi presentato agli organi direttivi della Società e la mattina del giorno 20 ottobre è stato ricevuto dal Presidente, Prof. Bracco, al quale il Comm. Ode-

vaine ha rivolto un particolare saluto, assicurando la piena collaborazione del Gruppo Agenti per il maggiore sviluppo della Società.

Il Prof. Bracco ha risposto ringraziando, dicendosi lieto dell'occasione per illustrare le direttive alle quali si ispira l'Amministrazione per potenziare l'attività della « Fiumeter » nel quadro del Gruppo I.N.A., sicuro di poter contare sulla provata operosità dell'organizzazione periferica per il raggiungimento degli scopi voluti.

Dieci "slogan", sull'assicurazione

« L'Assicurazione è la ruota di scorta della vita ».



« Un sinistro senza assicurazione è una doppia sventura ».



« Risparmiare è bene, assicurarsi è meglio ».



« Se non sei ricco, assicurati, se lo sei, fa quel che ti pare ».



« Denaro assicurato, due volte risparmiato ».



« L'avaro lesina, il prodigo sperpera, il saggio si assicura ».



« La polizza del previdente è l'unica arma contro l'altrui imprudenza ».



« Una famiglia senza polizza è una casa senza tetto ».



« Chi gioca ha una speranza di vincere, chi si assicura vince sicuramente ».



« La famiglia si costituisce con il matrimonio, si difende con una polizza I.N.A. ».

Sono pazzi . . .

— Sono pazzi! Sono pazzi!

— Ma con chi ce l'hai? non ti ho mai visto così nervoso!

— Ce l'ho con mia moglie, con mio figlio, con mia figlia: sono due giorni che non mi lasciano più in pace!

— Ma perchè? Cos'hai fatto?

— Niente, niente assolutamente: mi stanno addirittura martoriando: vogliono che mi assicuri contro i danni che posso arrecare a terzi con l'automobile, vogliono che mi faccia una polizza infortuni per me, vogliono che mi assicuri contro l'incendio, contro i furti, contro che so io, contro tutto!

— Ma perchè un'improvvisa offensiva del genere?

— Perchè, purtroppo, da un po' di tempo succedono disgrazie di ogni specie: quasi che i giornali non li leggessi anch'io, ma non capiscono che sono tutte fatalità, infortuni casuali!: io sono attentissimo, prudentissimo e mi chiedo « perchè devo sciappare denari in assicurazioni inutili »?

— Beh, lasciamo andare!: sei anche tu misero mortale come tutti gli altri; caro mio, perchè si chiamano disgrazie? Appunto perchè si riferiscono a fatti imprevedibili e imprevedibili!

— Allora anche tu sei del loro parere: anche tu sei pessimista come loro, anche tu vuoi farti sciappare quattrini.

— Ma figurati se io voglio farti sciappare quattrini! Piuttosto devi metterti in testa che l'assicurazione non si fa per trarne un lucro. Essa è fatta solo per evitarti un danno: essa rientra insomma fra le previdenze e tu, proprio tu, vuoi essere un imprevidente? Ma, non pensi che se succede un serio infortunio a te, l'avvenire della tua famiglia è tutto compromesso?

— Sono stato sempre anche troppo previdente: vuoi che non conosca le mie responsabilità?

— Pare di no! Tu fai il tuo dovere, assicurati e poi tocca ferro fin che vuoi, ma se ti succederà qualche cosa, le Compagnie di Assicurazioni ti solleveranno da qualsiasi grana, molestia o danno.

Su, su, sta di buon umore e ricordati che i tuoi sono tutt'altro che pazzi!

Ciao: stammi bene!

Lettera aperta

Caro produttore,

questa volta siamo proprio imbarazzati nella scelta dell'argomento da centrare in questa amichevole lettera, che oramai da quasi due anni ti scriviamo. Imbarazzati, intendiamoci subito, nel modo più felice, tanta è la copia del materiale che oggi è qui sul tavolo, offerto dalla consueta revisione delle bozze di stampa delle tue «Cronache dell'I.N.A.». Se volessimo, infatti, mettere in luce il buon andamento dell'Azienda, potremmo ripigliare il discorso di apertura ed ampliarlo a commento delle notizie che ti diamo sulla preminenza dell'I.N.A. nel mercato dell'assicurazione vita. Se volessimo, invece, sottolineare con quale affettuosa premura ti veniamo preparando il terreno destinato al tuo lavoro di seminatore, ti potremmo parlare delle nostre iniziative di propaganda, che vedono quest'anno, insieme a quelle consuete, le tre salienti novità (ed altre ancora ne avrai), dell'almanacco del Parroco (che già registra all'esordio un successo di grandissima portata), dell'almanacco per l'Ufficio Postale e della guida per il Segretario Comunale: tre punti di appoggio, tre leve, tre documenti di interessamento dell'I.N.A. verso chi assolve sì nobili ed utili funzioni. Se volessimo al contrario richiamare la tua attenzione verso nuovi strumenti di lavoro, eccoti la polizza dell'artigiano, aperta verso un mondo destinato naturalmente a gravitare nella sfera dell'Istituto, a ricevere dall'Istituto la più cordiale accoglienza per la soluzione dei suoi problemi previdenziali ed assicurativi.

Ma potremmo poi anche mettere l'accento su quella che è, e resta, la bellezza e la bontà sociale della tua e nostra attività quotidiana, pigliandone lo spunto da quella asserzione sacrosantamente vera, che l'agente di assicurazione ha una missione vera e propria da compiere: così che, come è stato ben detto da altri e come riportiamo in queste pagine, noi possiamo definirci fabbricanti, per vocazione, di risparmio, indirizzati sotto questo riguardo a svolgere una funzione, che nel quadro dell'economia nazionale è di primaria importanza, e che non sarà mai quanto basta esaltata.

Nessuno di questi argomenti ci sembra però suscettibile di poter attrarre la nostra attenzione, che è rivolta, invece, con un compiacimento che non ti vogliamo nascondere, a qualcosa, ad un fatto, a un dato, che proviene non già da noi, bensì da te. Alludiamo, fuori dalle perifrasi, a quelle lettere che tu cominci a scriverci sul modo col quale tu vendi la tua merce, e che costituiscono, per noi, la testimonianza migliore della tua intelligente sensibilità e di una corrispondenza di intenti e di propositi, oggi come non mai piena ed assoluta fra l'Azienda e tutta la sua periferia produttiva.

Fare di più e fare meglio, ecco l'obbiettivo che scalda, che appassiona noi e voi produttori, sì che la colonna delle cifre di produzione, che registra incrementi, che sale, che ascende, squilla per tutti come una voce di successo, come una voce lusinghiera, e ci trascina all'entusiasmo. Sì, perchè al di là e al di sotto del volume degli affari vediamo sempre chiaramente la tua costanza, la tua volontà di lavoro, la tua pazienza riconosciuta e premiata, così come lietamente vediamo farsi in quel modo robusto nel Paese e nell'interesse del Paese, il sentimento della previdenza, e da esso sgorgare i mezzi destinati a dar lavoro, a produrre, ad accrescere la ricchezza degli italiani.

Un augurio, dunque, caro produttore e una certezza: che pure alla fine di quest'anno il successo e la raccolta siano ancora più alti e solenni e meritori!

NELLE AGENZIE GENERALI

L'ORGANIZZAZIONE DELL'I.N.A. per gli alluvionati di Salerno

All'indomani della furiosa alluvione che ha improvvisamente e duramente percorso la ridente ed industriale città di Salerno e zone limitrofe, il Titolare dell'Ispettorato interregionale I.N.A. della Campania - Lucania - Molise e Puglia, Ispettore Superiore Comm. Armando DESIDERI GAVEGLIO, accompagnato dall'Ispettore Aggiunto, si è recato sui luoghi del disastro per rendersi conto dei danni subiti dall'organizzazione agenziale, produttiva ed amministrativa, dell'Istituto e porgere il premuroso ed affettuoso attestato di solidarietà della Direzione Generale.

L'Ispettore DESIDERI GAVEGLIO, nell'accoppiarsi dai Contitolari e dai Collaboratori dell'Agenzia, ha assicurato di perorare caldamente presso i superiori Organi Direzionali l'esame di tempestivi ed adeguati provvedimenti per alleviare le conseguenze della sciagura e facilitare la ripresa del nostro lavoro.

L'OFFERTA PER GLI ALLUVIONATI DI SALERNO DELL'AGENZIA GENERALE DI TRIESTE

Attraverso il giornale Radio di Trieste il pubblico ha appreso che la nostra Agenzia Generale ha contribuito con commossa partecipazione all'opera di soccorso alle popolazioni del Salernitano, colpite dall'alluvione.

Alla raccolta effettuata da Radio Trieste l'Agenzia ha, infatti, destinato la somma di 120.000 lire, delle quali lire ventimila versate dall'Agente e lire centomila offerte dagli impiegati e dai collaboratori.



Una zona di Salerno sconvolta dall'alluvione.

E' da notare che la somma offerta dal personale derivava dalla rinuncia del personale stesso ai festeggiamenti ad esso riservati per il ritorno di Trieste all'Italia, per i quali la Direzione Generale aveva messo a disposizione un cifra di uguale importo.

LA MEDAGLIA D'ORO ALL'AGENTE LOCALE DI COMISO

Il 21 settembre ha avuto luogo la consegna di una medaglia d'oro all'Agente Locale di Comiso, Sig. Raffaele Rinzivillo, assegnatagli dall'Agente Generale di Ragusa.



Il Sig. Rinzivillo, Agente Locale di Comiso.

Alla cerimonia ha presenziato il Titolare dell'Ispettorato della Sicilia, Sig. Ferdinando Cianetti, l'Agente Generale di Ragusa Dr. Battaglia, tutta l'organizzazione periferica dell'Agenzia stessa ed un folto stuolo di estimatori ed amici del festeggiato.

Il Titolare dell'Ispettorato, dopo aver consegnato al Sig. Rinzivillo la medaglia d'oro ed una lettera di encomio del Direttore Generale, ha tratteggiato la figura del vecchio ed affezionato collaboratore che da 28 anni è al suo posto di vigile tutelatore degli interessi dell'Istituto nella zona di Comiso e che ha il merito di aver ricostruito pazientemente il vasto portafoglio dell'Agenzia Locale, polverizzato a seguito degli eventi bellici.

Alle parole di encomio dell'Ispettore Titolare si è associato l'Agente Generale Dr. Battaglia, ponendo in particolare risalto le doti morali e professionali del Sig. Rinzivillo e additandolo ad esempio a tutti i collaboratori.

Il Sig. Rinzivillo, visibilmente commosso, ha ringraziato per l'ambito riconoscimento, riconfermando il suo attaccamento all'Istituto ed all'Agente Generale.

MOVIMENTI NOMINE DELEGHE

IMPERIA — Con effetto 6 novembre c. a. il Rag. Mario Suppini è decaduto dal mandato di Agente Generale per raggiungimento dei limiti di età.

Con pari effetto la provvisoria Reggenza dell'Agenzia verrà assunta dall'Ispettore Amministrativo, Rag. Alfredo Lattanzi.

MASSA CARRARA — L'indirizzo dell'Agenzia è il seguente: Via Roma (Palazzo Galleria) piano ammezzato. Telefono: 2120.

BOLZANO — Il numero telefonico dell'Agenzia Generale è il seguente: 21038.

VARESE — Il nuovo numero telefonico è il seguente: 25576.

INAUGURAZIONE DELL'AGENZIA LOCALE DI BAGNOREGIO

Il giorno 24 ottobre è stata inaugurata l'Agenzia locale di Bagnoregio, sistemata in ambienti decorosi e bene attrezzati, ubicati in una via centrale del paese.

Alla cerimonia, oltre agli Agenti Generali Comm. Ignazio Tricomi e Ing. Nino Tricomi, hanno partecipato S. E. il Vescovo, il Sindaco e le altre autorità cittadine e, in rappresentanza della Direzione Generale, l'Ispettore superiore Dott. Renato Di Marino. Erano presenti pure il direttore dell'Agenzia Generale di Viterbo, Col. Gesuino Madeddu, l'Agente viaggiante Sig. Giorgio Benedettini e l'Agente locale di Bagnoregio, Sig. Elio Pietrasanta.

Dopo la benedizione dei locali, hanno preso la parola S. E. il Vescovo ed il Sindaco compiacendosi della bella iniziativa e formulando i migliori auguri per le maggiori fortune dell'Istituto.

Hanno risposto il Comm. Tricomi ed il Dott. Di Marino per ringraziare ed illustrare le finalità sociali che persegue l'Istituto.

INAUGURAZIONE DEI NUOVI LOCALI DELL'AGENZIA PRINCIPALE DI FAENZA

Il 4 novembre sono stati inaugurati i rinnovati locali dell'Agenzia Principale di Faenza, alla presenza dell'Ispettore Gr. Uff. Rag. Petruolo, ricevuto dall'Agente Generale Comm. Merèndi e dall'Agente Principale.

Il Comm. Petruolo, dopo essersi vivamente compiaciuto con il Comm. Merèndi per l'arredamento sobrio, elegante e razionale dato all'Ufficio e per la sistemazione d'insieme, si è intrattenuto con l'Agente Principale sui problemi di lavoro interessanti l'importante zona di Faenza.



L'ispettore Superiore, Comm. Gigli, premia un collaboratore che per la circostanza gli presenta della produzione.



L'Comm. Gigli, il Comm. Roberto, l'Agente Generale De Virgiliis con il personale produttivo ed amministrativo dell'Agazia di Teramo.



L'ispettore Compartimentale Roberto consegna il premio ad un collaboratore.

Premiazione dei vincitori della gara di produzione indetta dall'Agazia Generale di Teramo

Il 24 ottobre ha avuto luogo a Teramo, nella sede dell'Agazia Generale, la cerimonia per la consegna di due medaglie d'oro e di premi in danaro ai vincitori della gara di produzione I.N.A. e ASSITALIA, indetta dalla stessa Agazia per il periodo 1° settembre - 31 dicembre 1953, offerti dall'Agente Generale.

Alla riunione erano presenti il Presidente della Camera di Commercio, Comm. D'Alessio, l'ispettore Superiore Comm. Gigli, il Titolare dell'ispettorato degli Abruzzi, Comm. Roberto, il Dr. Ettore De Jorio del Centro Sanitario, rappresentanti della stampa ed il personale produttivo ed amministrativo dell'Agazia Generale di Teramo.

La cerimonia ha avuto inizio con un'ampia relazione dell'Agente Generale, Rag. Antonio De Virgiliis, sui risultati della gara, sul soddisfacente andamento produttivo dell'esercizio in corso, ottenuto mercè l'appassionata attività dei collaboratori tutti o, inoltre, sulla potenzialità raggiunta dall'Agazia nei confronti degli anni precedenti.

Al Titolare dell'Agazia ha fatto seguito l'ispettore Roberto, il quale, manifestando il suo apprezzamento per i risultati conseguiti dalla organizzazione Teramana, ha avuto espressioni di vivo compiacimento per il Rag. De Virgiliis ed ha rivolto parole di elogio a tutti i produttori, con particolare riguardo ai vincitori della gara.

Ha preso quindi la parola il Comm. Gigli che, dopo una chiara esposizione sulla funzione del risparmio assicurativo e sugli obiettivi sociali insiti nell'attività dell'Istituto, ha esortato l'organizzazione produttiva a continuare nell'opera di diffusione della previdenza in tutti i settori per le sempre più alte affermazioni dell'I.N.A.

Il Comm. Gigli ha proceduto poi alla consegna della medaglia d'oro, per conto dell'Agente Generale, all'Agente viaggiante Sig. Antonio De Virgiliis ed all'Agente locale Sig. Alfonso Di Pancrazio e di un premio in danaro

al produttore Sig. Aldo De Bernardinis. Quale prova tangibile dell'apprezzamento della Direzione Generale, il Comm. Gigli ha consegnato altri premi in danaro a sei produttori particolarmente meritevoli.

Gara di produzione a Milano

Nel periodo dal 1° maggio al 31 luglio c.a. dall'Agazia Generale di Milano è stata indetta una particolare gara di produzione per il Ramo Vita Ordinaria, tra gli appartenenti al Gruppo « Organizzazione Artigiana Volpi ».

Il 5 ottobre, in un noto locale cittadino, durante una cordiale e simpatica riunione alla quale hanno partecipato anche funzionari

della Agazia Generale, il contitolare Comm. G. G. Colombo ha consegnato i premi a quei collaboratori che si sono particolarmente distinti, prendendo poi la parola per esprimere, anche a nome degli altri Agenti Generali Rag. Borioli e Avv. Pozzi, a tutti i partecipanti alla gara il più vivo plauso per i brillanti risultati conseguiti che si compendiano in oltre 147 milioni di capitali assicurati, rivolgendo altresì al Comm. Volpi un caloroso incitamento perchè con la sua guida e con le ben note capacità porti i collaboratori della sua Organizzazione alla conquista di mete sempre più elevate, assicurando in pari tempo la continua ed efficace assistenza da parte dell'Agazia Generale.

Prima di chiudere la simpatica riunione il Comm. Colombo ha annunciato che anche per questi ultimi tre mesi del corrente esercizio verrà dato corso ad una nuova gara sempre per il Ramo Vita, per la quale ha formulato i migliori auguri auspicando il raggiungimento di ambiti traguardi che, senz'altro, supereranno brillantemente quelli conseguiti nella precedente.



I componenti dell'Organizzazione Volpi.

CONSEGNA DELLA MEDAGLIA D'ORO AL PROVVEDITORE AGLI STUDI DI REGGIO EMILIA



l'Ispettore superiore Gr. Uff. Petruolo consegna la medaglia d'oro al Provveditore agli Studi.



La premiazione di un alunno.



Parla il Provveditore agli Studi.

Il 10 novembre, nei locali dell'Agenzia Generale di Reggio Emilia, ha avuto luogo la consegna della medaglia d'oro al Provveditore agli Studi di Reggio Emilia, Prof. Ettore LINDNER.

Alla cerimonia sono intervenute, ricevute dall'Agenza Generale Comm. Mastropietro, numerose autorità civili e scolastiche fra le quali il Vice Prefetto, in rappresentanza del Prefetto, il Sindaco e il Provveditore accompagnato da un folto stuolo di Ispettori Scolastici, Direttori Didattici e Insegnanti.

Erano inoltre presenti: l'Ispettore Superiore Gr. Uff. Rag. Petruolo, il Capo Servizio Dr. Giuseppe Galanti ed il Rag. Ferruccio Mencato della Direzione Generale, gli Ispettori Rag. Patriarca, Rag. Granata e Dr. Tirone e tutto il personale dell'Agenzia Generale.

Il Comm. Mastropietro, dopo aver ringraziato gli intervenuti, ha posto in rilievo il carattere della cerimonia ed ha comunicato che la Direzione Generale aveva posto a disposizione del Provveditore otto polizze, liberate dei premi, per altrettanti bambini meritevoli.

Ha preso quindi la parola l'Ispettore Superiore Gr. Uff. Rag. Petruolo facendo una chiara esposizione sulla necessità dell'assicurazione che è stata sentita, fin dai tempi antichi, prima come protezione dagli elementi della natura e poi come protezione della vita umana. Posta successivamente in luce la differenza fra le assicurazioni obbligatorie — che rispondono alla necessità di coprire determinati rischi e limitando questi alla normalità dei casi — e le assicurazioni volontarie — che coprono quel complesso di rischi non contemplati dalle prime, - il Rag. Petruolo, rivolgendosi agli insegnanti, cui incombe il dovere di plasmare l'animo del fanciullo quando ancora è mal-

leabile, ha detto che a loro spetta il compito di illustrare i benefici della previdenza assicurativa, facendone risaltare le alte finalità sociali ed economiche. E' per questa ragione che l'I.N.A. svolge opera di propaganda nelle Scuole, presso gli insegnanti, gli alunni e le loro famiglie.

A nome della Direzione Generale, il Rag. Petruolo, ha porto un vivo ringraziamento a tutti gli insegnanti ed al Prof. Lindner, Provveditore agli Studi, che ha tanto efficacemente contribuito, con larghezza di vedute e con consigli, a facilitare l'opera dell'Istituto nella scuola.

Lo ha ringraziato, altresì per la segnalazione fatta di alcuni fra i più meritevoli alunni delle Scuole elementari ai quali l'Istituto è lieto di offrire una polizza popolare di ventimila lire, libera dei premi, esigibile al 21° anno di età.

Quale segno di riconoscimento dell'I.N.A., il Rag. Petruolo ha consegnato al Prof. Lindner una medaglia d'oro concessagli dalla Direzione Generale.

Il Provveditore agli Studi, dopo aver ringraziato per l'alto riconoscimento concessogli, ha detto:

«Le cortesie parole di riconoscimento pronunciate dall'illustre rappresentante della Direzione Generale dell'I.N.A. vanno a tutti coloro che operano nella Scuola ed in modo particolare ai maestri che nel loro diuturno lavoro, in intimo contatto con l'animo stesso dei fanciulli, istruiscono, educano e formano questi perchè divengano cittadini coscienti, uomini liberi.

Il Ministero della Pubblica Istruzione autorizzandola e incoraggiandola, noi uomini di scuola compiendo la propaganda per la conoscenza e la diffusione della previdenza, del risparmio e della assicurazione non facciamo, anche in questo atto, che collaborare appunto alla formazione

dei cittadini per quel domani che tutti speriamo migliore.

Purtroppo in Italia il concetto di assicurazione non è noto come dovrebbe essere, e come lo è in altre nazioni più avanzate nel progresso. Forse a causa del livello economico basso in molte, in troppe famiglie; forse a causa delle frequenti e gravi svalutazioni della moneta avvenute negli ultimi decenni, svalutazioni che hanno provocato la volatilizzazione dei valori delle polizze assicurative, alla stessa stregua del resto dei valori del risparmio normale, le assicurazioni sulla vita umana, nelle loro svariate forme e combinazioni, non sono diffuse da noi come in altri paesi.

Eppure, i rischi a cui la vita dell'uomo è esposta sono tanto notevoli, le necessità di disporre di somme notevoli in determinate epoche della vita sono molteplici e prevedibili; ed agli uni ed alle altre si può porre rimedio o almeno attenuarne le conseguenze con le assicurazioni. Questo, senza entrare in dettagli tecnici, possono e sanno far intendere i nostri maestri ai piccoli alunni loro affidati. Coscienti delle loro responsabilità ed allo stesso tempo delle loro effettive possibilità e delle limitazioni che loro pone la ristrettezza economica, questi piccoli, fatti adulti, sapranno liberarsi dal bisogno provvedendo tempestivamente a far sì che altri, gli Istituti di Assicurazione, si assumano i loro rischi e provvedano per essi, laddove essi non potrebbero direttamente provvedere.

Senza pubblicità, modestamente come è nel loro costume, i maestri fanno ciò in gran numero ed è compito delle autorità scolastiche di spronare coloro che non lo facessero, dimostrando loro che non si tratta di trasformare la scuola in un'agenzia di assicurazioni ma di educare gli alunni in questo, come in tutti gli altri campi.

Io ringrazio la Direzione Generale dell'I.N.A. ed i suoi rappresentanti in questa Provincia per il riconoscimento che hanno voluto dare all'opera mia, tanto modesta, ed a quella della Scuola, tanto più profonda e capillare.

Ringrazio anche per il premio che hanno voluto concedere ad alcuni bravi fanciulli, alunni delle nostre Scuole Elementari. Assicuro che la Scuola porterà ogni impegno per una sempre più efficace divulgazione dei concetti di previdenza e di risparmio assicurativo nell'intento di portare il nostro Paese al livello di quegli altri, nei quali la pratica assicurativa è più diffusa per la copertura di ogni genere di rischi e contribuisce a donare agli uomini maggiore serenità nel lavoro e nella vita ».

Dopo l'applaudito discorso del Provveditore, al quale i presenti hanno fatto le loro vive congratulazioni, l'Agente Generale Comm. Mastropietro ha proceduto alla consegna dei premi agli alunni, mentre a tutti gli intervenuti sono state offerte in omaggio pubblicazioni dell'I.N.A.

Divulgazione del risparmio assicurativo nelle scuole di Venezia

L'Agenzia Generale di Venezia, continuando nella sua opera di divulgazione del risparmio assicurativo nelle scuole, ha organizzato anche quest'anno una serie di riunioni per insegnanti, durante le quali ha avuto luogo anche la premiazione dei migliori lavori scolastici fatti dagli alunni sul tema: « La Previdenza assicurativa ».

I premi in palio consistevano in una bicicletta per ogni circoscrizione ispettiva ed in volumi omaggio; il

Provveditore agli studi aveva inoltre offerto libri di pedagogia agli insegnanti che meglio avevano collaborato per diffondere tra i ragazzi il concetto della previdenza e dell'assicurazione. Particolare rilievo ha

avuto la riunione, della quale pubblichiamo alcune fotografie, alla quale hanno partecipato circa 200 insegnanti, l'ispettore scolastico, il direttore didattico e l'Agente Generale dell'I.N.A.



La consegna dei premi agli insegnanti durante la riunione.



L'alunno che ha ricevuto in premio la bicicletta, con l'Agente Generale di Venezia.



Il pubblico presente alla riunione.



I. N. A. SPORT

PRESENTAZIONE DELL'AGENDA I.N.A.-SPORT ALLA STAMPA SPORTIVA MILANESE

Martedì 9 novembre, all'Albergo Continentale di Milano, il Comitato INA-SPORT Lombardo ha presentato alla stampa sportiva milanese l'Agenda INA-SPORT.

Erano presenti i giornalisti sportivi dei maggiori quotidiani cittadini, della stampa assicurativa, nonché della Radio e della Televisione. Fra gli intervenuti furono notati: Ciro Veratti e Nino Oppio del «Corriere della Sera», Enzo Ferrari del «Corriere Lombardo», Piero Martin Coccola de «L'Unità», Angelo Spinelli del «Popolo di Milano», Luigi De Silva dell'«Avanti», Luigi Cucco de «L'Italia», Luigi Scarambone de «La Patria», Gianni Brera della «Gazzetta dello Sport», Piero Farnè Capo Ufficio Stampa dell'Alfa Romeo e di «Stadio», Franco Brera di «Tuttosport», Bruno Slawitz del «Guerrin Sportivo», Leone Boccali del «Calcio e Ciclismo Illustrato», Nino Nutrizio de «La Notte», Giorgio Fattori dello «Sport Club», Giorgio Boriani e Attilio Carosso della R.A.I., Carlo Baccarelli e Vittorio Veltroni della Televisione, Aldo Missaglia del «Calcio Lombardo», Giannetto Bongiovanni Consigliere Delegato della Sala Stampa, Giuseppe Scol-

ti dell'Assicurazione Italiana e Piero Caleffi di «Sicurtà», Guido Galassini Capo Ufficio Stampa della S.I.R.E., Mario Rossi della S.I.S., Massimo Della Pergola dello «Sport Italia».

L'Agenda INA-SPORT, redatta, per incarico dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, dai giornalisti Mario Sanvito e dai suoi collaboratori Antonio Cendali, Corrado Angelini, Giancarlo Armuzzi, Aurelio Canevari, Piero Farnè, Mario Forte, Guido Gualassini e Domenico Mariotti, è veramente una cosa ben riuscita e che risulterà certamente fedele allo scopo per cui è stata ideata: quello di essere una buona amica dello sportivo.

Si tratta di un volumetto a colori di 192 pagine, con prefazione di Bruno Roghi, riccamente illustrate, che ha il merito di offrire, attraverso una chiara sintesi, il panorama degli avvenimenti sportivi mondiali e nazionali, senza perdere il carattere dell'agenda in quanto il lettore può intervenire con la sua penna ad aggiornare i risultati di ogni specialità e delle varie manifestazioni, dallo sci al ciclismo, alla scherma, al nuoto etc., oltre che annotare gli

impegni della propria giornata di lavoro.

Gli onori della brillante serata, conclusasi con un'amichevole cena, sono andati al giornalista

Sanvito ed ai suoi collaboratori intelligenti interpreti del pensiero dell'Istituto e gli onori di casa sono stati fatti dai membri del Comitato I.N.A.-SPORT Lombardo:

Esame superato: Agenda INA-SPORT

Con questo articolo il giornalista Sanvito saluta la nascita della nuova Agenda.

La sera del 9 novembre 1954, nella sala del grande albergo milanese di via Manzoni, si è svolta la cerimonia d'un battesimo oppure quella meno suggestiva ma non meno solenne d'un esame di laurea?

Ecco: è questo il punto da stabilire. Perché la differenza è sostanziale e, nel caso nostro, cioè dell'Agenda che il Comitato INA-SPORT ha recentemente pubblicato, affidandone la ideazione e la compilazione a Mario Sanvito, di rilevante importanza.

Un battesimo, si sa, è festa d'incontenibile lietezza e il marmocchetto che n'è al centro non deve aver timore di critiche: a quell'età, più o meno, si è tutti belli e forse anche Cyrano non si sentiva afflitto dal naso destinato a divenire celebre. Mentre un esame è faccenda seria e rischio grosso. Non un parentado attorno a brindare, ma un cerchio di esaminatori severi, sulla cui indulgenza v'è da fare poco conto.

Dunque? Dunque, la sera del 9 novembre 1954, nella sala del grande albergo milanese di via Manzoni, è stato come se il battezzando fosse stato non un frugolino ma un adulto, si che s'è levato il calice in segno di giubilante saluto e al contempo lo sguardo s'è drizzato critico sull'oggetto che aveva chiamato a raccolta i massimi esponenti della Stampa sportiva cittadina, cui era stato demandato il compito d'essere padrini e onesti esaminatori della neonata Agenda.

Una prova, quindi, di gravosissimo impegno poichè i censori erano in maggioranza togati e di vecchia esperienza, gente insomma che alle pubblicazioni similari ha fatto l'occhio da tempo e che neppure l'avallo d'una presentazione siglata dall'autorevole nome di Bruno Roghi poteva ipnotizzare.

E questi censori hanno sentenziato: non soltanto con verbale immediatezza, ma con ponderata riflessione nei giorni seguenti. Il che assume valore indiscutibile. E la sentenza è stata d'approvazione corale, come lo provano articoli e trafiletti che sono giunti e continuano a giungere alla sede del Comitato INA-SPORT, pubblicati sui più importanti quotidiani e periodici della Penisola.

Articoli e trafiletti che riflettono in sintesi efficaci le caratteristiche di questa Agenda e ne mettono in risalto le finalità, sottolineando contemporaneamente i motivi per cui si può affermare che il volume — 192 pagine densissime di testo e di fotografie a più colori, raccolte da una copertina sobriamente elegante — costituisce un'assoluta novità, sotto diversi aspetti, nel campo delle pubblicazioni sportive.

In queste 192 pagine, infatti, è contenuta la storia di tutti gli sport, dalla fondamentale atletica al popolare giuoco delle bocce; è sintetizzato il «curriculum» delle varie Federazioni; sono elencati i primati mondiali, europei, nazionali e i nomi dei vittoriosi in tutte le specialità agonistiche; si ricordano avvenimenti che particolarmente commossero l'opinione pubblica, anche di quella parte che con lo sport ha poca o nessuna dimestichezza; vengono offerti agli appassionati i calendari del campionato di calcio delle tre serie nazionali e quelli di altre manifestazioni, dall'automobilismo al tennis, dallo sci alla pallacanestro, dal patinaggio alla lotta; si narrano aneddoti di campioni ormai archiviati nel Libro d'Oro e si fa dono di scienza sportiva in pillole o di suggerimenti preziosi per sventuali infortuni e per gli allenamenti. Una minuscola enciclopedia, insomma, dello sport. Ma non basta. Un'enciclopedia che ha il singolare vantaggio di poter essere giornalmente completata da chi ne è in possesso, essendovi spazio sufficiente per annotare i risultati degli avvenimenti che vanno man mano svolgendosi nel grande quadro dell'attività sportiva, sì che, in capo a un anno, l'Agenda costituirà un prezioso pro-memoria, sia per il tifoso sia per lo stesso giornalista, il quale avrà la possibilità di poter circolare con un piccolo archivio in tasca.

Forse per questo soprattutto i censori hanno concesso la laurea all'Agenda INA e hanno cordialmente brindato al suo battesimo, augurandole una lunga vita e un continuo perfezionamento nelle edizioni che d'anno in anno seguiranno. Un augurio che costituisce per il Comitato INA-SPORT un impegno solenne.

Ing. Clemente Ispettore Regionale, Comm. Colombo Coagente Generale in Milano, Dott. Di Fiore Coagente Generale in Brascia, Comm. Valastro Agente Principale in Milano e Segretario del Comitato INA-SPORT, Dott. Marchi Agente di Città in Milano, Ing. Canevazzi Ispettore Comparimentale.

Il Dott. Guidarelli, intervenuto appositamente per rappresentare il Capo del Servizio Organizzazione Dott. Orlandi, ha offerto agli intervenuti le prime copie della magnifica Agenda «Oggi e Domani» edizione 1955, che contiene innovazioni e miglioramenti, che la pongono decisamente in primo piano tra le agende del genere.

L'Ing. Clemente ringraziò gli intervenuti ed illustrò le finalità eminentemente sportive dell'agenda; rispose Leone Boccelli a nome

di tutti i giornalisti sportivi, benaugurando per l'iniziativa dell'I.N.A. e dicendosi lieto che autore dell'Agenda fosse un collega ed amico giornalista.

Concluse la riunione Mario Santivo ringraziando gli amici giornalisti e soprattutto l'I.N.A., che aveva consentito la realizzazione dell'Agenda.

Una simpatica serata ed una realizzazione interessante nel campo propagandistico e pubblicitario.

Hanno pubblicato interessanti e lusinghieri commenti sull'argomento la «Gazzetta dello Sport», «Il Corriere di Informazione», «Il Corriere Lombardo», «L'Avanti», «Il Popolo di Milano», «L'Italia», «La Patria», «La Notte», «Calcio Illustrato», «Sport Illustrato», «Calcio Lombardo», «Stadio» di Bologna, etc.

LA COSTITUZIONE NELLA DIREZIONE GENERALE DELLA SOCIETA' INA-SPORT

E' stata costituita tra i dipendenti della Direzione Generale, la Società I.N.A.-SPORT, che per scopo lo sviluppo, nell'ambito dell'I.N.A., dello sport agonistico e dilettantistico in senso puro, in tutte le sue specialità.

Come primo atto la Società, tenendo conto dei risultati in tale campo già acquisiti, ha deciso di far intervenire la squadra calcistica dell'I.N.A. al prossimo Campionato italiano di calcio di II Divisione.

I generosi propositi della Società hanno trovato pronta com-

preensione da parte dell'Amministrazione dell'Istituto.

Altre iniziative sono allo studio per l'ulteriore sviluppo del programma ed è prossima la formazione di una squadra di pallacanestro, che parteciperà al Campionato di I Divisione.

«Cronache dell'I.N.A.» saluta la nascita della nuova Società tra i dipendenti della Direzione Generale e si augurano di poter frequentemente dare notizia delle sue affermazioni nel mondo dello Sport.

Torneo calcistico ragazzi a Modena



La coppa «INA-SPORT».

Il 1° e il 4 novembre si sono disputate a Modena le semifinali e le finali del Torneo quadrangolare calcistico «Ragazzi», al quale avevano aderito le Rappresentative di Bologna, Mantova, Modena e Parma.

La nostra Direzione Generale ha fatto pervenire al Comitato Provinciale della Lega Giovanile di Modena una Coppa d'Argento da destinarsi alla 1ª classificata nel predetto torneo.

La disputa per la conquista della Coppa INA-SPORT è stata delle più avvincenti e la manifestazione ha avuto un successo spettacolare, sportivo e di pubblico, senza confronti.

La gara finale per la conquista della Coppa «INA-SPORT» tra Mantova e Parma è stata un susseguirsi di fasi emozionanti non disgiunta da una pregevole tecnica ed ha soddisfatto gli spettatori più esigenti.

La Rappresentativa di Mantova andava in vantaggio al 6° minuto con De Vito 1° e dopo tre minuti i Parmensi pareggiavano in virtù di un'autoreta.

Ripartita la partita in parità, subito dopo Manghi del Parma segnava una rete, che doveva costituire quella della vittoria.

Ogni attacco dei neroverdi Mantovani per rimontare lo svantaggio veniva brillantemente contenuto dalla valida difesa Parmense, che riusciva a condurre a termine la vittoriosa gara, aggiudicandosi la Coppa «INA-SPORT» trofeo biennale anche non consecutivo.

Sia alle semifinali che alle finali hanno presenziato l'Ispettore Generale per l'Emilia Grand'Uff. Raq. Eduardo PETRUOLO, l'Ing. CANEVAZZI e l'Agente Generale per Modena Comm. Domenico PESAVENTO, con altre Autorità sportive, tra le quali tutti i Rappresentanti dei Comitati Provin-

ciali di Lega Giovanile dell'Emilia.

L'Ispettore Regionale Gr. Uff. PETRUOLO ha poi proceduto alla premiazione delle squadre e alla consegna della Coppa «INA-SPORT» alla Rappresentativa di Parma, ammirata vincitrice della prima edizione del Torneo.



Il Comm. Pesavento consegna la coppa INA-SPORT al Presidente del Comitato Provinciale di Modena della «Lega Giovanile», Geom. Marcello Berselli.



La squadra rappresentativa di Parma vincitrice del Torneo «Ragazzi».



Il Gr. Uff. Petruolo consegna alla squadra vincitrice, il Parma, la coppa INA-SPORT ed una targa.

GARA MOTOCICLISTICA A PAVIA

E' stato organizzato a Pavia il Trofeo nazionale motociclistico Vigili Urbani, che ha chiamato gli sportivi di questa benemerita categoria ad una prova di severa tecnica motoristica.

La gara abbracciava un percorso di 235 chilometri, che i concorrenti dei diversi centri nazionali, divisi in pattuglie, dovevano dimostrare di saper percorrere secondo i criteri di regolarità assegnati alla gara stessa.

L'intera provincia è stata toccata dallo svolgimento della gara, dotata dalla Agenzia Generale I.N.A. di Pavia di una pregevole Coppa d'argento.

L'offerta della Coppa è stata fatta per la Squadra 1^a classificata ed è stata quindi aggiudicata al drappello del Corpo Vigili Urbani di Roma, che ha superato le altre pattuglie concorrenti, risultando vincitore della bella competizione.

Alla premiazione presenziavano le più alte Autorità della città e della provincia, con a capo il Prefetto, e la consegna della Coppa INA-SPORT ai vincitori è avvenuta nel corso della detta cerimonia.



Il drappello del «Corpo Vigili Urbani di Roma» vincitore della coppa INA-SPORT.

GARA CICLISTICA PER BAMBINI A LODI

Il circolo ricreativo «Adda» di Lodi organizza una gara, che quest'anno è all'VIII edizione, tra sportivi bambini che non abbiano superato l'età di 15 anni e siano appassionati del ciclismo.

Il pubblico, tra cui numerosi i parenti e gli amici dei concorrenti, assiste numeroso a questa competizione che è di vivo incoraggiamento all'entusiasmo dell'adolescenza.

L'offerta della Coppa I.N.A.-SPORT da parte dell'Agenzia Generale di Lodi è stata appunto ispirata al programma dell'I.N.A.

di incoraggiare e valorizzare lo sviluppo dell'attività sportiva dei giovani.

Quest'anno la gara si è svolta domenica 10 ottobre con ammirabile impegno dei piccoli campioni, sostenuti dall'entusiasmo del numeroso pubblico intervenuto.

La premiazione dei vincitori delle cinque classi, in cui la gara è suddivisa, è avvenuta la sera di lunedì e la coppa I.N.A.-SPORT è stata assegnata al primo classificato della classe 1942-1943.



I piccoli corridori in gara.

Incontro schermistico a Gattinara

Larga partecipazione e vivo consenso hanno ottenuto un incontro schermistico e un incontro di lotta giapponese organizzato dall'Agenzia Generale di Biella.

Veramente brillante l'esito della manifestazione sportiva che si è svolta alla presenza di tutte le

Autorità provinciali e locali, che hanno seguito con un vivo interesse le competizioni.

Alla fine degli incontri le Autorità e il pubblico intervenuto si sono vivamente compiaciute con il titolare dell'Agenzia di Biella per la simpatica iniziativa.



L'incontro di due schermatrici.



Una magistrale stoccata.



Il pubblico segue attentamente gli incontri.

COME AVVIENE LA COPERTURA DEL RISCHIO CATASTROFICO IN SPAGNA

Madrid, novembre. - Nell'articolo precedente abbiamo cercato di orientare il lettore sulle origini e sulle cause che consigliano l'assicurazione del « Rischio Catastrofico ». Vedremo ora quale soluzione pratica sia stata data alla copertura di questo rischio da parte della Spagna, che si trova ad essere una delle poche nazioni che ne hanno adottato il principio, esigendone l'applicazione obbligatoria a norma di legge.

Il metodo preso qui per base ha seguito procedimenti diversi, a seconda che si tratti del ramo vita o della copertura di beni materiali. Non cercheremo perciò di disertare sulla materia in questa segnalazione — che ha soltanto un carattere informativo — ma enuncieremo solamente i principi ai quali si è ispirata la legislazione spagnola, talché il lettore possa formarsi un concetto di massima sull'interessante argomento.

Per il ramo vita si ritenne conveniente di ricorrere al sistema misto, che consiste nella facoltà di stabilire un lieve caricamento quando si consideri possibile il verificarsi del sinistro, e di applicarlo quando quest'ultimo si verifichi. Simultaneamente, si stabilì una detrazione sui capitali sinistrati, e si rese altresì obbligatorio l'apporto delle imprese attraverso l'utile di mortalità, ossia attraverso la differenza fra la mortalità reale e quella prevista, relativa al periodo in cui si era verificato il sinistro; e ciò nella considerazione che in caso di catastrofe non deve esistere, moralmente, nessun beneficio.

Il soprapremio venne calcolato nell'uno per mille sul capitale in rischio ed i principi sopra enunciati trovarono la loro applicazione nella liquidazione dei capitali assicurati concernenti le vittime della guerra civile 1936-39.

Attualmente il provvedimento è sospeso e viene soltanto inserita un'appendice ad ogni nuova polizza, che ne prevede l'applicazione in caso di necessità.

In tutti gli altri rami di assicurazione la copertura del rischio catastrofico è obbligatoriamente assunta per ogni contratto emesso, mediante il pagamento dei seguenti soprapremi da parte dell'assicurato:

Incendio 10%	»	»	»
Furto 10%	»	»	»
Globale auto 10%	»	»	»
Infortuni 5%	»	»	»
Trasporto merci 5%	»	»	»
Corpi di navi 1%	»	»	»

Ricorderemo che la garanzia viene prestata sui danni materiali e diretti di qualunque origine, che possano colpire le cose assicurate, per sinistri di carattere catastrofico, sinistri che vengono specificatamente esclusi dalle condizioni generali delle polizze ordinarie di ciascun ramo, come ad esempio: i danni di origine politica o sociale, quelli dovuti a fenomeni sismici o meteorologici, ecc.

Inoltre, per il ramo incendio, sono coperti anche tutti i danni di carattere catastrofico come sopra descritti, che, pur non avendo provocato l'incendio, abbiano provocato altro genere di danni, come quelli conseguenti ad una inondazione, ad una tempesta, ecc. Unico rischio escluso è la guerra, sia civile che internazionale.

Lo spazio di « Cronache » non consente di esaminare più diffusamente i particolari della pratica attuazione di



La sede dell'Agenzia Generale a Mogadiscio.

L'I.N.A. conferma la sua presenza in Somalia

Come è noto, prima degli ultimi eventi bellici, il nostro Istituto possedeva una propria Agenzia Generale per la Somalia con sede in Mogadiscio e raccoglieva in quel territorio, in piena e rigogliosa attività evolutiva, una buona messe di affari con la partecipazione, per quanto riguarda i rami elementari, della collegata « Le Assicurazioni d'Italia ».

Passato il ciclone della guerra, l'I.N.A., non intendendo ammainare la bandiera nella ex colonia, è ritornato nel 1949 in Somalia ed a Mogadiscio ha ricostituito, con « Le Assicurazioni d'Italia », una decorosa sede in un edificio tra i più centrali e moderni della città, come dalle fotografie che qui pubblichiamo.

Fino a ieri le attività esercitate dalle Imprese Assicuratrici, colà operanti, non possedevano una vera e propria regolamentazione, sia per quanto concerne il controllo dell'Amministrazione statale, sia per quanto riguarda le garanzie e l'investimento delle riserve.

L'Amministrazione Fiduciaria Italiana ha ora provveduto alla promulgazione del nuovo Ordinamento per l'esercizio delle assicurazioni private nel territorio somalo.

Tale ordinamento sancisce che le Imprese che intendano colà esercitare i diversi rami dell'attività assicurativa debbano ottenere la preventiva autorizzazione da parte dell'A.F.I.S. e provvedere, sul luogo, alla costituzione della propria Legale Rappresentanza.

L'Amministrazione dell'I.N.A., conscia della necessità di mantenere in essere l'Agenzia Generale di Mogadiscio, rinvigorendola possibilmente, ha già disposto l'esecuzione delle modalità finanziarie e amministrative previste per la continuazione dell'attività assicurativa nel territorio somalo.

Questi ultimi provvedimenti saranno certamente accolti con viva soddisfazione da quanti hanno a cuore la

questa copertura, i cui proventi — come accennato in precedenza — vengono amministrati dal « Consorzio de Compensacion de Riesgos Catastroficos sobre las Cosas », la cui importanza va crescendo in esercizio.

Le risorse di tale Consorzio sono state messe alla prova in varie circostanze e se qualche appunto è stato fatto al suo operato, è stato piuttosto per rimproverargli talune liberalità.

I dettami del sistema locale non hanno deluso sin qui l'aspettativa, e perciò sarà l'esperienza acquisita che detterà, ancora una volta, le eventuali correzioni, ma anche il sicuro perfezionamento.



Un aspetto del viale ove sorge la palazzina sede dell'Agencia Generale di Mogadiscio.

vita e l'espansione dell'Istituto e, in particolar modo, dalle comunità italiane residenti in Somalia.

Naturalmente, occorrerà fare in modo che la Rappresentanza Somala dell'I.N.A. si sostanzi, per la sua stessa vita futura, di un maggior contenuto d'opera e di lavoro ed a tal fine bisognerà estendere, pur con le dovute cautele e con gli opportuni accorgimenti, l'assicurazione vita a favore dei residenti somali.

Tale decisione, in conformità del nuovo statuto giuridico di equiparazione tra nazionali ed indigeni, s'inquadrerebbe perfettamente nelle disposizioni politiche ed economiche che informano l'azione del nostro Governo, incaricato dell'Amministrazione Fiduciaria decennale della Somalia.

In tal modo l'I.N.A. potrà ascrivere a proprio merito quel valido contributo che esso ha dato e continuerà a dare all'opera di civilizzazione delle genti somale.

La stampa sull'I.N.A.

La partecipazione dell'I.N.A. alle diverse manifestazioni fieristiche che hanno avuto luogo nei mesi di settembre e ottobre è stata oggetto di rilievo nella stampa, e in particolare è stato sottolineato l'artistico stand allestito dall'I.N.A. nella più bella rassegna fieristica internazionale del Mezzogiorno d'Italia: la XVIII Fiera del Levante a Bari. Ne hanno parlato: « Il Giornale d'Italia » del 9 settembre, la « Gazzetta del Mezzogiorno » di Bari del 13 settembre, « Attuale » e « Notiziario Assicurativo » del 15 settembre, « L'Assicurazione » del 30 settembre.

Del contributo dato dall'I.N.A. nel campo dello Sport hanno riferito « Attuale » del 15 ottobre, che ha illustrato la gara per il primo trofeo nazionale motociclistico vigili urbani, svoltosi a Pavia, per la quale era stata offerta dall'Agencia di Pavia una magnifica coppa I.N.A.-SPORT e la gara motociclistica provinciale di Pozzuolo nella quale era in palio una coppa offerta dagli Agenti Principali di Melzo.

Larga eco nella stampa ha avuto il torneo ragazzi, promosso dal Comitato provinciale di Modena della Lega Giovanile, nel quale era in palio una artistica coppa offerta dalla Organizzazione dell'I.N.A. Ne hanno diffusamente parlato, ancora prima dello svolgimento delle gare eliminatorie, il « Corriere dello Sport » del 20 e 28 ottobre, « Tut-

tosport » da Modena del 21 ottobre, « L'Unità » di Milano in una corrispondenza da Modena del 21 e 29 ottobre, « La Gazzetta di Parma » del 22 ottobre, « Stadio » di Bologna in una corrispondenza da Modena del 22, 26 e 31 ottobre, la « Gazzetta dell'Emilia » del 30 ottobre, il « Corriere Sportivo » di Roma del 31 ottobre.

Il contributo finanziario dato dall'I.N.A. per la realizzazione di grandi opere pubbliche è stato messo in rilievo dal « Messaggero Marittimo » di Livorno del 4 settembre, da « L'Avvenire del Mezzogiorno » di Napoli del 5 settembre, da « L'Informazione » di Parigi del 3 settembre, da « Entreprises » di Parigi del 15 ottobre.

In particolare, hanno riferito su alcuni mutui concessi dall'I.N.A. « Il Giornale del Mattino » dell'11 settembre, e « La Nazione » di Firenze del 21 settembre, « Il Tirreno » di Livorno da una corrispondenza da La Spezia del 15 settembre, « Il Popolo » di Roma del 17 settembre e del 20 ottobre, l'Agencia stampa « Inso » del 13 ottobre, « La Voce Adriatica » di Ancona del 15 ottobre, « L'Avvenire d'Italia » di Bologna e il « Tempo » di Roma in una corrispondenza da Osimo del 24 ottobre, la « Gazzetta dell'Emilia » del 29 ottobre, il « Messaggero Veneto » del 31 ottobre; mentre il « Secolo XIX » e il « Corriere della Liguria » di Genova del 29 ottobre hanno messo in rilievo la importanza delle trattative con l'I.N.A. per lo sconto del contributo dello Stato a favore dei lavori per la costruzione dell'aeroporto di Genova.

L'apporto dato dall'I.N.A. alla edilizia è ricordato nel « Giornale del Mattino » di Firenze del 15 ottobre che, in una corrispondenza da Arezzo, illustra il progetto del costruendo palazzo dell'I.N.A. in Arezzo, in « Lucio » di Varese del 1° ottobre, e nel « Popolo Lombardo » di Milano del 15 ottobre, che hanno riferito dei grandiosi palazzi costruiti e in costruzione a Legnano.

Hanno ricordato alcune riunioni avvenute in periferia il « Giornale di Trieste » e il « Gazzettino » di Venezia del 2 settembre, che hanno fatto un ampio resoconto dell'insediamento del nuovo Agente generale di Gorizia, « Attuale » del 15 ottobre che ha riferito sulla inaugurazione dei rinnovati locali dell'Agencia di Legnano e sulla già del personale dell'Agencia di Modena; il « Corriere del Viterbese » del 31 ottobre che ha particolarmente descritto la cerimonia dell'inaugurazione dell'Agencia di Bagnoregio.

Il primo congresso di studi, che ha visto riuniti a Sorrento gli Agenti Generali dell'I.N.A., è stato ricordato dal « Messaggero » di Roma del 9 ottobre, dal « Roma » di Napoli del 13 ottobre, e da « Attuale » del 15 ottobre, « L'Assicurazione » del 15 ottobre, « Sicurezza » di ottobre, che hanno diffusamente riferito sui lavori e sulle relazioni presentate al Congresso.

Obiezioni

A sedici assicuratori vita è stata rivolta questa domanda: « Nel corso di una conversazione, che cosa fate quando il vostro uditore vi pone una domanda che rischia di interrompere il vostro discorso »?

Due di essi hanno risposto: « Faccio come se non avessi sentito e continuo ». Penso che sarete tutti d'accordo nel biasimare questi due.

Quanto agli altri, essi ammettono che si debba sempre far fronte alle obiezioni, ma differiscono leggermente per quanto riguarda i dettagli tattici. Cerchiamo di trarre da queste quattordici risposte, concordanti almeno sul problema di fondo, alcuni insegnamenti utili.

In primo luogo, una cosa è certa: nessuna obiezione deve restare senza risposta. Le obiezioni sono una cosa così preziosa che

se non esistessero, bisognerebbe inventarle. Se esse non vengono sollevate, bisogna proccacciarle. E in fondo che cosa è l'obiezione? E' l'anima dell'assicurabile messa a nudo, è il punto debole scoperto. Essa può essere una difesa aggressiva: ma può essere anche un'invocazione d'aiuto, una richiesta di conforto, una diffidenza che vorrebbe essere eliminata. Quando le obiezioni sono accese, esse dimostrano tutto l'interesse che si ha alla faccenda; quando esse sono deboli, il consenso è vicino. Benediciamo, dunque, le obiezioni e facciamo loro l'accoglienza che meritano.

Solo che l'uditore non sceglie sempre, per fare, il momento più favorevole per l'assicuratore. Uno segue la pro-

pria idea, l'altro sviluppa la sua...

Il quesito posto può essere molto semplice e comportare una risposta breve. In questo caso, il filo del discorso sarà interrotto per poco. Ma può anche darsi che il quesito posto non abbia nulla a che vedere con l'argomento svolto dall'assicuratore. Anche qui l'interruzione sarà breve, perché così deve essere.

Riportiamo alcune idee fra le quattordici risposte pervenute:

« Un minuto, signore, ci sono ».

« Permettete che continui, vi risponderò subito ».

« Avete ragione di chiedere questo, il vostro quesito è interessante, noi lo studieremo più a fondo ».

« Fate bene a parlare, avrei potuto dimenticarlo ».

Uno degli assicuratori interrogati ha risposto: « Annolo ostentatamente, con una parola, il quesito su di un pezzo di carta per far vedere bene che non cerco di eluderlo ».

In fondo, pur presentando differenti modalità di attuazione, il metodo è unico: accusare il colpo, promettere che si risponderà, e non mancare di farlo. Perché siamo certi che nessuna obiezione potrà prendere l'assicuratore alla sprovvista. E se le obiezioni sembrano essere innumerevoli, in realtà esse possono raggrupparsi in pochi tipi. Una sola obiezione può restare senza risposta, ed è discutere... ed avere la cattiva salute. Su qualsiasi altro argomento si può sempre quella che riguarda... ragione.

(Dalla rivista francese « Vie »).

DELL'ORGANISMO NELLA LOTTA CONTRO LE MALATTIE



Gli organismi viventi tendono a conservare non soltanto la loro esistenza ma la loro integrità nelle norme tipiche - che si ereditano via via nella

successione delle generazioni - sia per quanto riguarda i caratteri morfologici che le funzioni dei diversi organi ed apparati.

E se è vero che i caratteri biologici variano, entro certi limiti, da individuo ad individuo della stessa specie e variano altresì secondo l'età, il sesso, la costituzione, ecc., per cui non è possibile fissare un tipo assoluto che valga per qualsiasi carattere morfologico o funzionale di un essere, è altrettanto vero che se detti caratteri si discostano troppo dalla norma, si determina un fenomeno patologico.

Queste oscillazioni dei caratteri biologici dipendono in massima parte dalle influenze modificatrici dell'ambiente le cui condizioni sono soggette a variazioni notevoli; tuttavia, gli organismi viventi, mediante speciali meccanismi di difesa e di regolazione, tendono non solo a mantenere la loro integrità ma a conservare anche i loro caratteri funzionali.

Con questa tendenza degli esseri viventi a permanere o a tornare nel proprio « stato fisiologico stazionario » (costanza fisiologica), o, in altre parole, a mantenere invariate le proprie condizioni strutturali e funzionali, sono anche da mettere in rapporto, ad es., tutti i mezzi di difesa contro le malattie infettive, insiti nelle cellule stesse e nei liquidi organici (dal fenomeno della fagocitosi alla formazione delle antitossine, ecc.).

I fattori da cui dipende la guarigione spontanea o naturale delle malattie, coadiuvati efficacemente dai sussidi terapeutici, sono numerosi e svariati, e spesso consistono in sostanze specifiche elaborate dalle cellule; in altri casi consistono nella formazione di tessuti speciali, che servono ad isolare o ad incapsulare certi elementi dannosi; in altri casi, infine, si tratta di atti meccanici che valgono ad allontanare gli agenti morbigeni.

Come si difende l'organismo umano dalle malattie infettive?

L'organismo possiede in sé, nelle sue cellule e nei suoi umori, poteri di difesa che si oppongono sia alla penetrazione che alla moltiplicazione dei germi, ove questi siano riusciti a penetrare.

Perché la moltiplicazione dei batteri possa, infatti, verificarsi, è necessario che siano vinuti i poteri naturali di difesa di cui gli

individui sono dotati ed in misura quanto mai variabile.

Lo svilupparsi o meno di una malattia infettiva in un organismo dipende appunto dal risultato di una lotta che si svolge tra l'organismo stesso e i germi invasori.

Allorché germi patogeni - varcate le barriere cutanee o mucose - penetrano in un punto qualsiasi del nostro organismo, provocano immediatamente fatti reattivi di ordine fisico, chimico, biologico, che si svolgono con una precisa ed intelligente finalità qual'è quella di distruggere o di neutralizzare la causa perturbatrice.

I vasi sanguigni si dilatano allo scopo di consentire un maggiore afflusso di sangue e con esso di mezzi difensivi; tutto il circolo sanguigno, nella zona colpita, si fa più intenso e più attivo. Il plasma sanguigno (la parte liquida del sangue) attraverso in maggior copia le pareti vasali e mentre le importanti sostanze antibatteriche in esso contenute iniziano la loro opera di neutralizzazione dello stimolo, viene preparata la via all'afflusso dei globuli bianchi, che costituiscono una vera e propria milizia di difesa dell'organismo, potente e vigile, sapientemente organizzata e distribuita, pronta ad intervenire là dove un pericolo è in vista o in atto.

Essi hanno la proprietà di inglobare (fagocitosi) e distruggere germi, corpi estranei ed altri elementi dannosi all'organismo.

In maggiore o minore quantità, a seconda del numero e della virulenza dei germi invasori, giunti in corrispondenza della zona colpita, i leucociti attraversano la parete vasale, modificano la propria forma e le proprie dimensioni, protendono dei tentacoli (pseudopodi), afferrano con essi il germe, lo spezzettano, lo distruggono.

Qualora la loro azione si dimostrasse, da sola, insufficiente a distruggere i germi o a neutralizzare i loro prodotti tossici, entrano in azione più complesse sostanze antibatteriche (agglutinine, precipitine, citolisine, emolisine, ecc.) che hanno la funzione da una parte di far precipitare, agglutinare i microrganismi e di scioglierli o renderli più facilmente inglobabili e digeribili dai globuli bianchi, dall'altra di neutralizzare le tossine.

Nello stesso tempo, l'organismo provvede ad aumentare il numero dei suoi difensori, dei globuli bianchi, i quali da 6 - 7 mila per millimetro cubico di sangue possono arrivare a 20 - 40 mila ed anche più.

Uguale azione di difesa esercitano i diversi elementi cellulari di un particolare sistema dislocato nella intimità dei tessuti, il cosiddetto sistema reticolo-endoteliale i cui diversi tipi di cellule (cellule giganti) vengono mobilitate

seconda della natura dello stimolo e delle necessità dell'organismo, avendo ciascuno di essi una determinata, specifica funzione.

In seno, poi, ai tessuti dove si svolge la lotta, le cellule vanno incontro ad un attivo processo proliferativo che le rende più idonee alla difesa ed all'offesa. Così, se la già attiva circolazione e la più intensa trasudazione di plasma, cui abbiamo ora accennato, non sono sufficienti, i vasi capillari danno origine ad una rigogliosa produzione di gemme che si trasformano in novelli vasi sanguigni; si creano, così, nuove vie attraverso le quali possono affluire verso il campo di battaglia nuovi combattenti, più abbondanti mezzi nutritivi, più ricche e più complesse armi di difesa e di offesa.

Fra i fenomeni generali di difesa ricorderemo la febbre che costituisce, anch'essa, una reazione dell'organismo, benefica, favorevole, utile, in quanto - avendo la maggior parte dei germi un optimum di temperatura intorno ai 37° o al di sotto - le alte temperature febbrili servono ad impedire o attenuare lo sviluppo e la virulenza dei batteri.

Una vera e propria mobilitazione, insomma, di tutte le forze, di tutti i mezzi di difesa e di offesa di cui l'organismo dispone e che si effettua, appena il segnale dell'allarme è dato, con una rapidità a volte fulminea e secondo norme precise e sapientemente coordinate.

Di fronte a questi straordinari fenomeni difensivi dell'organismo, poiché non riusciamo a scoprirne l'intima essenza, non possiamo che restare ammirati e sorpresi; non possiamo che limitarci a constatarli con commosso stupore e cercare di dare una spiegazione, per così dire, scientifica formulando ipotesi e teorie più o meno fantastiche che se anche hanno la parvenza di spiegazioni, in armonia con dati di fatto sperimentali, molte volte altro non sono che giuochi di parole, su schemi derivanti da una fervida immaginazione.

La verità è che nella mirabile e prodigiosa azione difensiva dell'organismo contro le malattie infettive, noi abbiamo una delle più belle dimostrazioni del misterioso e prestabilito ordinamento vitale e genetico; una delle più convincenti prove di quella innescabile forza o legge di tutto formatrice, organizzatrice e regolatrice.

Funzioni difensive, riparatrici e compensatorie dell'organismo nella lotta contro altri stati morbosi.

Se meno vistosi apparentemente sono i mezzi che entrano in azione e meno furiosa è la battaglia, non per questo può dirsi che

l'organismo sia impegnato con minore tattica ed efficienza in una lotta che può anche protrarsi per mesi ed anni, sorda estenuante, qualche volta fiacca, nella profondità degli organi e dei tessuti, in molte altre malattie contro le quali l'organismo è chiamato a combattere.

Ciò vale, ad es., per le malattie infettive ad andamento cronico (ibc., lue, ecc.) per le malattie del ricambio (gota, diabete, calcolosi, ecc.) e per molti altri stati morbosi caratterizzati da un lungo decorso.

In ogni caso, però, l'organismo non si risparmia in nulla; la natura non avrà alcunché da rimproverarsi: potrà sempre dire di avere lottato sino all'ultimo.

Altre volte, con un poderoso quanto silenzioso lavoro, la natura generosamente compensa e risana con un insieme di provvidenze che tanto ci sorprendono nella nostra quotidiana esperienza.

Limitiamoci a ricordare la sorprendente capacità di compensazione in caso di limitazione o diminuzione della necessaria efficienza di alcune funzioni organiche.

Come conseguenza, ad es., della localizzazione sulle valvole cardiache del virus dell'infezione reumatica, si determina una profonda alterazione strutturale di esse, che le rende insufficienti o stenotiche, con conseguente, profonda alterazione nella meccanica circolatoria. Non tarderebbe ad instaurarsi il quadro della insufficienza cardiaca se il miocardio con provvidenziale ipertrofia compensatoria non neutralizzasse o attenuasse i danni delle lesioni valvolari, permettendo al malato di vivere ancora a lungo.

In caso di esportazione di un rene o di un testicolo, l'altro, ipertrofizzandosi, si addossa anche la funzione di quello mancante, lavorando per due.

In caso di collassoterapia di un polmone per lesione, ad es., tubercolare, l'altro provvede al completo fabbisogno di ossigeno dell'organismo per i fisiologici processi di combustione.

Potremmo a lungo continuare in questa rassegna delle mirabili risorse difensive e compensatorie dell'organismo che dimostrano una preveggenza ed una provvidenza veramente sorprendenti, ma ci dilungheremmo troppo.

Non possiamo, tuttavia, rinunciare ad esporre un nostro punto di vista e cioè: chissà che un giorno, quando avremo una più esatta conoscenza dei fenomeni biologici nel quadro di un più elevato, illuminato e saggio esercizio dell'arte medica, non si possa dimostrare che certe manifestazioni oggi considerate di natura prettamente patologica altro non sono che l'espressione di un tentativo della natura, in virtù delle capacità regolatrici e della forza di adattamento e di compensazione, proprie ad ogni organismo vivente, di adattarsi a nuove condizioni, di ristabilire comunque un certo equilibrio funzionale compatibile con la vita; un tentativo, potremmo dire, diretto a mo-

dificare, compensare, correggere alterate funzioni a loro volta conseguenti da alterazioni strutturali di organi, o a neutralizzare cause perturbatrici provocate dai diversi fattori morbigeni.

Secondo il Flesch, infatti, nella malattia arteriosclerotica, ad es., il depositarsi del calcio sulle pareti arteriose e il conseguente inaridimento di esse, deve essere considerato come il tentativo da parte della natura di compensare la dilatazione cui le arterie vanno incontro con il passare degli anni, nel continuo gioco di costrizione e di dilatazione che finisce con il far perdere loro l'elasticità o quello che potremmo chiamare il « tono delle arterie ».

Venendo, in tal modo, ad essere completamente capovolto il concetto che finora si è avuto sulla patogenesi dell'arteriosclerosi, si dovrebbe concludere che solo per compensare un'alterazione o uno stato di « atonia delle arterie » le pareti dei vasi si ispessiscono e si calcificano.

Ammettendo tale punto di vista, la calcificazione delle arterie, quindi, non sarebbe una malattia ma un fenomeno, sia pure più o meno riuscito, di guarigione spontanea. La natura, d'altra parte, fa quello che può; di fronte ad un rilasciamento vasale, ad una insufficienza o difetto delle arterie, di fronte ad una « funzionalità inadeguata » con le conseguenze gravi che potrebbero derivarne, essa cerca di compensare con fenomeni di ispessimento e calcificazione.

Ben sappiamo, per altro, come numerose siano le malattie che hanno tendenza a guarire spontaneamente, grazie alle eccellenti virtù della natura che genera, vivifica, difende, rivelandosi madre nel fecondo spirito di protezione con cui crea e tramanda la vita; e come il medico, in molti casi, non abbia altro compito oltre quello di secondare il naturale processo di guarigione delle malattie.

Non a caso, già molti secoli or sono, Galeno aveva sentenziato che il miglior medico è la natura perchè guarisce i tre quarti delle malattie senza farmaci, e non dice mai male dei suoi colleghi.

Il medico indispensabile e benefico alleato al fianco dell'uomo che soffre.

Così stando le cose, qualcuno potrebbe essere tentato a muovere al medico l'apponimento di fare ben poco nella lotta che l'uomo malato deve affrontare e sostenere.

Senza dubbio le molteplici risorse ed i fattori naturali di difesa contro gli agenti morbigeni, i validi processi mediante i quali la sostanza vivente reagisce alle cause nocive mirando a distruggerle o a rimuoverle, facilitano enormemente l'opera del medico tanto da potersi dire: medicus curat, natura sanat. Non si dimentichi, però, che conoscendo il medico ogni fase della malattia con relativo decorso, sa egli in quali periodi si debbano temere le

complicazioni più pericolose ed è, quindi, pronto ad intervenire tempestivamente con le misure più opportune, ora prescrivendo una dieta appropriata per non aggravare lo stato tossico dell'organismo, ora somministrando cardiocinetici per far superare al paziente improvvise insufficienze cardiache, ora stimolando, con sostanze varie, i poteri difensivi organici naturali. Qualche volta, è vero anche questo, deve limitarsi, purtroppo, a lenire una sofferenza, a mitigare un dolore, non potendo fare di più, o a pronunciare con spirito di umana comprensione una bugia pietosa.

Il medico, insomma, nel suo aspetto più umano ed umanitario, deve essere considerato un leale e benefico alleato dell'uomo malato, nella eterna lotta che questi deve sostenere contro i mali che lo affliggono.

La previdenza in forma assicurativa dà all'individuo la possibilità di premunirsi contro tutti i danni derivanti da un evento imprevedibile qual'è la morte prematura.

Eppure, in un certo numero di casi, per oscuri tradimenti del male, ad onta dei mezzi saggiamente impiegati da madre natura e delle risorse veramente prodigiose messe in atto dalla scienza medica, l'organismo, per legge ineluttabile, a poco a poco cede sospinto verso la fine.

Trattasi di soggetti nei quali invano cercheremmo, molte volte, in questo o in quell'altro organo, la causa recondita della loro minore resistenza alle malattie in genere.

Tutti i medici conoscono famiglie i cui componenti sono meno resistenti di altri alle comuni infezioni e così, ad es., durante il manifestarsi di epidemie, avanti lo stesso carattere di malignità o di benignità, c'è chi guarisce e c'è chi muore, col medico e senza il medico.

E la minore resistenza alle malattie, che può essere l'espressione di una incapacità dell'organismo di riassumere l'equilibrio fisiologico o di trovare un compenso per conservarsi in vita (è legge naturale, come abbiamo già detto, quella cui risponde l'organismo tendendo a conservarsi in vita e in salute, perfetta o relativa, secondo la capacità costituzionale e le eventuali decadenze organiche) si trasmette di generazione in generazione.

Si tratta evidentemente di soggetti di una tale labilità che condizioni di vita o fattori morbigeni sopportati senza gravi danni dalla maggioranza degli individui della stessa specie, diventano per essi causa di malattia e di morte.

E questo fatto non è da mettere in rapporto con le maggiori cause morbigeniche cui l'organismo è esposto, con il mondo esterno cioè, sibbene con quello interno, con il terreno costituzionale nel quale vanno ricercate le cause prime ed essenziali dei morbi.

Ciascuno porta in se stesso le cause delle proprie infermità. Così insegnò Achille De Giovanni ed indicò nella speciale morfologia dell'organismo la ragione vera della sua morbilità.

E poichè - essendo in gioco due gruppi di fattori molto complessi: da una parte la gravità e la durata delle manifestazioni morbose legate alla natura ed alla virulenza dei germi, dall'altra la resistenza del soggetto - nessun medico è in grado di precisare « a priori » come un determinato organismo, se colpito da malattia, reagirà ad essa e quale potrà essere l'esito finale della lotta, se in altre parole il paziente riuscirà o no a sopravvivere, è buona norma previdenziale studiare ed attuare il sistema di salvaguardarsi dal grave danno che potrebbe eventualmente colpirci con quali disastrose conseguenze economiche per i nostri cari non è diffi-

cile immaginare; e ciò considerando, per un momento, la nostra vita soltanto quale fonte di guadagno derivante dalla nostra attività lucrativa.

Nella lotta contro gli eventi dannosi, improvvisi ed imprevedibili, che possono provocare temporaneamente o permanentemente una invalidità o minare la sua stessa esistenza, l'uomo ha un mezzo veramente efficace di difesa: la previdenza assicurativa che oltre a rappresentare la più progredita e razionale forma di quella previdenza cui l'uomo si è costantemente appoggiato per cercare di rimuovere o superare gli ostacoli che - improvvisamente ed imprevedibilmente - possono parargli davanti, può essere in un certo senso considerata la vittoria, il trionfo della intelligenza e del razionalismo umano sulle forze, qualche volta, avverse della natura.

Dalla stampa assicurativa

Sotto il titolo « Non siamo marziani », *L'Assicurazione* di Genova, nel suo n. 20 del 31 ottobre 1954, dedica un ampio editoriale al problema dei produttori d'assicurazione, o meglio della loro selezione, assunzione ed istruzione. Rilevato come tale problema sia oggi particolarmente sentito dagli Agenti e constatato con piacere come gli Agenti dell'U.N.A., nel loro Congresso di Studi in Sorrento, lo abbiano esaminato e dibattuto con grande serietà, l'arconista ricorra agli « studiosi », a coloro cioè che dimostrano scetticismo nella soluzione del problema, come la questione di tornare alle agenzie ed alle organizzazioni produttive peritriche un materiale umano selezionato sia stato già risolto altrove con generale soddisfazione: vedi gli Stati Uniti, la Germania, l'Inghilterra, la Francia etc. D'altro canto, e perenne ennettare un tentativo che restare inerti. « Se i sistemi ed i miglioramenti escogitati non saranno perfetti e ad tutto soddisfacenti, potranno tuttavia essere via via migliorati con il passare del tempo e con il formarsi di nuove esperienze, come è nella sorte di tutte le cose umane ».

La stessa Rivista, nel suo numero successivo dell'11-15 novembre, si occupa, nell'editoriale intitolato « Evoluzione della previdenza », delle attuali tendenze del fattore risparmio-previdenza nel nostro Paese, caratterizzate, da un lato, dal continuo incremento della capacità di risparmio, e dall'altro, da un crescente interesse del pubblico verso quelle forme previdenziali che hanno per oggetto le pensioni di vecchiaia. Rilevato come il pubblico italiano rivolga le sue istanze previdenziali preferibilmente verso l'I.N.P.S., e co-

me ciò malgrado l'I.N.P.S. non possa, per la struttura attuale della legislazione sociale, accogliere tali istanze, tranne che per i lavoratori dipendenti, lo editoriale incita le compagnie di assicurazioni private a trarre profitto da questa favorevole congiuntura attraverso una penetrazione assicurativa intelligente concentrata sulle forme più convenienti di previdenza-pensioni.

In una lettera indirizzata al Direttore della stessa Rivista (n. 21 del 30 novembre), F. T. prende lo spunto da una tirata antiassicurativa contenuta in un noto periodico umoristico romano per lamentare la scarsa conoscenza, per non dire peggio, che gli informatori della pubblica opinione, cioè giornalisti e scrittori, dimostrano di avere della attività assicurativa. L'articolista afferma che questi scrittori male informati dovrebbero, prima di scrivere spiritosaggini di dubbio gusto, sentire il dovere di visitare una compagnia di assicurazioni - e principalmente l'Ufficio sinistri - per informarsi esattamente dei servizi onesti ed intelligenti che gli assicuratori rendono ai propri assicurati, e per riflesso alla economia della Nazione. L'articolista conclude invitando gli assicuratori ad intensificare la loro vigilanza onde combattere sul piano propagandistico tali errati apprezzamenti.

Nel n. 45-46 de *L'Assicurazione Italiana*, l'Ing. Franco Tommaselli ha pubblicato un lungo articolo sulle realizzazioni compiute negli Stati Uniti nel campo delle ricerche di mercato e in quello più generale della produttività nel settore delle assicurazioni vita (vedasi sullo stesso argomento l'articolo scritto dall'Ing. Tommaselli per il n. 10-1954 di « Cronache »).



LA MISSIONE DELL'AGENTE DI ASSICURAZIONE

Stringere col pubblico contatti diretti e permanenti allo scopo di destare il suo interesse per l'assicurazione e incitarlo a premunirsi contro i colpi del destino, questo è il compito dell'agente di assicurazione.

Più che qualsiasi altra istituzione economica e sociale, il favore del pubblico in generale è per l'assicurazione la prima condizione *sine qua non* del successo. E' dunque necessario far conoscere la funzione di pubblico interesse che essa assolve nell'ambito della collettività allo scopo di attirare verso di essa il favore del pubblico. Si parla molto oggi, e con ragione, di una nuova tecnica ideata per raggiungere quest'obiettivo e la cui forma attuale è originaria degli Stati Uniti, le «public relations». Questa tecnica tende a migliorare sistematicamente i rapporti fra le imprese e gli ambienti nel cui seno esse operano. Essa si manifesta con una sollecitudine costante di rendere un servizio al pubblico in generale, ed alla clientela in particolare. Non v'è dubbio che i contatti diretti e indiretti dell'assicuratore col pubblico, assicurati e assicurabili, sono destinati a creare fra essi un clima di fiducia per il sommo bene sia dell'uno che degli altri.

Questo aspetto psicologico dell'attività delle compagnie d'assicurazione e dei loro agenti merita la maggiore attenzione. L'opinione pubblica è una forza che reagisce alle circostanze, agli avvenimenti, ai fatti presentati con la parola, il testo e l'immagine. Il temperamento e gli stati affettivi sono spesso più forti della ragione, e le buone parole non bastano affatto a vincere la resistenza. Poiché la diffusione dell'assicurazione dipende dall'atteggiamento del pubblico nei suoi confronti, l'obiettivo dell'assicuratore è dunque influenzare tale atteggiamento in senso favorevole. Lasciando da parte la propaganda propriamente detta, che mette in risalto i vantaggi che presenta per l'assicurato una determinata polizza, esaminiamo ciò che questi significa per le relazioni umane di natura non soltanto commerciale, ma anche politica, sociologica, psicologica e morale.

Il regime democratico ed il continuo sviluppo della tecnica moderna in tutti i campi hanno conferito all'individuo una coscienza più viva della sua dignità, ma questa stessa evoluzione espone sempre più gli uomini alle suggestioni collettive esercitate dalla stampa, la radio, il cinema, la pubblicità, e adesso anche la te-

levisione. L'individuo è pertanto spinto ad integrarsi nella massa, e ciò significa aprire la porta alla demagogia. E' questa una situazione di fatto che si può deplorare, ma alla quale conviene adattarsi. Essa offre all'assicuratore vaste possibilità d'azione e conferisce alla sua missione un rilievo tutto particolare, un carattere insieme imperativo e complesso.

Adoperandosi per far comprendere la funzione economica e sociale dell'assicurazione, per vulgarizzare i suoi principi, per familiarizzare il pubblico con l'attività delle imprese di assicurazione, si riuscirà poco a poco a creare un clima favorevole. Tutti gli sforzi dovranno tendere a trasformare in benevolenza l'indifferenza e l'ostilità che l'assicurazione ancora incontra. Non si tratta soltanto di acquistare dei clienti, ma anche degli amici, degli alleati che possano promuovere la buona causa dell'assicurazione.

Poiché le possibilità d'azione sono note, sarà sufficiente sfruttarle nel modo più razionale, ma è necessario avere anche la ferma volontà di agire. **Per assolvere bene la sua funzione, l'agente d'assicurazione deve attingere ad una sorgente più elevata di quella delle proprie cognizioni professionali; egli si deve compenetrare dell'alta funzione dell'assicurazione e della missione che svolge al servizio della collettività.** L'attività dell'assicurazione è mal conosciuta dal grande pubblico ed il velo che la maschera agli occhi dei profani suscita numerosi malintesi, a tal punto che non reca meraviglia l'ostilità latente rivelata da alcune recenti inchieste. Dove regna l'ignoranza, e pertanto la diffidenza, la demagogia ha buon gioco. Ignoranza e diffidenza non possono essere combattute con successo che mediante un lavoro instancabile. Un'analisi continua del mercato è indispensabile. Inoltre, è necessario educare il pubblico, cominciando col l'istruire il personale delle società per arrivare poi a tutti gli elementi della popolazione. Questo programma potrà essere realizzato soltanto se saranno impiegati tutti i mezzi: colloqui personali, conferenza stampa, cinema, radio ecc., e se si otterrà l'entusiastica partecipazione di tutti, senza mai perdere di vista lo scopo da raggiungere, che è quello di mettere in rilievo le nozioni sulla prevenzione e sul risarcimento dei sinistri.

L'Associazione delle Compagnie d'assicurazione svizzere autorizza-

te ha incaricato una commissione di creare nel seno della opinione pubblica un clima favorevole all'assicurazione. Questa commissione deve tuttavia poter contare, per adempiere il proprio compito, sull'appoggio di tutte le compagnie, dei loro servizi centrali e dei loro organi esterni. Le sue attribuzioni sono molto diverse. Essa dovrà tenere ogni tanto delle conferenze stampa e dovrà trovare anche dei soggetti cinematografici. Un cortometraggio sull'assicurazione sarà già presentato quest'anno in tutte le sale di proiezione. Per essere efficace, tali campagne devono essere sostenute senza posa. D'altra parte la commissione non potrebbe seguire un piano rigoroso, poiché essa deve poter rispondere alle esigenze del momento che sono soggette a continue modificazioni. Pertanto i mezzi di pubblicità che essa elabora mettono in luce sia l'uno che l'altro dei diversi aspetti dell'attività dell'assicuratore, sotto una forma il più possibile variata e piacevole. Nel contempo è prevedibile anche un'azione difensiva per difendersi dagli attacchi che potranno essere sferrati contro l'assicurazione. Bisognerà dimostrare che l'assicuratore è pronto alla risposta, in quanto un atteggiamento passivo viene

di solito falsamente interpretato. Citiamo a questo proposito la risposta di quel giudice al quale Napoleone rimproverava la sua indipendenza: « Non ci si appoggia, Sire, che su ciò che resiste ».

Come ha scritto Georges de Dardel, si tratta in sostanza di « conquistare la simpatia del pubblico dimostrandogli che si lavora onestamente per rendergli un servizio utile; prendendosi la briga d'istruire i giovani e di orientare obiettivamente l'opinione pubblica, si creeranno a lungo andare fra questa ultima e l'assicurazione delle relazioni di fiducia e di amicizia ». Spingere il pubblico ad assumere un atteggiamento positivo nei confronti dell'assicurazione privata richiede il concorso delle forze di ciascuno. La posta in giuoco è talmente importante che per conquistarla vale veramente la pena che i migliori vi si dedichino senza risparmio. Per quanto riguarda più particolarmente gli Agenti, che sono il *trait d'union* fra le compagnie ed il pubblico, la loro attività è più decisiva di qualunque esposizione, pubblicazione, prospetto, ecc. La loro missione — è bene che lo sappiano — va oltre i limiti professionali per il semplice fatto che essi difendono attivamente gli interessi superiori dell'economia privata.

(Vendensato da « Schweizerische Versicherungs - Zeitschrift », 1954, n. 3).

Come vendo la mia merce

Pubblichiamo con piacere la lettera del Prof. Primo Bratti di Cesena, che per lunghi anni lavorò attivamente per la produzione assicurativa, e ci auguriamo che i nostri giovani portino nel loro lavoro lo stesso entusiasmo che animò e sorresse la lunga carriera di questo nostro produttore.

Oggi, purtroppo - scrive il Prof. Bratti - non figuro più nei quadri del personale « attivo » dello INA, bensì - come premio dell'On. Direzione - in quello « onorifico ». Idealmente sono sempre sulla « breccia » e seguo anche con vivo interesse, la rubrica « Come vendo la mia merce », che trovo assai utile per lo scambio di vedute sul lavoro che si deve compiere.

E' veramente prezioso, infatti il potersi giovare delle esperienze degli altri circa i mezzi migliori per l'acquisizione degli affari, e sul modo di rendere sempre più gradito, consono alle necessità

dei tempi e ben chiaro l'impegno che l'assicurando assume nello stipulare l'atto di previdenza e di risparmio.

Vorrei poter essere ancora a fianco dei giovani produttori, che, come veri neofiti, si debbono proporre di assolvere degnamente il nobile lavoro di missionari della Previdenza e del Risparmio. Vorrei essere fra loro, come una volta, a dire e ripetere: Eccovi la fiaccola di viva fede che ha illuminato la lunga strada da me percorsa, che ha riscaldato l'animo mio per tanti anni nell'adempimento cosciente e scrupoloso del dovere. Conservatela ora voi e tenetela ben alta questa simbolica fiaccola. Vi sorregge, oggi, per conseguire tale intento, lo scambio proficuo delle idee che si svolge nella geniale rubrica « Come vendo la mia merce » di « Cronache », rubrica aperta con lodevolissimi intenti da chi studia e mette in azione ogni accorgimento per ottenere un completo e proficuo lavoro assicurativo.

NEL MONDO ASSICURATIVO

FRANCIA

L'evoluzione dell'assicurazione francese nel dopoguerra.

Dell'articolo del Prof. Picard (pubblicato nel n. 1-2-3/1954 della Rivista « Assicurazioni ») abbiamo riportato, nei due numeri precedenti di « Cronache », i capitoli riguardanti le assicurazioni sulla vita e quelle contro gli infortuni. Terminiamo la interessante rassegna del mercato assicurativo francese, riportando in appresso la parte dedicata alle assicurazioni incendi.

« Nel campo delle assicurazioni contro gli incendi la sforzo delle società assicuratrici si è indirizzato soprattutto verso una garanzia sempre più completa dei rischi assicurati e verso un abbandono progressivo della regola proporzionale.

Già prima della guerra erano state messe a punto formule nuove allo scopo di estendere le garanzie offerte agli industriali ed ai commercianti specialmente per garantire il risarcimento dei danni diversi da quelli materiali sofferti in conseguenza dell'incendio degli edifici, materiali e merci appartenenti alla loro impresa; formule che oggi sono molto note e di cui basta ricordare il nome: assicurazione valore a nuovo; assicurazione contro la disoccupazione o assicurazione contro la perdita degli utili; assicurazione del valore venale dell'azienda.

Dopo la guerra le società assicuratrici hanno percorso strade diverse. Il problema più importante da risolvere era quello della rivalutazione dei contratti. Senza questa rivalutazione la loro situazione sarebbe diventata critica di fronte all'aumento, almeno nominale, dei salari e delle spese generali.

Per risolvere questo problema e per incitare gli assicurati a secondare i loro sforzi, esse ricorsero soprattutto a formule più elastiche, più seducenti e più efficaci. La rivalutazione dei contratti doveva accompagnarsi ad un'estensione delle garanzie.

Si crearono in primo luogo delle polizze « indexées » - che risalgono d'altronde ad un'epoca anteriore - con le quali si procede annualmente o semestralmente alla revisione delle garanzie, ed all'adeguamento dei capitali e dei premi, proporzionalmente alle variazioni di un indice che di fatto è l'indice dei prezzi di costruzione.

Queste polizze si sono diffuse rapidamente realizzando un indubbio progresso e fornendo agli assicurati una garanzia tanto più importante in quanto gli oggetti assicurati erano correttamente valutati nella polizza iniziale.

Successivamente si crearono delle polizze con opzione di garanzia, basate sul principio di

far sottoscrivere all'assicurato una polizza per un capitale importante su un rischio secondario - per es., sul ricorso dei vicini - e di concedergli la facoltà di riversare il capitale sugli altri oggetti insufficientemente assicurati, soprattutto sui beni mobili di cui l'assicurato non desiderava far conoscere il valore reale per motivi fiscali, che tuttavia oggi non sussistono quasi più. L'assicurato dispone quindi di una vera e propria riserva di garanzia che egli può utilizzare a suo piacimento nel giorno del sinistro.

Tali polizze sono state ulteriormente perfezionate dispensando l'assicurato dal fissare un capitale. Gli si chiede semplicemente di versare un premio, del quale sceglie lui stesso l'ammontare e, in caso di sinistro, egli destina tale premio, a sua scelta, ad una delle cose assicurate: beni mobili, rischi locativi o edifi-

ci, restando inteso che il premio si converte allora in capitali in proporzione di tassi fissati in anticipo e variabili a seconda dei rischi. L'assicuratore vende il premio e l'assicurato ne fa ciò che vuole nel giorno del sinistro.

Come è stato giustamente osservato, tali contratti introducono un cambiamento molto profondo nel concetto dell'assicurazione, poichè secondo la tradizione, è il capitale assicurato che serve di base alla garanzia ed alla fissazione del premio, mentre in questo caso è il premio che permette di determinare il capitale garantito e ciò al momento del sinistro.

Successivamente alle polizze con opzione di garanzia sono state create le polizze con garanzia forfettaria. In queste polizze vi è una somma assicurata, che è una somma globale applicantesi indistintamente a tutti i rischi coperti, ma il premio viene

calcolato in base al numero dei vani dell'appartamento o dello immobile, tenendo conto della classificazione dell'immobile secondo le categorie stabilite col decreto del 10 dicembre 1948.

Il che significa che il premio è calcolato in misura forfettaria: si presume che, in base alla sua superficie ed alla sua categoria, l'immobile abbia un valore X, e che anche le mobili abbiano un valore X, secondo il numero dei vani e la categoria.

Questa polizza forfettaria ha il grande vantaggio di evitare la applicazione della regola proporzionale. Si dice all'assicurato: se tu paghi un premio, calcolato non in base alla somma assicurata, ma in base alla superficie, al numero dei vani ed alla categoria dell'immobile, non ti applicheremo la regola proporzionale. Trattasi, insomma, di un'assicurazione a primo fuoco, ma in cui il capitale coperto è vicino al valore reale.

Quest'assicurazione forfettaria doveva logicamente portare all'assicurazione illimitata.

In effetti, essendo la garanzia basata su delle presunzioni di esistenza di capitali calcolate in proporzione al numero di vani dell'appartamento ed alla sua categoria, il premio è basato su elementi che devono avvicinarsi il più possibile ai capitali realmente esistenti. E allora, purchè la garanzia sia limitata nei confronti di taluni beni - oggetti artistici, gioielli o collezioni - essa può essere illimitata per tutti gli altri.

Effettivamente, dopo il 1949 sono state emesse numerose polizze a garanzia illimitata, quanto meno per i rischi semplici. Innovazione, della quale è appena il caso di sottolineare l'importanza e l'interesse.

In tal modo sono state messe a disposizione del pubblico polizze che il periodo prebellico non conosceva e che permettono di ottenere una garanzia che si può ritenere completa: e ciò senza bisogno di fare numerose dichiarazioni, di modificare i capitali in caso di variazione dei prezzi e di paventare l'applicazione della regola proporzionale che, pur giustificata nel suo principio, provoca sempre proteste.

I progressi così realizzati sono innegabili e, ove si vogliono prendere in considerazione anche le nuove formule di assicurazione « tutti rischi » del mobile e delle case di abitazione, di assicurazioni di responsabilità dei capifamiglia, combinate con l'estrema varietà delle polizze individuali di assicurazione sulla vita e contro le malattie, si può affermare che, nella sfera della vita privata, il fine contemplato dall'assicurazione di consentire a ciascuno di trovare la garanzia contro tutti i rischi che possono colpirlo è stato quasi raggiunto ».

IL CODICE DELL'AGENTE D'ASSICURAZIONE AMERICANO

« Credo nell'assicurazione e nel suo avvenire. Credo che l'agente d'assicurazione americano sia lo strumento mediante il quale l'assicurazione raggiunge il massimo sviluppo ed il più alto grado di perfezione.

Contribuirò all'istituzione ed al consolidamento del sistema agenziale americano che ha permesso all'assicurazione di occupare una posizione di primo piano nell'economia del nostro Paese. Mi impegno, di fronte ai miei colleghi, di agire sempre lealmente e di scoraggiare le cattive pratiche.

Credo che le tre parti seguenti abbiano diritti diversi nel nostro mestiere: 1°) il pubblico; 2°) le compagnie d'assicurazione; 3°) gli agenti d'assicurazione. Credo che i diritti del pubblico siano al disopra degli altri.

Considero l'industria assicurativa come una professione onorevole che mi dà l'occasione di servire la società. Lotterò per rendere tutti i servizi che si è in diritto di attendere da un assicuratore competente. Ogni deficienza a questo riguardo sarebbe un insulto alla fiducia che si ripone in me. Esaminerò tutti i bisogni d'assicurazione dei miei clienti e procurerò loro il miglior tipo possibile di protezione. Mi sforzerò di far conoscere meglio al pubblico l'assicurazione e condurrò i miei affari in modo da circondarli della massima chiarezza. Considererò un dovere partecipare alla prevenzione degli incendi e degli infortuni in collaborazione con le autorità nazionali e locali. Prenderò parte attiva alle organizzazioni filantropiche e caritatevoli della mia città onde assicurare il maggior benessere dei miei concittadini.

Rispetterò il mandato affidatomi per servire il pubblico, adoperandomi costantemente per osservare scrupolosamente il mio contratto agenziale. Avrò la massima cura nella selezione dei rischi, fornendo tutte le necessarie informazioni onde assicurare la loro migliore copertura; non nasconderò nessuna circostanza contraria agli interessi delle compagnie. Mi aspetto di ricevere dalle compagnie lo stesso trattamento equo e favorirò quelle che aderiranno ai principi suddetti.

Mi impegno a mantenere relazioni amichevoli con le altre agenzie della mia città. Farò loro una concorrenza leale ed onorevole, astenendomi da falsi giudizi, inganni e deformazioni dei fatti.

Considererò come contrario all'onorabilità della mia professione concludere affari con le minacce e utilizzando raccomandazioni sleali.

Osserverò scrupolosamente le leggi riguardanti le assicurazioni e mi asterrò da pratiche pregiudizievole alla buona reputazione degli assicuratori.

Collaborerò con i miei concorrenti con tutti i mezzi ragionevoli onde migliorare sempre più la nostra professione ».

Questo codice, redatto dall'Associazione Nazionale degli Agenti d'Assicurazione, è in vigore dal 1929.

Con decreto del 28 maggio 1954, pubblicato nel Journal Officiel del 5 giugno u. s., è stato proceduto alla riforma della composizione e delle attribuzioni del Consiglio Nazionale delle Assicurazioni. Il decreto consta di 3 articoli, dei quali il primo riguarda la nuova composizione del Consiglio e il secondo le sue nuove attribuzioni.

La composizione del Consiglio è stata sensibilmente modificata. Il numero dei suoi membri, che ai sensi dell'art. 14 della legge 25 aprile 1940 ammontava a 21, è stato portato a 36. Inoltre, l'art. 1 prevede un diverso modo di funzionamento del Consiglio quando esso sia convocato come assemblea generale delle imprese assicurate: in tal caso, oltre al Direttore delle assicurazioni, prenderanno parte alla seduta soltanto il Direttore del Tesoro, il professore di diritto presso l'Università di Parigi membro del Consiglio, 3 funzionari dei Ministeri, 1 rappresentante degli assicurati, 3 rappresentanti dei periti e 2 agenti generali. Il Ministro delle Finanze sceglie da un elenco di 5 nomi proposti dal Consiglio un secondo vice presidente incaricato di presiedere le assemblee generali delle imprese nazionalizzate.

L'art. 2, nello specificare i tipi di società di assicurazioni nei cui confronti il Consiglio Nazionale esercita un potere deliberante, fa questa volta esplicita menzione delle società che esercitano la capitalizzazione. Le altre modifiche apportate dall'art. 2 hanno un carattere piuttosto formale. Tuttavia il Consiglio Nazionale delle Assicurazioni non dovrà più occuparsi dei provvedimenti da prendere in caso di una eventuale fusione delle Casse nazionali d'assicurazione nazionalizzate. E' anche soppresso il comma che dava facoltà al Consiglio di proporre al Ministro delle Finanze i provvedimenti più adatti per far aumentare il rendimento dei portafogli stranieri delle società d'assicurazione nazionalizzate. Questa funzione rientra ormai nell'ambito generale delle sue attribuzioni, e pertanto non era più necessario precisarla, tanto più che i timori di una volta sono scomparsi di fronte all'espansione di questi portafogli.

Infine, l'art. 3 stabilisce che tutte le disposizioni precedenti in contrasto con le nuove sono abrogate.

AUSTRIA

Sviluppo dell'industria assicurativa.

In Austria operano attualmente 57 compagnie d'assicurazione, aderenti tutte all'Associazione Nazionale Austriaca delle Imprese Assicuratrici. La rottura dei rapporti fra le rappresentanze austriache delle compagnie straniere e queste ultime ha col-

POLIZZE A CAPITALE VARIABILE?

Nel corso di un'allocuzione pronunciata in occasione dell'assemblea generale ordinaria della compagnia «L'ABEILLE VIE», il suo presidente, Sig. Marioulet, ha parlato dei problemi che oggi si presentano all'assicurazione sulla vita ed ha preso una netta posizione nei confronti dei contratti «rivalutabili» od ancorati ad un indice di prezzi.

Il discorso ha avuto un'eco profonda anche fuori della compagnia dove è stato pronunciato, e ci piace pertanto riportarlo per la serietà delle argomentazioni, valide in ogni Paese:

«E' chiaro a tutti come, venendo dopo la svalutazione massiccia che fu il prezzo della prima guerra mondiale, le continue svalutazioni di questi ultimi anni abbiano inferto colpi formidabili all'assicurazione sulla vita, e come quest'ultima cerchi affannosamente un nuovo equilibrio. Tuttavia il periodo di stabilizzazione relativa che oggi attraversiamo comincia ad offrirci delle prospettive incoraggianti. Già notiamo una certa ripresa della produzione costitutiva di risparmio attraverso lo sviluppo dell'assicurazione mista od a vita intera, ed un ritorno di fiducia, con l'aumento dei contratti di rendite vitalizie. E' da rilevare, tuttavia, che questi sintomi promettenti non sono ancora sufficienti e non permettono di sperare molto nell'avvenire dell'assicurazione vita. Bisogna quindi pensare, per ridarle lo sviluppo di una volta, a misure che modifichino la struttura dei nostri contratti.

Alcuni mesi fa la stampa ha parlato diffusamente di un progetto riguardante i contratti vita ancorati ad un indice di prezzi. Mentre i professionisti dell'assicurazione erano intenti ad esaminare tale progetto ed esprimevano pareri piuttosto negativi sui risultati che esso poteva dare, gli ambienti borghesi l'accosero con particolare favore e scossero, nel quadro di queste nuove formule, le premesse per riconquistare la prosperità nel nostro settore.

E' possibile che questi contratti ancorati abbiano momentaneamente l'adesione del pubblico, ma noi non dobbiamo dimenticare che la stabilità del potere d'acquisto della moneta deve rappresentare la prima preoccupazione ed il voto di ciascuno di noi. Sarebbe spiacevole che una dialettica sottile trasformasse in regola ciò che è soltanto un espediente.

L'ancoraggio ad un indice di prezzi ha permesso la conclusione di contratti di breve durata nei momenti più difficili, che speriamo siano ormai superati. Tuttavia non si dovrebbe prenderne l'abitudine fino al punto di dimenticare che la funzione essenziale della moneta è proprio quella di conservare un'espressione fedele delle transazioni alle date diverse in cui esse possono aver luogo.

In questi ultimi tempi si sono levate numerose voci per reclamare la ricostituzione del risparmio. Abbiamo il diritto di aggiungervi anche la nostra, in quanto NOI SIAMO PER VOCAZIONE DEI FABBRICANTI DI RISPARMIO E SVOLGIAMO A QUESTO RIGUARDO UNA FUNZIONE IMPORTANTE NELL'ECONOMIA NAZIONALE. Abbiamo visto con soddisfazione un Ministro delle Finanze perspicace prendere delle misure di alleggerimento fiscale a favore dei sottoscrittori di assicurazioni sulla vita allo scopo di favorire questo genere di risparmio.

A nostro avviso, l'opera iniziata richiede ulteriori sforzi che raggiungeranno il loro scopo il giorno in cui, attraverso segni visibili e ben noti, la fiducia nella moneta non sarà più discussa. La prosperità della nostra industria non dovrà più soffrire di tale stabilizzazione, ma al contrario beneficiarne. Siamo infatti convinti che essa produrrà una ripresa molto sensibile dei nostri affari.

Alcune inchieste svolte recentemente rivelano che esiste un campo d'azione importante per l'assicurazione sulla vita, ed i regimi di assicurazioni obbligatorie o collettive, ben lungi dal restringerlo, tendono ad allargarlo, come se il gusto dell'assicurazione si sviluppasse nello stesso tempo in cui si comincia ad apprezzarne i benefici».

pito soltanto alcune compagnie tedesche. Cinque Compagnie tedesche, fondate prima del 1938, sono state sottoposte ad amministrazione controllata e continuano ad esercitare la loro attività; ad altre compagnie tedesche, che cominciarono ad operare soltanto dopo il 1938, e consentita, sempre sotto amministrazione controllata, unicamente la attività inerente al vecchio portafoglio. Mentre nei rami elementari si è potuto riscontrare, fin dai primi mesi dell'apogeuera, un soddisfacente sviluppo per cui la sottoassicurazione rappresenta oggi in Austria veramente un'eccezione, l'assicurazione sulla vita ha registrato un discreto sviluppo soltanto dopo la stabilizzazione della moneta. L'incasso premi per tutti i rami ha raggiunto nel 1953 circa un miliardo di scellini, mentre nel primo semestre dello stesso anno le prestazioni delle compagnie sono ascese a 226 milioni di scellini, contro 166 milioni nel corrispondente periodo del 1952.

I mercati stranieri hanno fiducia nello sviluppo dell'industria assicurativa austriaca, e ciò è dimostrato dal fatto che tutte le compagnie austriache hanno potuto riattivare i rapporti con l'estero esistenti prima della guerra. La maggior parte delle riassicurazioni affluisce verso la Svizzera, l'Italia, l'Inghilterra, la Francia ed i Paesi scandinavi, mentre solo una piccola parte di esse viene collocata sui mercati tradizionali dell'Ungheria e della Cecoslovacchia. Le riassicurazioni delle compagnie site nella zona sovietica affluiscono in gran parte verso la compagnia sovietica Ingosstrach.

GERMANIA OCCIDENTALE

Aumento delle compagnie straniere.

Attualmente operano nella Germania Occidentale oltre 100 compagnie d'assicurazione straniere, e precisamente 6 nel ramo vita, 70 nel ramo trasporti e nella riassicurazione e 30 negli altri rami elementari. Nel ramo trasporti e nella riassicurazione operano prevalentemente compagnie inglesi, olandesi ed americane, nel ramo vita e negli altri rami elementari compagnie svizzere.

Per l'esercizio dei rami sottoposti a vigilanza, vale a dire per tutti i rami all'infuori del ramo trasporti e della riassicurazione, le compagnie straniere devono ricevere l'autorizzazione dell'Ufficio Federale di Vigilanza per le Assicurazioni. Negli ultimi tempi l'interesse delle compagnie straniere verso il mercato assicurativo tedesco è fortemente aumentato. Presso l'Ufficio Federale di Vigilanza sono giacenti numerose richieste di compagnie inglesi, americane e svizzere per lo svolgimento dell'attività assicurativa nella Repubblica Federale ed a Berlino. L'interesse delle compagnie straniere sembra rivolto principalmente al ramo incendio.

Disciplina della produzione assicurativa in Giappone

Da un articolo sulla legge giapponese sulla vigilanza delle imprese private d'assicurazione del Prof. Shirasugi, apparso sulla Rivista « Assicurazioni » (luglio-ottobre 1954), stralciamo la parte che riguarda la disciplina della produzione assicurativa, ritenuta interessante per le analogie e le divergenze rispetto alla vigente regolamentazione italiana in materia.

Produttori d'assicurazione. — Produttore d'assicurazione ai sensi della legge, è l'impiegato o l'incaricato di una compagnia d'assicurazione sulla vita che procura contratti d'assicurazione per quest'ultima, ovvero colui che è incaricato da una compagnia d'assicurazione contro i danni di concludere per questa contratti d'assicurazione.

Registrazione. — Chi vuole svolgere attività di agente di assicurazione deve essere iscritto in un apposito registro.

La registrazione ha luogo previa domanda al Ministro delle Finanze. Se viene provato uno dei fatti di incapacità previsti dalla legge, il Ministro delle Finanze deve rifiutare l'iscrizione. È degno di menzione il caso di rifiuto determinato dal fatto che il richiedente abbia fatto un uso illecito dei premi incassati ovvero abbia commesso in passato gravi irregolarità nel campo della produzione. In caso di rifiuto il Ministro delle Finanze deve darne comunicazione al richiedente ed ascoltare le sue giustificazioni.

Notificazioni dopo la registrazione. — Tutte le modifiche successive delle indicazioni contenute nella richiesta, il sopraggiungere di un fatto d'incapacità, la conoscenza tardiva di un fatto d'incapacità esistente all'epoca della registrazione, la cessazione dell'attività, la morte, il fallimento del produttore ecc. devono essere notificati tempestivamente.

Revoca della registrazione. — Qualora il produttore abbia agito illegalmente, ovvero abbia commesso gravi irregolarità nel campo della produzione, e tali fatti siano provati, il Ministro delle Finanze può sospendere la sua attività a tempo indeterminato, ovvero revocare la sua registrazione. Il Ministro delle Finanze deve inoltre revocare la registrazione quando sia stato provato un fatto d'incapacità, ovvero la registrazione sia avvenuta in malafede. La cancellazione dal registro ha luogo quando il Ministro delle Finanze abbia revocato la registrazione, ovvero il produttore d'assicurazione non sia più idoneo a svolgere la sua attività (cessazione dall'attività, decesso, fallimento ecc.).

Chi può svolgere attività di produzione. — Possono occuparsi di produzione: 1) funzionari e impiegati delle compagnie d'assicurazione contro i danni; 2) produttori registrati di assicurazioni sulla vita; 3) agenti registrati delle compagnie d'assicurazione contro i danni.

Nessun produttore di assicurazioni sulla vita può appartenere contemporaneamente ad un'altra compagnia vita, e nessuna compagnia vita può affidare la produzione di proprie assicurazioni ad un produttore di un'altra compagnia vita.

Controllo degli atti e delle sottoscrizioni riguardanti la produzione. — Questi devono portare il nome o la ragione sociale della compagnia di appartenenza o del produttore. Le indicazioni riguardanti il bilancio di una compagnia d'assicurazione devono concordare col rendiconto presentato all'autorità di vigilanza. È inoltre vietato indicare negli atti e nelle sottoscrizioni quote di utili presunte. Lo stesso dicasi per le comunicazioni a mezzo radio, films o conferenze. Anche l'uso di dati sui dividendi pagati è limitato (decreto del Ministro delle Finanze del 30 marzo 1949).

Controllo dell'attività di produzione. — Al produttore sono vietate: 1) indicazioni false; 2) dichiarazioni incomplete; 3) istigazioni a violare l'obbligo di denuncia; 4) concessione di rimborsi speciali, particolarmente di ribassi sui premi, ovvero la promessa di tali concessioni, salvo che la compagnia d'assicurazione sia stata autorizzata a farle in conformità al proprio piano di affari (come nelle assicurazioni collettive); 5) sottrazione del contratto, ovvero il relativo tentativo.

Divieto di essere produttore di sé stesso. — Il produttore di assicurazioni contro i danni non può assicurare sé stesso, ovvero colui presso il quale è impiegato. Qualora l'incasso premi per tali assicurazioni superi il 50% del proprio incasso premi complessivo, il produttore è considerato produttore di sé stesso.

Risarcimento dei danni da parte della compagnia d'assicurazione. — La compagnia rappresentata è responsabile del danno che il proprio produttore ha arrecato all'assicurato in conseguenza dell'attività produttiva da esso svolta, tranne il caso in cui nel nominare l'incaricato che deve occuparsi di produzione abbia usato la debita prudenza ed abbia cercato di impedire il danno all'assicurato.

FINLANDIA

Regresso dell'assicurazione vita.

Nel 1953 sono stati sottoscritti in Finlandia 141.000 nuovi contratti d'assicurazione sulla vita per un ammontare complessivo di 31 miliardi di marchi. Ciò rappresenta una diminuzione del 20% nel numero e del 10% nei capitali assicurati rispetto al 1952. I capitali assicurati dalle compagnie finlandesi e straniere operanti in Finlandia hanno raggiunto alla fine del 1953 circa 160 miliardi di marchi, di fronte ai 14 miliardi del 1938. Tenendo conto del potere di acquisto della moneta, il livello prebellico non è stato ancora riguadagnato.

Tuttavia il progresso avutosi nel dopoguerra è oltramodamente soddisfacente: i capitali assicurati si sono quasi triplicati posteriormente al 1948, mentre il reddito nazionale si è raddoppiato e lo indice del costo della vita è passato da 100 a 154 durante lo stesso periodo.

ITALIA

I problemi del Congresso internazionale di diritto aeronautico.

Nei giorni 10, 11 e 12 giugno u. s. è stato tenuto a Napoli, sotto gli auspici della sezione italiana del Comitato Giuridico Internazionale dell'Aviazione, il Congresso Internazionale di Diritto Aeronautico.

Hanno partecipato al Congresso alcune delegazioni straniere rappresentanti il Brasile, la Francia e la Spagna, delegati consolari e numerosi giuristi italiani e stranieri cultori del diritto aeronautico. Presiedeva il Congresso il Prof. Cesare SAVOIA, Presidente della sezione italiana del Comitato Giuridico Internazionale.

All'ordine del giorno del Congresso erano i seguenti tre temi:

- 1) internazionalizzazione e autonomia del diritto aeronautico (precedenti e criteri da seguire);
- 2) l'aviazione civile, commerciale, privata e sportiva (elicotteri, eliporti, ecc.);
- 3) l'assicurazione della responsabilità civile per danni alle persone ed alle cose trasportate ed ai terzi (uniformità, obblighi e limiti).

Omettiamo per brevità, pur essendo di grande interesse, il resoconto dei dibattiti svoltisi intorno ai primi due temi dando invece notizia di quelli concernenti il terzo tema, che maggiormente interessa i nostri interessi.

Su quest'ultimo tema, come del resto sugli altri due, hanno preso la parola due relatori ufficiali, uno italiano ed uno straniero, e due correlatori, anche essi uno italiano ed uno straniero.

Il relatore ufficiale italiano, Dott. Francesco Rocco di Torrepadula, Presidente della Corte d'Appello di Milano, ha parlato della responsabilità civile del vettore aereo sotto il triplice aspetto dei danni alle persone, alle cose trasportate ed ai terzi: egli si è particolarmente so-

fermato sulla legge applicabile in materia di assicurazione della responsabilità per i diversi casi di danni alle persone ed alle cose in occasione del trasporto aereo.

Il correlatore italiano Avv. Alfonso PIROZZI, Direttore Generale presso il Ministero della Difesa, ha parlato della responsabilità extracotrattuale e dello obbligo d'assicurazione previsto dal codice della navigazione, auspicando che anche agli aerei militari siano applicabili le regole della responsabilità obiettiva e limitata per i danni causati ai terzi.

Il relatore ufficiale straniero, Sig. Claudio GANNS, della Società Brasiliana di Diritto Aeronautico, ha ricordato quanto aveva già esposto in diversi congressi internazionali e particolarmente in occasione delle riunioni del Comitato giuridico dell'I.O.A.C.I. a Città del Messico ed a Rio de Janeiro, proponendo l'adozione dei due seguenti criteri: 1) la teoria del rischio, per il fondamento della responsabilità aeronautica; 2) l'assicurazione obbligatoria, per la garanzia unica dell'indennità che ne derivi.

Il correlatore straniero, Sig. J.-L. FRANCOIS, attuario dello Istituto di Scienze Finanziarie ed Assicurative dell'Università di Lione, ha parlato di uno degli aspetti più delicati dell'assicurazione: l'azione diretta della vittima di un danno contro lo assicuratore della responsabilità. Egli ha affermato che l'obbligo di risarcire i danni (ai terzi) deve trovare la sua fonte nel principio della responsabilità obiettiva.

Sul terzo tema sono state presentate due comunicazioni; una del Prof. Amedeo GIANNINI, sull'unificazione dell'assicurazione per i danni derivanti dal traffico aereo, e l'altra del Prof. Mario RICCA BARBERIS su come far operare l'assicurazione delle persone e delle cose trasportate.

Il Congresso ha poi confermato il principio della responsabilità obiettiva per quanto riguarda i danni alle persone ed il principio di un'assicurazione correlativa. In particolare, per quanto riguarda l'assicurazione, il Congresso ha raccomandato che sia riaffermato il principio dell'assicurazione obbligatoria entro i limiti fissati dalle Convenzioni di Roma e di Varsavia ed il diritto dell'azione diretta della vittima contro l'assicuratore del responsabile. Circa il problema dell'introduzione di una polizza-tipo, il Congresso ha proposto che essa sia redatta in modo da ridurre al minimo indispensabile le clausole di esonerazione e di esclusione di garanzia. Per quanto riguarda, infine, la riassicurazione, il Congresso ha segnalato l'opportunità di organizzare un sistema riassicurativo su scala più vasta dell'attuale in modo da permettere la copertura dei danni più rilevanti.

STATI UNITI

Pagamenti agli assicurati vita nel 1953.

Nel 1953 le compagnie americane di assicurazione sulla vita hanno pagato ai propri assicurati una media di 12.441.000 dollari al giorno, e cioè in complesso 4.540.929.000 dollari. In conseguenza dell'aumentata circolazione automobilistica, e pertanto dell'aumento del numero degli infortuni stradali, sono state presentate 40.000 richieste di pagamento per decessi causati da tali infortuni per un complesso di 76 milioni di dollari.

Ed ecco il dettaglio dei pagamenti effettuati nel 1953 e nel precedente anno 1952:

	1952	1953
Decessi	\$ 1.833.464.000	\$ 1.989.861.000
Scadenze	» 1.076.083.000	» 1.166.026.000
Casi di inabilità	» 103.360.000	» 106.946.000
Rendite	» 367.650.000	» 423.936.000
Utili agli assicurati	» 765.921.000	» 854.160.000
Totali	\$ 4.146.978.000	\$ 4.540.929.000

A seconda delle forme di assicurazione sottoscritte, i pagamenti per decessi si ripartiscono nel seguente modo:

Ass. ordinarie . \$	1.285.873.000
» collettive »	447.122.000
» popolari . »	256.866.000
Totale . \$	1.989.861.000

Aumento nel numero delle compagnie di assicurazione americane

L'aumento nel numero delle compagnie d'assicurazione americane è continuo ed imponente. Alla fine di giugno 1953 operavano negli Stati Uniti 793 compagnie, delle quali 622 erano società per azioni e 171 mutue. Ciò rappresenta un aumento di 89 unità rispetto al 1952. Oggi esistono 425 compagnie in più rispetto all'anteguerra.

Il primo posto è tenuto dallo Stato del Texas con 215 compagnie; al secondo posto viene la Louisiana con 80; seguono la Carolina del Sud con 29, l'Illinois con 28, New York e la Pennsylvania con 26.

Garanzia supplementare nell'assicurazione automobilistica.

A partire dal mese di gennaio di quest'anno gli assicuratori americani del ramo automobilistico offrono una garanzia supplementare, secondo cui agli assicurati ed alle loro famiglie viene accordata la protezione contro gli infortuni anche nel caso in cui l'infortunio si verifichi fuori dell'autoveicolo assicurato. L'assicurazione supplementare ope-

ra quando l'assicurato subisca un infortunio automobilistico in qualità di pedone, ciclista, conducente o passeggero di un autoveicolo che non gli appartenga. L'assicurazione copre tutte le spese mediche ed ospedaliere, nonché le spese di assistenza ambulatoria, fino ad un limite massimo di 5.000 dollari.

Assicurandi e professioni inassicurabili.

Negli Stati Uniti le compagnie di assicurazione rifiutano di assicurare qualsiasi persona sospetta di esercitare attività illegali o di essere in stretto contatto con persona di dubbia moralità, mentre le professioni in cui pericolosità può costituire

un aggravamento di rischio, e quindi giudicate inassicurabili, si sono ridotte a poche.

Il cancro e le assicurazioni sulla vita.

Secondo uno studio compiuto dalla « Society of Actuaries of America » su 725.000 polizze sottoscritte a favore di persone fisicamente tarate durante gli anni 1935-50, le persone che sopravvivono ad un'operazione di cancro hanno l'incoraggiante prospettiva di vivere ancora per molti anni. Nello studio erano comprese circa 1.000 persone che avevano subito un'operazione di cancro cinque o più anni prima della sottoscrizione del contratto. Alcune di esse erano

state accettate come rischi normali, senza soprappremi, e questo gruppo ha registrato una mortalità, durante i 15 anni in esame, all'incirca eguale a quella ordinaria. Le persone accettate come rischi tarati, con l'aggiunta di un soprappremio, hanno invece registrato un tasso di mortalità doppio di quello avuto per gli assicurati considerati come rischi normali, e l'eccesso di mortalità è stato la conseguenza di una ricaduta del male. Inoltre, l'analisi di persone nella cui famiglia si erano verificati casi di cancro ha dimostrato, per tutti i tipi possibili della malattia, come questa non presenti alcun carattere probante di ereditarietà.

CANADA

Aumento dei sinistri automobilistici.

Nel 1953 i sinistri automobilistici hanno causato nel Canada circa 3.900 morti e hanno fatto sborsare alle compagnie d'assicurazione 85 milioni di dollari. Le cause principali di tali gravissime perdite — che hanno colpito tutte le compagnie esercitanti il ramo automobilistico nel Dominion — sono il crescente numero di autoveicoli circolanti sulle strade, e principalmente l'elemento umano che comprende la scortesia, l'aggressività, l'eccesso di velocità e la guida dell'autoveicolo in istato di ubriachezza. Le compagnie d'assicurazione stanno facendo ogni sforzo per ridurre i sinistri. Fra le misure in atto sono da segnalare la campagna per la sicurezza del traffico, una stretta collaborazione col governo e l'estensione del sistema degli sconti sui premi per gli automobilisti che non provochino sinistri.

CUBA

Incremento dell'assicurazione vita.

Alla fine del 1953 il portafoglio delle assicurazioni sulla vita ha raggiunto 340 milioni di pesos. Rapportando tale cifra alla

popolazione cubana, che ammonta a 5,7 milioni di abitanti, si ha un capitale assicurato medio pro-capite di 50,9 pesos, il che pone Cuba sotto questo aspetto al terzo posto fra i Paesi americani, dopo gli Stati Uniti ed il Canada. Le riserve hanno raggiunto 64 milioni di pesos, contro 58 milioni nel 1952. Di questi 64 milioni, oltre 12 sono investiti in beni immobili urbani, circa 6 in prestiti agli assicurati e quasi tutto il rimanente in titoli del governo cubano, azioni della Compagnia Cubana di Elettricità, della Compagnia Cubana dei Telefoni ed altre imprese cubane solidamente organizzate e dirette.

MESSICO

Un sistema originale di riassicurazione vita.

La creazione di consorzi e di pools nel settore della riassicurazione tendenti ad assorbire la maggior quantità possibile di assicurazioni stipulate all'interno del Paese non è un'esperienza nuova. Tuttavia il sistema adottato dai riassicuratori vita del Messico è veramente originale, e nel corso dei suoi sei anni di funzionamento si è dimostrato molto efficace tanto per le compagnie cedenti quanto per l'economia nazionale alla quale ha dato un aiuto notevole.

L'Unione Messicana di Riassicurazione è stata fondata da otto compagnie con un capitale sociale di 1.250.000 dollari. Oltre che con queste compagnie, l'Unione stipula trattati di riassicurazione anche con compagnie non associate. L'Unione è stata creata per riassicurare gli eccedenti delle compagnie associate e ha cominciato ad organizzarsi il 1° gennaio 1947, pur iniziando l'attività il 1° settembre dello stesso anno.

Ed ecco il suo funzionamento: ogni compagnia associata, dopo aver conservato il suo pieno entro i limiti fissati, cede obbligatoriamente il resto all'Unione. Per i rischi compresi fra 12 e 60 anni esiste una classificazione della mortalità secondo la tavola F. L'Unione deve accettare automaticamente un certo numero di pieni delle compagnie cedenti, mentre se la somma da riassicurare oltrepassa il limite massimo è in facoltà della compagnia associata chiedere o meno la riassicurazione. Una volta chiesta la riassicurazione l'Unione è obbligata ad accettare.

L'Unione conserva il proprio pieno per rischi normali e ripartisce un primo eccedente fra le compagnie associate. La ripartizione di questo primo eccedente viene fatta sotto forma di bordereaux come nella riassicurazione danni.

Il pensiero del Presidente Eisenhower sulle assicurazioni vita

Nel numero 14 di « Cronache » abbiamo pubblicato le dichiarazioni scritte da alcuni Presidenti degli Stati Uniti sulle assicurazioni vita. Mancava quella dell'attuale Presidente, che ancora non aveva espresso il suo pensiero in proposito.

Siamo lieti di far conoscere ai nostri lettori la dichiarazione recentemente fatta dal Presidente Eisenhower e pubblicata dalla rivista « The Spectator » nel numero di agosto.

Una delle più chiare dimostrazioni della fiducia del nostro popolo nelle libere istituzioni e nel futuro degli Stati Uniti è data dal fatto che 90 milioni di nostri cittadini possiedono polizze di assicurazione sulla vita. Queste costituiscono un baluardo di 304 miliardi di dollari, destinato alla protezione del nucleo familiare. Esse sono anche un genere di risparmio che fornisce capitale produttivo. Questo capitale, investito in agricoltura, industrie, case, trasporti, servizi pubblici ed altre risorse, concorre a dare alla nostra nazione la potenza economica necessaria per sostenere la libertà nel mondo.



Modifiche alla legislazione sulle assicurazioni private all'esame della Camera

La vigente legislazione italiana sull'esercizio delle assicurazioni sulla vita e contro i danni s'informa, come le analoghe legislazioni di altri Paesi, al principio fondamentale di provvedere a mezzo di una idonea autorità tecnica statale di vigilanza, alla tutela delle varie attività economiche, delle quali l'assicurazione costituisce un servizio essenziale, ed in generale alla protezione della massa degli assicurati.

Il continuo mutare delle esigenze, nonché l'evoluzione, propria di tutti i fattori della vita sociale e nazionale, hanno fatto sentire, man mano, il bisogno di perfezionare e di adeguare i provvedimenti regolanti la materia assicurativa.

Così alla legge fondamentale del 29 aprile 1923, n. 966, furono in più volte apportate modificazioni, che opportunamente non ne hanno mutata la struttura, limitata agli Istituti giuridici e tecnici essenziali.

Peraltro i capitali di esercizio e le riserve minime prescritti per le imprese di assicurazione non corrispondono più ai mutati valori monetari; ed altri adeguamenti richiede l'ordinamento vigente, per renderlo più rispondente alle esigenze del settore. Da qui la necessità di un nuovo intervento che ha indotto il Ministro dell'Industria e Commercio a presentare al Parlamento un disegno di legge che reca «modifiche alla legislazione sull'esercizio delle assicurazioni private».

Di tale circostanza il Ministro Villabruna informò il Senato quando, nella seduta del 23 luglio c. a. pronunziò il discorso sul bilancio del suo dicastero, occupandosi, fra l'altro, largamente delle assicurazioni private (vedi n.ri 15-16 di «Cronache dell'I.N.A.»).

Detto disegno di legge ha già iniziato il suo «iter parlamentare» e la Commissione Industria della Camera ne ha iniziato in sede referente l'esame. L'On. De Cocci, relatore, illustrando il provvedimento ha osservato che esso prevede l'allineamento dei capitali e delle riserve. I capitali proposti sono stati determinati applicando il parametro medio trenta a quelli stabiliti nel periodo pre-bellico, con opportuni adattamenti in relazione alla maggiore o minore necessità tecnica di capitali per i differenti rami di assicurazione.

Inoltre si tende a rendere più agevole il controllo della copertura - che in atto esiste piena ed integrale - delle riserve afferenti ai contratti dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, alle cessioni facoltative in riassicurazione all'Unione Italiana di Riassicurazione, ai contratti di capitalizzazione - che vengono nuovamente disciplinati valoriz-

zando l'esperienza favorevole compiuta in altri Paesi europei - e a quegli altri da cui deriva il pagamento delle rendite vitalizie e temporanee.

Il disegno di legge in esame prevede ancora, fra l'altro, alcune lievi modifiche alla legge fondamentale del 1923 e al riordinamento dell'Organo consultivo per le assicurazioni sulla vita e contro i danni, organo che risponde ad esigenze imprescindibili della complessa attività di vigilanza nel settore assicurativo.

Infine si prevede la formazione del testo unico delle leggi che disciplinano l'esercizio assicurativo. Esigenza questa particolarmente sentita e di valido aiuto, dato che, come innanzi già accennato, alla legge fondamentale sono seguiti vari provvedimenti legislativi di modificazioni.

Il disegno di legge, così come è stato presentato a suo tempo, avrebbe dovuto essere integrato, mediante opportuni emendamenti di origine governativa, in modo da consentire alle Compagnie di assicurazioni di investire, oltre che in beni reali ed in titoli obbligazionari, una quota parte, pari al 25%, delle riserve in titoli azionari di «sicura solidità». Detta integrazione sembra non abbia riscosso, in seno a tutti gli ambienti ministeriali e parlamentari interessati, il parere unanime favorevole che in un primo momento era stato previsto.

Infatti dopo il parere tecnico ufficiale, motivato contrario, reso dalla autorità ministeriale finanziaria competente, al Ministro dell'Industria sul progetto di «integrazione» del disegno di legge di cui trattasi, le predette autorità finanziarie hanno avuto affidamenti verbali, dallo stesso Ministro dell'Industria, che per ora si soprassederà all'ulteriore inoltro del progetto medesimo.

A questo proposito ci sembra utile riportare il commento che una autorevole e competente personalità del mondo finanziario italiano fece in merito al progetto di integrazione suddetto, commento di cui ha dato notizia la «Agenzia Economica Finanziaria» in data 4 settembre 1954: «Quando segnalammo questo disegno di legge noi ne prevedemmo l'influenza favorevole sul mercato azionario ma, dobbiamo dirlo, allora non credemmo troppo alla sua concretizzazione né, francamente, tuttora ce l'auguriamo. In questa faccenda noi nutriamo, difatti, delle gravi perplessità... Le imprese di assicurazioni vanno trattate con una particolare delicatezza perché esse convogliano masse importantissime di risparmio e di valori morali che non devono subire né ingiuria né danno se si vogliono evitare conseguenze gravissime per i singoli

e per il Paese. Noi non vediamo come, nella legge in progetto, potranno garantirsi queste esigenze e troviamo, in verità, poco convincente quella ricerca della «sicura solidità» che non vediamo da chi potrà essere assolata e con quali mezzi, così come non scorgiamo in qual modo, una volta operato un determinato acquisto di valori azionari, sarà possibile seguir le sorti delle

Società nelle quali ci si sarà impegnati... Il tutto, inoltre, puzza di preoccupazioni di ordine monetario che sarebbe meglio non esibire perché, in tutti i casi, esse sono controproducenti all'interesse delle Compagnie di Assicurazioni per le quali lo sviluppo degli affari presuppone la convinzione «di una granitica stabilità monetaria».

Vi invitiamo a leggere

La riserva matematica.

Nel n. 4-5/1954 della nostra Rivista «Assicurazioni» il Prof. Merlani, dell'Università di Perugia, studia a fondo la riserva matematica delle imprese di assicurazioni sulla vita, esaminandola sotto tutti i suoi aspetti: tecnico, giuridico, economico-contabile e fiscale. Da rilevare il raffronto fra le cifre relative agli investimenti dell'INA e quelle analoghe riguardanti le altre imprese private (esercizi 1951 e 1952) e la constatazione dell'Autore come gli investimenti dell'INA risultino, rispetto alle altre imprese, più vari e distribuiti con maggiore uniformità. In particolare, il Prof. Merlani rileva come la tendenza alla diminuzione delle partecipazioni azionarie da parte dell'INA sia indice di una politica degli investimenti molto lodevole.

Nello stesso numero l'Avv. Ghersi si occupa del rischio suicidio nell'assicurazione vita, con particolare riferimento all'art. 1927 del cod. civ., del quale dà una corretta interpretazione.

La parte dottrinale contiene, inoltre, un articolo del Prof. Shirasugi, dell'Università giapponese di Kobe, nel quale si esamina diffusamente la legge giapponese sulla vigilanza delle imprese assicuratrici, nonché un studio dell'Avv. Garobbio di Zurigo sul controverso problema della natura giuridica dell'assicurazione contro gli infortuni.

Segue una rassegna statistica del Dott. Ciraci riguardante il raffronto fra alcuni numeri indici dell'attività assicurativa svolta negli esercizi 1951, 52 e 53 ed il corrispondente indice medio dei prezzi all'ingrosso.

Le note di «Varietà» sono tre: una del Sig. Govare di Parigi sullo sviluppo dell'assicurazione marittima in Francia negli anni del dopoguerra, una del Dott. Coletti sull'art. 18 del R.P. 21 luglio 1937 relativo alla indebita percezione degli assegni familiari da parte dei lavoratori, ed infine un'altra ampia nota del Dott. Ciraci sulla situazione patrimoniale e sui conti economici ed industriali delle imprese di assicurazioni operanti in Italia per gli esercizi 1951 e 1952.

Lo stesso numero contiene anche l'8ª puntata della Bibliografia italiana di diritto delle assicurazioni (assicurazioni marittime) compilata dal nostro Dott. Kohler.

Seguono il Notiziario, la Rassegna bibliografica, la Rassegna di legislazione italiana e nume-

rose sentenze in materia assicurativa.

Da segnalare il commento dell'Avv. Dusi ad una sentenza del Tribunale di Napoli, in merito alla capacità processuale del gerente di agenzia in economia, le cui massime sono state già riportate nel n. 12 di «Cronache».

L'Annuario Italiano delle Imprese Assicuratrici.

E' uscito l'Annuario Italiano delle Imprese Assicuratrici relativo al 1954. Il volume è diviso in quattro parti delle quali la prima riporta i dati statistici essenziali sulla industria assicurativa in Italia; le altre tre riportano, rispettivamente, le leggi fondamentali in materia assicurativa, l'ordinamento dell'ANIA, dei diversi Enti nei quali quest'ultima è rappresentata e dei Comitati e Consorzi tra le imprese assicuratrici, ed infine i bilanci 1952 di tutte le imprese assicuratrici operanti in Italia.

I dati statistici della prima parte sono oltremodo interessanti, perché permettono di effettuare utili raffronti fra i dati del 1952, ultimo anno d'indagine, e quelli degli anni precedenti. In particolare, con riferimento all'esercizio 1951 si rileva quanto segue:

1) un aumento di oltre 6 miliardi di lire nelle riserve patrimoniali di tutte le imprese, nazionali e straniere;

2) un incremento dell'incasso premi per il lavoro diretto ed indiretto italiano ed estero: rispettivamente, un incremento del 19,56% per il lavoro diretto e indiretto italiano e del 25,32% per il lavoro diretto e indiretto estero. In particolare, per quanto riguarda il nostro Istituto, l'incremento ha raggiunto in cifre assolute, rispettivamente, 2.313 milioni e 6 milioni 864 mila lire;

3) un aumento delle riserve tecniche per 17.860 milioni (oltre un miliardo per l'I.N.A.);

4) un aumento del rapporto sinistri-premi nei rami elementari del 3,11%;

5) una diminuzione dei capitali assicurati in tutte e tre le forme di assicurazioni sulla vita, una contemporanea riduzione nel numero dei contratti, ma un aumento del capitale medio assicurato.

Da rilevare, infine, che alla data del 30 aprile 1954 operavano in Italia 139 imprese di assicurazioni, con un aumento di 6 imprese rispetto al 1953.

Abbiamo letto...

Statistiche degli incidenti stradali nel 1953.

Le statistiche pubblicate dallo A.C.I. sugli incidenti stradali nel 1953 suscitano serie preoccupazioni in Piero Cosucci, che, in una nota sul «Globo» del 23 ottobre, le sottopone ad esame.

Le statistiche riflettono una situazione che ci appare sempre più grave anche leggendo le cronache dei giornali, i quali non fanno che riferire incidenti di sempre più allarmante entità e gravità. La causa principale di essi è data dall'inosservanza delle norme che regolano la circolazione. Infatti, per i primi dieci mesi del 1953, tale causa incide nel doloroso fenomeno per il 39,79 per cento, seguita dalla imprudenza che rappresenta il 36,91 per cento del totale. L'1,70 per cento è dato dallo stato psicofisico, il 2,70 per cento dalle avarie, il 18,90 per cento da varie cause non classificabili. I giorni in cui si sono verificati più incidenti sono stati - nello ordine - il sabato, il lunedì e la domenica. A dare un'idea efficace della gravità della situazione basta riflettere che sulle strade nazionali si verifica un incidente ogni 4 minuti e mezzo e che si registra un sinistro mortale in uno spazio di tempo inferiore a due ore.

La disponibilità dei capitali in Svizzera e la situazione del risparmio.

La Svizzera, Paese di neppure cinque milioni di anime, si trova ad abbondare eccessivamente di capitali. A favorire questa abbondanza, scrive Giuseppe Biscossa sul «Globo» del 29 ottobre, ha concorso in larga parte l'A.V.S. (Assicurazione vecchiaia e superstiti), a cui sono affluiti i capitali in misura assai superiore a quella preveduta al momento della sua istituzione, tanto da divenire uno dei massimi organismi finanziari della Confederazione. Divenuta la più temibile concorrente degli Istituti bancari svizzeri, i suoi investimenti alla data del 31 agosto di quest'anno risultavano destinati per il 33 per cento alla Confederazione, per il 14 per cento ai Cantoni, per il 12 per cento

ai Comuni, per il 18 per cento alle centrali di obbligazioni fondiarie, per l'11 per cento alle banche cantonali e per l'8 per cento alle aziende pubbliche. La cosa acquista maggior significato ove si tenga conto dell'attuale difficoltà esistente nel Paese per il collocamento dei capitali. Lo eccesso delle offerte di capitali porta al ribasso del tasso di interesse venendone a subire danno non solo i piccoli risparmiatori, ma anche le compagnie di assicurazioni, che debbono fare massimo conto di un rendimento costante ed adeguato delle proprie disponibilità.

Tuttavia la pratica del risparmio e anche lo sviluppo assicurativo non ne sono rimasti depressi, in quanto i depositi a media ed a lunga scadenza presso le banche sono passati dalla media annua di 600 milioni di franchi svizzeri (circa 90 miliardi di lire) nel periodo 1946-1951, alla media di 1100 milioni di franchi svizzeri (165 miliardi di lire) nel 1952-1953, mentre la parte di reddito nazionale impiegata dagli svizzeri in assicurazioni è salita dal 7,8 per cento al 12,6 per cento.

Difesa della stabilità monetaria

L'«Agenzia Economica Finanziaria» pubblica: «Siamo in grado di riferire che il Ministero del Tesoro, rispondendo ad una richiesta di possibile «rivalutazione delle rendite vitalizie immediate costituite prima del 1945» ha, nei giorni scorsi, affermato: «Una eventuale revisione del principio dell'ostinazione dei debiti pecuniari con mo-

neta avente corso legale al momento del pagamento e per il suo valore nominale, sancito dall'articolo 1277 del codice civile, avrebbe delle ripercussioni talmente sensibili da sconvolgere tutta la politica economica e monetaria finora seguita e creerebbe un precedente assai pericoloso non solamente per le rivendicazioni di rivalutazione di tutto il debito pubblico, ma anche ai fini degli apprezzamenti sulla attuale stabilità monetaria».

Qui rispondiamo a...

Prof. Primo BRATTI - Cesena

Siamo lieti di pubblicare la sua lettera nella rubrica «Come vado la mia merce»; la ringraziamo vivamente per le sue cortesi espressioni e ci rallegriamo con lei per l'entusiasmo giovanile che si rivela dalle sue parole.

EUGENIO NASTRI - Salerno

Abbiamo ricevuto la sua comunicazione e periamo vive condoglianze per la perdita del suo collaboratore.

Comm. Vincenzo RIALDI - Madrid

Abbiamo ricevuto il dépliant con la relazione sull'attività svolta nel 1953 dalla Società italiana di beneficenza di Madrid, della quale Ella è stato recentemente eletto Presidente. Mentre Le esprimiamo il nostro compiacimento per la fiducia accordataLe dalla Colonia italiana e per l'accresciuto prestigio di cui Ella viene a godere anche presso le nostre Autorità diplomatiche e gli ambienti economici, formuliamo per Lei i migliori auguri per il nuovo campo di meritoria attività.

Piero CAPRA - Robbio Lomellina

Certamente per disguido postale non Le è pervenuto il fascicolo di «Cronache», che Ella desidera particolarmente di ricevere. Abbiamo provveduto ad inviarGliene un'altra copia.

Naseite

Una graziosa bimba, Federica, è venuta ad allietare il 30 ottobre la casa del Dr. Guido Fallani, Agente Generale di Frosinone.

Anche la casa del Sig. Albano Ingrams, Agente viaggiante presso l'Agenzia Generale di Arezzo, è stata allietata, il 2 novembre, dalla nascita di una bimba, Maria Serena.

Ai genitori felici ed alle piccole gli auguri più vivi di «Cronache».

Nozze

Il 14 ottobre scorso, nella chiesa di S. Eugenio, si sono uniti in matrimonio il Sig. Antonio Magnifico, della Direzione Generale, con la Sig.na Clara Giaccheri.

Agli sposi le più sentite felicitazioni e più vivi auguri di «Cronache».

Laurea

Si è laureato il 30 ottobre in Scienze Statistiche ed Attuariali, presso l'Università di Roma, Piero ERBA, figliuolo del nostro Collega Comm. Angelo Erba, discutendo la tesi: «Studio economico-statistico sul rendimento in un settore produttivo».

Vivissime felicitazioni, sia al neo dottore che ha conseguito la laurea con il massimo dei voti, che al suo babbo.

L U T T I

Il Dott. Franco Marinone, Reggente l'Ispektorato Generale delle Assicurazioni al Ministero Industria e Commercio, è stato colpito negli affetti più cari con la perdita della Sua eletta Consorte, avvenuta il 10 novembre u. s.

«Cronache dell'I.N.A.» si associano all'unanime compianto e porgono al Dott. Marinone le loro più sentite condoglianze.

Il 13 novembre è deceduto in Cava dei Tirreni il Sig. Filippo Capuano, apprezzato agente produttore dell'Agenzia Generale di Salerno. Ai famigliari, le più vive condoglianze di «Cronache».



A proposito, Francesco, hai pagato il premio della tua assicurazione sulla vita? (El vendedor de Seguros)

In questo fascicolo

Scritti di:

R. BRACCO - M. BORSELLA - P. BRATTI - G. CIPRIANI - P. CLEMENTE - R. CULTRERA - P. DE CRESCENZIO - A. DI LILLO - A. GENTILI - S. GUIDARELLI - A. KOHLER - G. MANFRIDI - L. MANNONI BIASIOTTI - S. MATRICARDI - F. MENCATO - O. NATOLI - D. POPI - V. RIALDI - A. RINALDI - M. SANVITO

CRONACHE DELL' I. N. A.

Numero 19 - Novembre 1954

Dir. resp.: Dott. S. Matricardi
Autorizzazione del Tribunale di Roma 25 Maggio 1953
n. 3317 di reg.

Tip. BIMOSPA - Roma