

# Cronache dell'INA

BOLLETTINO TECNICO E D'INFORMAZIONE

20

DICEMBRE 1954

Cronache dell'I.N.A. oggi e domani ♦  
Il Gruppo I.N.A. nel 1953 ♦ L'attività  
economico-sociale in Italia nel 1954 ♦  
Le tariffe dell'I.N.A. ♦ Concorso vetri-  
ne 1954 ♦ Materiale di propaganda per  
il 1955 ♦ "Oggi e domani", batte alle  
porte ♦ Rischio e certezza ♦ L'attività  
edilizia nel 1954 ♦ Nella Direzione Ge-  
nerale ♦ Gli investimenti dell'I.N.A.  
nell'esercizio 1954 ♦ Vita dell'Assitalia  
♦ Nella Fiumeter ♦ Lettera aperta ♦  
Nelle Agenzie Generali ♦ Propaganda  
delle Agenzie Generali ♦ I.N.A. Scuola  
♦ I.N.A. Sport ♦ La stampa sull'I.N.A.  
♦ Come vendo la mia merce ♦ A chi  
obietta, rispondete così ♦ Note di  
medicina assicurativa ♦ L'aggiornamento  
della legislazione italiana nell'esercizio  
delle assicurazioni private ♦ Nel mondo  
assicurativo ♦ Massime di giurisprudenza  
♦ Abbiamo letto ♦ Indice dell'anno 1954

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, 81

La tecnica delle Compagnie di assicurazione, e quindi anche del nostro Istituto, non consente di tirare le somme del lavoro di un anno che verso il mese di giugno. Bisognerà quindi rimandare a più tardi il consuntivo del 1954, nella sua completezza. Ma di già talune cifre si possono anticipare, qualcuna in via provvisoria, sebbene con previsione di scarti minimi, altre in termini più definitivi. D'altronde, se le cifre della produzione, che appartengono al primo ordine di dati or ora indicato, e le cifre degli investimenti, che fanno parte del secondo ordine di dati, non sono tutto il bilancio di un'Azienda, che risulta da elementi contabili ben più molteplici e complessi, esse costituiscono pur sempre due capisaldi che, alla fine dell'anno, possono dare comunque un'idea di quel che è stato il dinamismo dell'Azienda nell'annata. Ora, le cifre della produzione — che sarebbero state, desideriamo dirlo subito, anche più robuste, se la battuta di arresto nella definizione del problema del Fondo Indennità Impiegati non si fosse negativamente ripercossa nella stipulazione delle polizze collettive aziendali (registriamo tuttavia con soddisfazione che per recente iniziativa del Ministro del Lavoro, On.le Vigorelli, la soluzione del problema ha ricevuto un energico impulso che fa bene sperare) — possono considerarsi soddisfacenti, dal momento che segnano nel loro complesso un supero che rispetto alla produzione dell'anno precedente è intorno al 10 per cento. Per quanto riguarda gli investimenti, 18 miliardi e mezzo di pagamenti fatti nel 1954 e oltre 51 miliardi di impegni contratti nello stesso anno, con massicci interventi per l'edilizia pubblica e per il patrimonio immobiliare dell'I.N.A., per l'agricoltura, per varie opere pubbliche o di pubblico interesse, stanno a testimoniare la imponenza e la socialità della nostra azione, e comprovano le caratteristiche delle quali l'I.N.A. è a giusto titolo orgoglioso, di essere un grande Ente di Stato, che, in un regime di concorrenza con le imprese private, è al servizio della collettività e all'avanguardia nella diffusione dello spirito di previdenza e del risparmio.



Corporate Heritage  
& Historical Archive

# "Cronache dell'INA"

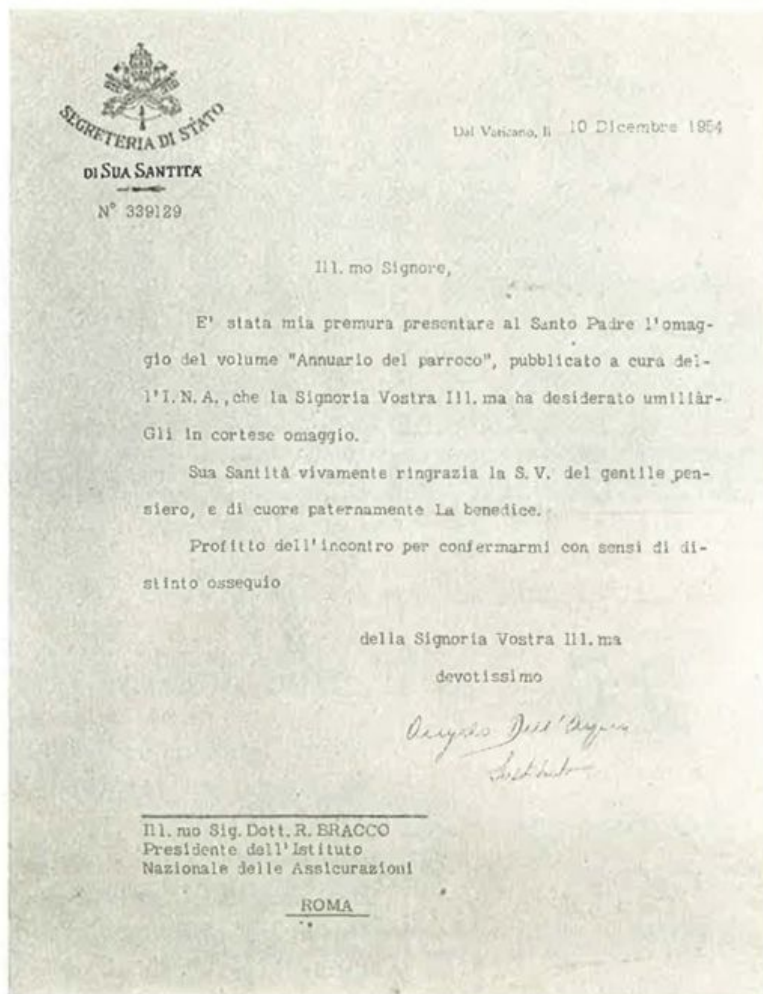
## oggi e domani

L'indice col quale si chiude questo fascicolo di «Cronache dell'INA» rispecchia l'attività di un'annata di lavoro particolarmente intensa e densa di contenuto. Gli undici fascicoli del Bollettino usciti quest'anno testimoniano l'impegno e lo slancio con i quali si è operato e cooperato, al centro ed alla periferia, per l'affermazione del nostro Ente nella gara continuamente rinnovantesi per la diffusione sempre maggiore della previdenza assicurativa libera. Il fervore col quale ci si è prodigati nell'adempimento del proprio mandato, nell'assolvimento del proprio compito, lo spirito di sacrificio col quale sono state affrontate situazioni difficili e talora repellenti, il costante e fedele attaccamento alla propria azienda anche quando non si vedeva chiaramente il riconoscimento del proprio lavoro o si dubitava di poterlo conseguire, dovranno attendere ancora per qualche mese il conforto ed il suggello dei risultati di bilancio dell'esercizio, risultati che peraltro già da oggi si possono qualificare positivi e soddisfacenti. Ma, prima e più ancora dei risultati, vale per tutti coloro che lavorano nell'INA, e con l'INA, la soddisfazione del dovere compiuto e compiuto bene. Nel nostro campo di lavoro, talvolta così arido e ingrato, non sempre la messe che si raccoglie è così abbondante da ricompensare pienamente le energie impiegate. Non sarebbe quindi sempre equo commisurare l'entità dello sforzo con l'esito che se ne è avuto, anche perchè l'esito, quello pieno, può venire a molta distanza di tempo, col verificarsi di circostanze che non sussistevano nel momento in cui si dispiegava in tutta la sua potenza la nostra attività. E l'attività illustrata da «Cronache dell'INA» è rilevantissima, le iniziative delle quali si è dato conto molteplici e varie, i fatti e le realizzazioni annotati nel corso dell'anno sono ricchi di contenuto; ma, come la buona semente lanciata a piene mani sui campi arati deve, prima di germogliare e svilupparsi in piena luce, rimanere nascosta nel grembo della terra, così il lavoro compiuto quest'anno manifesterà la sua reale portata soltanto negli esercizi prossimi.

Chi ha seguito «Cronache dell'INA» dal primo numero, uscito nel maggio 1953, avrà notato come

il nostro periodico aziendale si sia man mano venuto arricchendo di nuove rubriche ed il numero delle pagine sia gradualmente aumentato, per la mole crescente del notiziario, degli articoli e delle illustrazioni. E' stato, infatti, intendimento della Presidenza e della Direzione Generale allargare sempre più la base informativa e formativa ad un tempo del Bollettino, facendo sì che tutti i vari settori di attività dell'Azienda vi fossero rispecchiati con maggiore o minore frequenza a seconda della rispettiva importanza. Non c'è stata manifestazione della periferia, non c'è stato avvenimento in questa o quella Agenzia Generale, che, portato a conoscenza della Redazione, non sia stato convenientemente illustrato sulle colonne del Bollettino. E siccome si è fatto il possibile perchè ciascun fascicolo venisse recapitato al domicilio di ciascun collaboratore, si è veramente ottenuto quel collegamen-

to tra tutte le migliaia di appartenenti alla grande famiglia dell'INA, che, pur riconoscendo estremamente giovevole ai fini aziendali, non si sarebbe potuto diversamente conseguire. Oggi, invece, attraverso «Cronache dell'INA», tutto ciò che di nuovo, d'interessante, di utile viene fatto in una circoscrizione agenziale, è portato a conoscenza di tutta la organizzazione, col vantaggio di alimentare quella emulazione, quel desiderio di non essere da meno, quella interiore spinta a fare sempre più e meglio, fino a superare se stessi, che traggono appunto la loro origine dalla conoscenza di ciò che fanno «gli altri» nel comune campo di lavoro o nell'esercizio della stessa attività. Non sappiamo se il proposito da noi perseguito è stato sempre realizzato. I molti consensi e le poche critiche che fino ad oggi hanno rappresentato il giudizio dei lettori del periodico, non possono, anzi non debbono farci pensare



Alla lettera con la quale il Presidente accompagnava una copia dell'«Annuario del Parroco» da umiliare in omaggio all'Augusto Pontefice S. S. Pio XII, S. E. Rev.ma Mons. Angelo dell'Acqua, Sostituto alla Segreteria di Stato di Sua Santità, si è compiaciuto rispondere col venerato documento qui sopra riprodotto.

che si sia raggiunta la formula ideale. Se ci confrontiamo con gli altri — ed oggi anche in Italia i periodici aziendali vanno aumentando di numero — vediamo con soddisfazione che si possono registrare non pochi punti al nostro attivo. Ma questo non ci può far desistere dal proposito e dalla volontà di migliorare, nella forma e nel contenuto, il nostro periodico, giovandoci molto della esperienza compiuta in venti mesi di vita.

Come saranno le «Cronache dell'I.N.A.» del 1955? E' presto detto: migliori di quelle del 1954. E' un impegno che assumiamo con i lettori, soprattutto con quelli più attenti e vicini alla nostra fatica. E si tratta di un impegno preso non avventatamente, perchè non poggia soltanto sulle possibilità e sulla volontà dei pochissimi che attendono più direttamente alla redazione del Bollettino e che pertanto hanno una maggior somma di responsabilità in ordine alla preparazione di ciascun fascicolo, ma poggia altresì sulla collaborazione dei molti - e vorremmo che fosse ancor di più - che dal centro e dalla periferia danno a «Cronache» un concreto e sostanziale contributo di articoli, note e notizie, costituenti la espressione di una intelligente e meditata esperienza di lavoro. A miglioramenti e perfezionamenti nella veste esteriore nei caratteri e nella impaginazione, che ne renderanno ancor più decoroso il volto, corrisponderà all'interno l'introduzione di nuove rubriche, una maggior cura negli argomenti di tecnica assicurativa, un più esteso e completo notiziario delle Agenzie, un maggior collegamento con i fatti della vita economica nazionale, una più frequente ed ampia corrispondenza con i lettori, una migliore scelta delle notizie dal mondo assicurativo, una più circostanziata documentazione della consistenza e della solidità della nostra Azienda, una più frequente messa in comune delle esperienze acquisite dai migliori collaboratori nella raccolta di nuovi affari, una segnalazione sempre più accurata dei suggerimenti e delle idee di Agenti e produttori di altri Paesi che si sono imposti all'attenzione del mondo assicurativo internazionale. Se saremo ancora sorretti dalla simpatia e dalla benevolenza che ci hanno finora accompagnati, non verremo meno all'attesa, e «Cronache dell'I.N.A.» costituiranno ancora sempre più e meglio, un utile e prezioso amico e consigliere.

# IL GRUPPO I.N.A. NEL 1953

*I dati ministeriali confermano la solidità della posizione del Gruppo I.N.A. sul mercato italiano delle assicurazioni private.*

I premi complessivamente percepiti in Italia in tutti i rami — assicurazioni sulla vita e assicurazioni contro i danni — dalle Imprese di assicurazione per gli affari diretti sono ammontati nel 1953 a lire 132.429 milioni, con un incremento di L. 17.062 milioni rispetto al 1952, anno in cui si era registrata la cifra di L. 115.367 milioni.

La quota di tali premi percepita dal Gruppo I.N.A. (Istituto Nazionale delle Assicurazioni per il ramo vita, «Praevidentia» per la capitalizzazione, «Le Assicurazioni d'Italia» e «Fiumeter» per i rami elementari) è stata nel 1953 di L. 30.601 milioni, con un incremento di lire 3.441 milioni rispetto al 1952, anno in cui si era registrata la cifra di L. 27.160 milioni. La quota stessa rappresenta, rispetto al totale, poco più del 23%, ma essa è tale da fare del Gruppo I.N.A. il più forte complesso assicurativo del mercato italiano per il lavoro svolto in Italia.

I premi complessivi del lavoro diretto del Gruppo I.N.A. sono distribuiti come risulta dal prospetto riportato in calce.

Tutte le Imprese del Gruppo INA tra il 1952 e il 1953 hanno segnato, nei premi di competenza dell'esercizio, un incremento più o meno cospicuo, ma sempre ragguardevole e comunque, tenuto conto delle condizioni di lavoro, soddisfacente. Il Gruppo I.N.A. è stato in grado di soddisfare, per la completezza delle forme di assicurazione messe a disposizione del pubblico — dalle assicurazioni sulla vita in forma ordinaria e popolare alla capitalizzazione e alle assicurazioni contro i danni delle cose — ogni esigenza assicurativa di singoli, di collettività e di Aziende, e di farlo con prontezza, correttezza, capacità tecnica e sollecitudine nei confronti del cliente, soprattutto nel momento del verificarsi dell'evento per il quale era stata predisposta la copertura assicurativa. La crescente fiducia del pubblico nell'Ente di Sta-

to e nelle sue Società collegate sarà ulteriormente documentata dalle cifre afferenti all'esercizio 1954, che ormai volge al termine e, ancora di più, sarà dimostrata da quelli che promettono di essere gli ancor più cospicui risultati dell'immediato avvenire, derivanti dal pieno dispiegamento dell'efficacia dei provvedimenti in corso di attuazione per rendere sempre più popolare la pratica della libera previdenza.

Il Gruppo I.N.A. ha comunque consolidato la sua indiscussa posizione di primato, come si rileva dal prospetto a pagina quattro nel quale, accanto alle cifre dei premi di competenza dell'esercizio 1953, sono riportate, per gli eventuali confronti, anche quelle relative ai premi di competenza del 1952.

La posizione di preminenza dell'I.N.A. risulta ancora più e meglio dal prospetto di pag. 5, relativo alle «riserve matematiche» ed altre «riserve tecniche», compilato, per gli esercizi 1953 e 1952, per i maggiori gruppi di Imprese assicuratrici operanti in Italia e riferito al solo lavoro italiano. Il distacco, infatti, è ancora più sensibile di quello, già rilevante, riscontrato per i premi di competenza.

Le cifre ora esposte integrano e completano quelle riportate nel precedente fascicolo per il solo ramo vita e costituiscono, pur riferite ad una situazione che ormai si può ritenere largamente superata dalla chiusura di un altro esercizio, la più chiara testimonianza del prestigio di cui l'I.N.A. gode sul mercato italiano, prestigio che non è stato mai intaccato, nemmeno da tristi vicende che ormai si possono relegare tra le cose passate, e che si è in questi ultimi anni ulteriormente rafforzato, per la serietà e l'impegno con i quali da tutti coloro che operano nel suo ambito, al centro e alla periferia, si è lavorato avendo solo di mira l'interesse superiore della collettività e del Paese.

## PREMI DIRETTI DEL GRUPPO I. N. A.

	1953		1952		Incremento	
	L.	%	L.	%	L.	%
I. N. A. . . . .	20.629	67	18.261	67	2.368	13
Assitalia . . . . .	6.230	21	5.667	21	563	10
Fiumeter . . . . .	3.194	10	2.735	10	459	17
Praevidentia . . . . .	548	2	497	2	51	10
TOTALI . . . . .	30.601	100	27.160	100	3.441	13



LAVORO DIRETTO ITALIANO

PREMI ED ACCESSORI INCASSATI NEL 1952 E NEL 1953 DA COMPAGNIE E DA GRUPPI DI COMPAGNIE AGENTI IN ITALIA

(in milioni di lire)

GRUPPI E IMPRESE		PREMI 1953			PREMI 1952		
		Vita	Danni	Totale	Vita	Danni	Totale
GRUPPO I. N. A.	Istituto Nazionale delle Assicuraz.	20.629	—	20.629	18.261	—	18.261
	Le Assicurazioni d'Italia . . . . .	—	6.230	6.230	—	5.667	5.667
	Fiumeter . . . . .	—	3.194	3.194	—	2.735	2.735
	Prævidentia . . . . .	548	—	548	497	—	497
	<b>Totale</b>	<b>21.177</b>	<b>9.424</b>	<b>30.601</b>	<b>18.758</b>	<b>8.402</b>	<b>27.160</b>
Gruppo « Generali »	Assicurazioni Generali . . . . .	5.512	12.761	18.273	4.875	11.531	16.406
	Alleanza Assicurazioni . . . . .	3.350	—	3.350	2.779	—	2.779
	Mutue Riunite Grandine . . . . .	—	242	242	—	214	214
	La Pace . . . . .	—	913	913	—	751	751
	Comp. di Assic.ni dell'Agricoltura	—	416	416	—	408	408
	<b>Totale</b>	<b>8.862</b>	<b>14.332</b>	<b>23.194</b>	<b>7.654</b>	<b>12.904</b>	<b>20.558</b>
Gruppo « R.A.S. »	Riunione Adriatica di Sicurtà .	3.784	5.062	8.846	3.501	4.596	8.097
	Assicuratrice Italiana . . . . .	—	4.032	4.032	—	3.270	3.270
	Unione Subalpina Assicurazione	—	1.002	1.002	—	816	816
	L'Italia . . . . .	—	560	560	—	420	420
	Mutua Assicuratrice Cotoni . .	—	129	129	—	133	133
	Comp. Europea Merci e Bagagli	—	19	19	—	18	18
	<b>Totale</b>	<b>3.784</b>	<b>10.804</b>	<b>14.588</b>	<b>3.501</b>	<b>9.253</b>	<b>12.754</b>
Gruppo « Toro »	Compagnia Anonima di Torino .	1.666	3.494	5.160	1.411	2.888	4.299
	La Vittoria . . . . .	—	1.295	1.295	—	1.133	1.133
	La Preservatrice . . . . .	—	647	647	—	513	513
	Alleanza - Securitas - Esperia .	—	1.074	1.074	—	938	938
	<b>Totale</b>	<b>1.666</b>	<b>6.510</b>	<b>8.176</b>	<b>1.411</b>	<b>5.472</b>	<b>6.883</b>
Gruppo « Reale Mutua »	Soc. Reale Mutua Assicurazioni	1.036	4.191	5.227	1.050	3.721	4.771
	S. A. R. A. . . . .	—	1.504	1.504	—	1.106	1.106
	Istituto Italiano di Previdenza .	130	862	992	143	763	906
	<b>Totale</b>	<b>1.166</b>	<b>6.557</b>	<b>7.723</b>	<b>1.193</b>	<b>5.590</b>	<b>6.783</b>
Società Assicuratrice Industriale . . . . .		—	6.488	6.488	—	5.082	5.082
Gruppo « Fondiaria »	La Fondiaria Vita . . . . .	1.313	—	1.313	1.041	—	1.041
	La Fondiaria Incendio . . . . .	—	1.870	1.870	—	1.670	1.670
	La Fondiaria Infortuni . . . . .	—	1.355	1.355	—	1.151	1.151
	La Previdente . . . . .	—	864	864	—	736	736
	La Reale Grandine . . . . .	—	477	477	—	374	374
	La Previdente Vita . . . . .	306	—	306	263	—	263
	La Fenice Grandine . . . . .	—	147	147	—	126	126
	<b>Totale</b>	<b>1.619</b>	<b>4.713</b>	<b>6.332</b>	<b>1.304</b>	<b>4.057</b>	<b>5.361</b>
Compagnia di Milano . . . . .		904	3.319	4.223	795	2.747	3.542
Levante . . . . .		—	2.692	2.692	—	2.496	2.496
Compagnia Tirrena . . . . .		358	1.774	2.132	364	1.096	1.460
Società Cattolica di Assicurazioni . . . . .		470	1.588	2.058	428	1.329	1.757
F. A. T. A. . . . .		—	2.052	2.052	—	1.696	1.696
Gruppo « Abeille »	Abeille Grandine . . . . .	—	213	213	—	176	176
	Abeille Incendi e Infortuni . . . . .	—	1.371	1.371	—	1.095	1.095
	Abeille Vita . . . . .	139	—	139	111	—	111
		<b>Totale</b>	<b>139</b>	<b>1.584</b>	<b>1.723</b>	<b>111</b>	<b>1.271</b>
Compagnie Riunite di Assicurazione . . . . .		89	1.495	1.584	69	1.306	1.375
Zurigo . . . . .		—	1.295	1.295	—	1.082	1.082
Gruppo « Italiana »	Italiana Incendio e R. D. . . . .	—	919	919	—	828	828
	Italiana Vita . . . . .	374	—	374	341	—	341
	<b>Totale</b>	<b>374</b>	<b>919</b>	<b>1.293</b>	<b>341</b>	<b>828</b>	<b>1.169</b>
Europa . . . . .		—	1.175	1.175	—	1.175	1.175
Lloyd Italico e L'Ancora . . . . .		—	980	980	—	886	886
Unione Mediterranea di Sicurtà . . . . .		—	901	901	—	936	936
Union . . . . .		—	869	869	—	786	786
Gruppo « Duomo »	Vecchia Mutua Grandine . . . . .	—	417	417	—	356	356
	Il Duomo . . . . .	—	307	307	—	268	268
	Cassa Generale di Assicurazioni	—	114	114	—	85	85
		<b>Totale</b>	—	<b>838</b>	<b>838</b>	—	<b>709</b>
S. A. S. A. . . . .		—	825	825	—	945	945
Istituto Naz. Prev. e Cred. Comunicazioni . . . . .		591	—	591	550	—	550
Gruppo « Minerva »	La Minerva Vita . . . . .	35	—	35	—	—	—
	La Minerva . . . . .	—	402	402	27	373	400
	La Trinacria . . . . .	—	66	66	—	51	51
	La Sicurtà Cristalli . . . . .	—	55	55	—	48	48
	<b>Totale</b>	<b>35</b>	<b>523</b>	<b>558</b>	<b>27</b>	<b>472</b>	<b>499</b>
Mutua Marittima Nazionale . . . . .		—	469	469	—	577	577
Altre Imprese . . . . .		84	8.985	9.069	91	7.673	7.764
<b>Totale</b>		<b>41.318</b>	<b>91.111</b>	<b>132.429</b>	<b>36.597</b>	<b>78.770</b>	<b>115.367</b>



# L'attività economico-sociale in Italia nel 1954

Scopo essenziale della presente rassegna non è quello di prospettare un quadro dell'attività economico-sociale in Italia nel 1954 sulla base degli elementi finora disponibili, ma di fermare l'attenzione su un certo numero di dati dai quali possono dedursi indizi, più o meno diretti, sulle attuali possibilità assicurative, nonché motivi di fiducia per gli assicuratori e di persuasione per gli assicurandi. Ecco perchè non si troveranno qui taluni dati che, pur essendo di notevole importanza ed interesse, avrebbero troppo ampliato la rassegna.

Per considerazioni generali sulle possibilità di utilizzazione dei dati, rimandiamo alla trattazione piuttosto diffusa apparsa in un fascicolo precedente (1). Qui ci limitiamo a far osservare che quasi sempre abbiamo riportato — insieme con i dati dei tre mesi dell'anno precedente corrispondenti agli ultimi tre mesi del 1954 considerati: e ciò allo scopo

di rendere possibile quella comparazione, per quanto limitata, fra manifestazioni del fenomeno in epoche corrispondenti, che è necessaria ai fini di un esame, sia pure sommario, dei fenomeni che risentono in misura apprezzabile del fattore stagionale.

*Tutti i numeri indici riportati sono, salvo indicazione diversa, in base 1938 = 1.*

## AGRICOLTURA (Tab. 1)

Accenniamo anzitutto all'andamento dell'agricoltura e dell'industria. Per l'agricoltura non si hanno ancora i dati riguardanti la produzione 1954 relativi alle coltivazioni più importanti: la produzione di frumento, che nel 1951 era stata di 69.618 migliaia di quintali, nel 1952 di 78.762, nel 1953 di 90.400, con una produzione media per ettaro rispettivamente di 14,7, 16,8, 19,0 quintali, è stata,

senza dubbio, notevolmente inferiore nel 1954. A titolo indicativo dell'andamento della stagione, si accenna che per i cereali minori dei quali si hanno i dati (segala, orzo, avena) si riscontra una diminuzione rispetto al 1953, sia nella produzione totale, sia in quella per ettaro.

Riportiamo gli indici dei prezzi all'ingrosso per i « cereali » e per le « derrate alimentari di origine animale », cioè per le due voci che, dal punto di vista della produzione vendibile (giusta il bilancio economico nazionale 1953), sono di gran lunga le più importanti (con prevalenza della seconda voce) nel settore dell'agricoltura. Mentre per i cereali i prezzi sono ribassati rispetto al 1953, per le derrate di origine animale si è avuto un aumento abbastanza sensibile.

Sono cresciute le retribuzioni dei lavoratori dell'agricoltura (gli indici riportati si riferiscono ai salari contrattuali — compresi gli assegni fa-

**LAVORO ITALIANO DIRETTO E INDIRETTO**  
RISERVE MATEMATICHE, TECNICHE E CAUZIONI AL 31-12-1952 E AL 31-12-53 PER IL LAVORO ITALIANO,  
DEI PRINCIPALI GRUPPI ASSICURATIVI  
(milioni di lire)

GRUPPI	1953 RISERVE MATEMATICHE, TECNICHE E CAUZIONI	1952 RISERVE MATEMATICHE, TECNICHE E CAUZIONI	GRUPPI	1953 RISERVE MATEMATICHE, TECNICHE E CAUZIONI	1952 RISERVE MATEMATICHE, TECNICHE E CAUZIONI
<b>GRUPPO « I. N. A. »</b>			<b>GRUPPO « TORO »</b>		
Istituto Nazionale delle Assicurazioni	82.731	69.055	Anonima Torino (Vita) . . . . .	5.504	4.435
Le Assicurazioni d'Italia . . . . .	1.551	1.223	» » (Danni) . . . . .	1.629	769
Fiumeter . . . . .	688	426	La Vittoria . . . . .	393	274
Prævidentia . . . . .	3.994	3.478	La Preservatrice . . . . .	220	172
	<b>88.964</b>	<b>74.182</b>	Allsecures . . . . .	328	286
				<b>8.074</b>	<b>5.936</b>
<b>GRUPPO « GENERALI »</b>			<b>GRUPPO « FONDIARIA »</b>		
Assicurazioni Generali (Vita) . . . . .	19.495	16.307	Fondiarìa Vita . . . . .	3.935	3.155
» » (Danni) . . . . .	3.787	2.278	Fond. Inc. Inf. Reale Grandine . . . . .	1.072	921
Mutue Riunite Grandine . . . . .	50	47	La Previdente (Vita) . . . . .	880	701
Alleanza Assicurazioni . . . . .	6.803	5.084	» » (Danni) . . . . .	270	232
La Pace . . . . .	285	234	La Fenice Grandine . . . . .	29	24
Comp. di Assic. Agricoltura . . . . .	128	83		<b>6.186</b>	<b>5.033</b>
	<b>30.548</b>	<b>24.033</b>	<b>GRUPPO « REALE MUTUA »</b>		
			Soc. Reale Mutua di Assic. (Vita)	3.258	2.695
<b>GRUPPO « R. A. S. »</b>			» » » » (Danni)	1.160	1.059
R. A. S. (Vita) . . . . .	12.979	10.732	Istituto Italiano di Previdenza (Vita)	316	261
» » (Danni) . . . . .	1.510	1.242	» » » » (Danni)	267	202
L'Assicuratrice Italiana . . . . .	1.299	855	S. A. R. A. . . . .	543	213
Unione Subalpina Assicurazioni . . . . .	310	219		<b>5.544</b>	<b>4.430</b>
L'Italica . . . . .	139	104	<b>GRUPPO « MILANO »</b>		
Mutua Assicuratrice Cotoni . . . . .	33	40	Comp. di Milano (Vita) . . . . .	3.358	2.816
Comp. Europea Merci e Bagagli . . . . .	4	4	» » » (Danni) . . . . .	1.141	835
	<b>16.274</b>	<b>13.196</b>		<b>4.499</b>	<b>3.651</b>
			Totale sei Gruppi (meno I.N.A.)	<b>71.125</b>	<b>56.279</b>



miliari e gli altri assegni dovuti — per i salariati fissi e braccianti, uomini coniugati.

## INDUSTRIA (Tab. 2)

Per l'industria, diamo anzitutto gli indici della produzione in generale (esclusa l'edilizia) e gli indici per le industrie manifatturiere nel loro complesso (che nel 1953 hanno reso un prodotto netto quasi quadruplo di quello risultante globalmente per gli altri rami di tale attività economica: industrie estrattive, delle costruzioni, dell'elettricità, del gas e dell'acqua); riportiamo poi gli indici relativi alle classi delle industrie manifatturiere che hanno reso nel 1953 maggior prodotto netto (e anzitutto alle industrie meccaniche e alimentari, che hanno assorbito insieme il 47,3% del prodotto netto delle industrie anzidette) ed infine l'indice per le industrie elettriche. Per l'edilizia, diamo il numero dei vani contenuti nei fabbricati ad uso di abitazione costruiti nei capoluoghi di provincia e nei comuni con oltre 20.000 abitanti. Come si vede dalla suindicata tabella, gli indici più generali mostrano nel 1954 - al disopra delle sensibilissime differenze che si presentano fra le singole classi delle industrie manifatturiere — un ritmo ascensionale spesso non inferiore, o superiore a quello realizzato nel 1953 rispetto al 1952; e anche i dati sull'edilizia indicano nel 1954 un ritmo ascensionale simile a quello del 1953.

Per quanto riguarda i prezzi all'ingrosso, rileviamo che la maggior parte degli indici segna una diminuzione rispetto al 1953. In diminuzione più notevole: « fibre tessili naturali e artificiali », « pelli crude » (particolare forte), « pelli conciate », « rottami metallici » (fortissima fino all'agosto 1954, ma molto attenuata in settembre), « prodotti siderurgici » (attenuata negli ultimissimi mesi), « combustibili vegetali » (attenuata negli ultimi mesi), « concimi chimici » (negli ultimi mesi), « solfo e antiparassitari » (attenuata negli ultimi mesi). In aumento abbastanza notevole, « olii minerali » e « laterizi ». Gli altri prezzi presentano modeste variazioni.

Importanza notevole presenta anche l'andamento delle retribuzioni; gli indici dei salari contrattuali degli operai mostrano un ritmo di aumento abbastanza uniforme per tutti i rami e classi dell'industria — nonostante le differenze, talvolta assai forti, fra il livello delle retribuzioni nei diversi rami e classi — e pertanto danno un'idea abbastanza precisa dell'andamento delle retribuzio-

ni (gli indici comprendono anche l'edilizia: essi si riferiscono agli uomini coniugati, e includono gli assegni familiari). Gli indici degli stipendi contrattuali per gli impiegati dell'industria — relativi anch'essi agli uomini coniugati e comprensivi degli assegni familiari — possono avere rilevanza dato il livello raggiunto e il ritmo ascensionale, anche agli effetti della nostra produzione. (Gli indici per il settembre 1954, che per esigenze tipografiche non figurano nella tabella, sono per gli operai e per gli impiegati, rispettivamente 79,46 e 58,81).

## FINANZE, MONETA E CREDITO (Tab. 3-4)

Nel campo monetario, creditizio e finanziario in genere, poniamo anzitutto in rilievo quanto concerne la nostra moneta. I dati e numeri indici sulla circolazione monetaria che riportiamo comprendono tanto la circolazione dei biglietti di banca quanto la circolazione di Stato (biglietti e monete); sono aggiunti ad essi i dati sulla circolazione di assegni circolari e di altri titoli di credito (più specificatamente: vaglia cambiari, assegni circolari e assegni degli istituti di categoria), che li integrano. Tutto ciò che riguarda la moneta ha particolare importanza, per i riflessi sulla convenienza economica dell'operazione assicurativa nei riguardi del cittadino, già, a suo tempo, così duramente colpito dalla svalutazione post-bellica. Ora, i dati sulla circolazione meritano bensì di essere considerati, ma di per sé soli non dicono a sufficienza, poichè altri importantissimi fattori influiscono sul giudizio circa la stabilità monetaria. Facciamo perciò seguire alcuni elementi di notevole rilievo ai fini del giudizio stesso: gli indici generali dei prezzi all'ingrosso e del costo della vita — stazionari i primi, in lieve ascesa gli altri — (2) e poi le quotazioni, sul mercato libero di Milano, del dollaro, della sterlina e dell'oro, che non presentano (salvo per la sterlina) segni di duratura sensibile ascesa (3). Non risultano, in complesso, elementi di dubbio in ordine alla stabilità della moneta, che, d'altra parte, per reiterate di-

chiarazioni degli organi responsabili, il Governo intende fermamente difendere.

## DEPOSITI FIDUCIARI E A RISPARMIO (Tab. 5)

Elemento importante per la valutazione del volume e dello sviluppo del risparmio, e quindi delle possibilità che si presentano per l'assicurazione vita, è l'andamento dei depositi fiduciari presso le aziende di credito e dei depositi a risparmio (libretti e buoni) presso l'amministrazione postale; per la conoscenza del movimento degli affari, ha peraltro particolare rilevanza il volume dei conti correnti. Riportiamo pertanto i dati relativi a tutte queste operazioni. Quelli per le aziende di credito (4) sono tutti in notevole aumento, seppure, come si è notato recentemente qui stesso (5) con ritmo alquanto rallentato rispetto agli ultimi anni; più rallentato il ritmo dei depositi a risparmio postali, influenzati dalle riduzioni apportate ai tassi di interesse, per i buoni fruttiferi, nel novembre 1953, e in diminuzione i conti correnti postali.

## SOCIETÀ ITALIANE PER AZIONI (Tab. 6)

I dati sullo sviluppo delle società italiane per azioni — numero, capitale — rilevati dall'Associazione fra le società italiane per azioni sono, evidentemente, importanti come espressione delle iniziative nel Paese e della forza economica delle aziende. Va però rilevato che il dato sul capitale non dà affatto indicazioni precise sullo sviluppo di questa forza nel tempo, perchè gli aumenti di capitale gratuiti non fanno altro che mettere in evidenza ciò che esisteva già allo stato latente (il che è tanto più vero quando si tratti — come il più delle volte è avvenuto in questi ultimi anni — di aumenti per rivalutazione monetaria). Più direttamente significativi, sotto l'accennato profilo, e anche per l'indicazione che forniscono sulla disponibilità monetaria e sulla consistenza delle iniziative, sono (pur essi rilevati dalla detta Associazione) sul denaro fresco richiesto dalle Società, durante ciascuno dei periodi indicati, per azioni e per obbligazioni:

	1951	1952	1953	1953		1954	
				(gennaio-agosto)	(gennaio-agosto)	(gennaio-agosto)	(gennaio-agosto)
Società italiane per azioni - Denaro fresco richiesto (miliardi di L.):							
azioni	136,5	148,0	241,0	151,8		92,4	
obbligazioni	17,9	9,6	14,3	1,8		5,2	

TAB. 1

	1951	1952	1953	1953			1954					
	(medie mensili)			Lug.	Ago.	Set.	Apr.	Mag.	Giu.	Lug.	Ago.	Set.
Cereali - Numeri indici dei prezzi all'ingrosso . . . . .	48,72	50,95	52,82	54,04	53,60	51,17	49,61	49,23	49,11	48,83	49,28	49,88
Derrate di origine animale - Numeri indici dei prezzi all'ingrosso . . . . .	72,89	66,96	64,33	62,01	64,83	65,75	67,59	67,17	66,29	67,72	68,76	70,20
Lavoratori dell'agricoltura - Numeri indici delle retribuz.	71,01	74,64	82,62	84,76	85,29	85,29	85,85	85,85	85,85	85,85	87,94	87,94

TAB. 2

	1951	1952	1953	1953			1954					
	(medie mensili)			Giu.	Lug.	Ago.	Mar.	Apr.	Mag.	Giu.	Lug.	Ago.
Produzione industriale - Numeri indici base 1938 = 100												
Indice generale . . . . .	138	142	156	152	166	132	175	171	170	161	183	146
Industrie manifatturiere: . . . . .	132	136	150	145	160	123	169	166	164	154	177	137
— meccaniche . . . . .	130	142	156	153	177	104	175	167	166	152	190	112
— alimentari ed affini . . . . .	139	146	150	138	148	123	160	158	146	135	151	129
— tessili . . . . .	114	105	113	110	126	75	126	121	114	106	128	77
— metallurgiche . . . . .	135	150	149	150	163	138	163	158	171	164	184	153
— chimiche ed affini . . . . .	171	172	212	209	220	218	251	257	265	252	268	257
Industrie elettriche . . . . .	188	200	212	212	229	208	222	217	232	225	246	223
Costruzioni - Fabbricati ad uso abitazione nei capoluoghi di provincia e nei comuni con oltre 20.000 abitanti, vani: . . . . .	30.700	39.824	50.130	41.291	47.401		59.218	53.177	52.918	49.308	58.024	
Operai dell'industria - Numeri indici delle retribuzioni . . . . .	63,86	70,90	75,45	75,30	75,30	75,86	75,86	75,86	75,86	77,36	77,36	79,44
Impiegati dell'industria - Numeri indici delle retribuzioni . . . . .	49,68	53,50	55,50	55,36	55,36	55,79	55,79	55,79	55,79	57,22	57,22	58,81

TAB. 3

	1951	1952	1953	1953			1954					
	(medie mensili)			Lug.	Ago.	Set.	(fine mese)					
Circolazione monetaria:												
— Cifre assolute (miliardi di lire) . . . . .	1.131	1.259	1.332	1.327	1.330	1.350	1.389	1.395	1.389	1.442	1.446	1.463
— Numeri indici . . . . .	56,1	62,4	66,0	65,8	65,9	66,9	68,9	69,2	68,8	71,5	71,7	72,5
Circolazione di assegni bancari e di altri titoli di credito												
Cifre assolute (miliardi di lire) . . . . .	131	138	144	156	141	152	140	140	150	151	145	
Prezzi all'ingrosso - Indice generale . . . . .	55,81	52,70	52,50	52,58	52,70	52,46	52,95	52,92	52,56	52,51	52,61	52,72
Costo della vita - Indice generale . . . . .	53,20	55,46	56,54	56,33	56,17	56,42	57,29	58,02	58,50	58,71	58,65	58,58

TAB. 4

	1951	1952	1953	1954								
	(fine dicembre)			Mar.	Apr.	Mag.	Giu.	Lug.	Ago.	Set.	Ott.	Nov.
Dollaro (quotazione) . . . . .	468	631	627	635	631	629	629	626	628	630	633	636
Sterlina » . . . . .	1.615	1.625	1.660	1.720	1.740	1.730	1.740	1.735	1.700	1.690	1.700	1.700
Oro fino (lire per grammo) . . . . .	883	773	722	722	721	716	714	713	714	718	721	720,50

Non ci è sembrato inutile aggiungere, per connessione di materia, in quanto direttamente indicative dello spirito d'intrapresa economica (iscrizioni) oltrechè della vitalità delle aziende (cancellazioni), le cifre sul movimento delle ditte rilevato dall'Unione Italiana delle Camere di Commercio, Industria e Agricoltura, secondo le anagrafi camerali, nell'ambito di sette provincie « più importanti che rappresentano il 50% circa dell'economia nazionale »: interessante la constatazione che, in ciascuno degli ultimi tre mesi del 1954 considerati, le cifre delle iscrizioni hanno superato quelle relative ai tre mesi corrispondenti nel 1953, mentre il contrario si è verificato per le cancellazioni che invece non hanno mai raggiunto, negli stessi mesi del 1954, le cifre del 1953.

### COMMERCIO CON L'ESTERO

Le cifre sotto riportate sul commercio con l'estero hanno importanza — a prescindere dai problemi valutari che sono connessi all'andamento della bilancia dei pagamenti — perchè indicano — sia pure in modo del tutto sommario — l'intensità degli scambi con gli altri Paesi.

	1951	1952	1953	1953			1954					
	(medie mensili)			Giu.	Log.	Ago.	Mar.	Apr.	Mag.	Giu.	Lug.	Ago.
Importazione (miliardi di L.) . . . . .	113	122	125	128	121	104	144	132	129	119	116	99
Esportazione (miliardi di L.) . . . . .	86	72	78	73	82	72	89	79	77	79	81	78

### CONSUMI, TRASPORTI E COMUNICAZIONI, ECC. (Tab. 7-8)

I dati di cui alla anzidetta tabella, relativi ai trasporti e alle comunicazioni — autovetture e autocarri nuovi di fabbrica iscritti nel Pubblico Registro Automobilistico (rilevazione dell'Automobile Club d'Italia), traffico ferroviario, proventi delle poste e delle telecomunicazioni, telegrammi, conversazioni telefoniche interurbane — hanno importanza sia come indici di intensità della vita associata, e in specie della vita economica, sia come indici di possibilità finanziaria. Lo stesso può dirsi, del resto, dei dati sulla diffusione delle macchine da scrivere e sul consumo di elettricità per illuminazione. Quanto ai dati sul consumo dei tabacchi e sulla spesa del pubblico per il cinema, essi valgono soltanto come elementi indicativi (sia pure con le limitazioni derivanti dagli altri fattori che qui giocano, importantissimo fra i quali il costume)

della situazione economica di grandi masse di cittadini.

Un esame sommario delle cifre rivela, nella maggior parte dei casi, un aumento di uso dei servizi e dei consumi, qualche diminuzione nello sviluppo della diffusione delle macchine da scrivere (almeno di quelle nazionali). Nella interpretazione delle cifre concernenti il traffico ferroviario passeggeri e i telegrammi, le une e le altre in lieve diminuzione, occorre tener conto del sempre maggiore sviluppo dei trasporti automobilistici e, rispettivamente, dei servizi telefonici interurbani, per i quali sono riportati i dati. Caratteristico l'andamento degli introiti dalla vendita dei tabacchi negli ultimi tre mesi rilevati: mentre in giugno e in agosto gli introiti hanno superato quelli dei corrispondenti mesi del 1953, durante il luglio si è avuta una forte flessione (quasi del 15% rispetto al luglio 1953) evidentemente connessa alla reazione, altrettanto immediata quanto effimera, dei consumatori all'aumento di prezzi avvenuto in quel periodo.

I dati (nel raggruppare i quali non abbiamo potuto non tener conto del-

le esigenze tipografiche) richiedono ancora poche precisazioni ed osservazioni. Le cifre sul traffico ferroviario comprendono tanto il traffico sulle ferrovie dello Stato quanto quello sulle ferrovie in concessione. I proventi delle poste e delle telecomunicazioni si riferiscono complessivamente ai seguenti servizi: postale, dei vaglia, telegrafico e telefonico interurbano. Per quanto riguarda le macchine da scrivere, è noto il numero di quelle prodotte in Italia (incluse le macchine telescriventi) e di quelle esportate (desunto, quest'ultimo, da « Quadrante Economico »), ma non il numero di quelle importate, e perciò non è possibile calcolare il numero delle macchine entrate in uso nel Paese: abbiamo quindi riportato i dati conosciuti, dai quali può trarsi una indicazione circa lo sviluppo della diffusione in Italia delle macchine stesse. I dati sull'energia elettrica per illuminazione si riferiscono ai soli quantitativi passa-

ti al consumo per usi soggetti all'imposta di fabbricazione: poichè l'andamento del consumo è in questo ramo strettamente collegato al fattore stagionale, riportiamo qui le cifre per i mesi di marzo, aprile e maggio 1953, che non figurano nelle tabelle per ragioni tipografiche e sono (in milioni di kWh) rispettivamente: 150, 315 e 125. I dati sugli introiti dalla vendita dei tabacchi comprendono tanto i tabacchi nazionali quanto quelli esteri.

I dati, tratti da « Quadrante Economico », della spesa totale per spettacoli cinematografici sono, in miliardi di lire, i seguenti: nel 1951: 72,0; nel 1952: 82,4; nel 1953: 93,1; nei primi tre mesi del 1953, rispettivamente 8,7, 6,7 e 8,0; nei primi tre mesi del 1954, rispettivamente 10,2, 7,7 e 91.

Dall'insieme dei dati riportati — e da numerosi altri che non è stato possibile prendere in esame — si trae una impressione abbastanza confortante circa l'andamento generale della nostra economia, soprattutto quando si tenga conto delle ben note difficoltà insite nella struttura del Paese, e delle altre che in questo ultimo decennio si sono dovute e sapute superare; non meno confortanti sono le notizie che ci pervengono sull'andamento della nostra industria e, in particolare, sull'attività dell'Istituto. Tutto ciò è di buon auspicio per l'anno che sta per incominciare: e motivo di incitamento, per ciascuno di noi, ad un sempre più alacre lavoro in un'atmosfera di serenità e di fiducia.

*N. B. - Sono stati pubblicati ultimamente i dati relativi alla produzione granaria nel 1954 e alla produzione industriale nel mese di ottobre u. s. Nel 1954 sono stati prodotti 71.844 milioni di quintali di frumento con una media per ettaro di 15,1 quintali: si è avuta dunque, come già accennato nel testo, una notevole diminuzione rispetto al 1953. In ottobre, il ritmo ascensionale della produzione nell'industria si è, nel complesso e per molte fra le più importanti classi, intensificato.*

(1) Ved. queste « Cronache », aprile 1954.

(2) Per considerazioni sul significato di questi indici, e in genere su tutto l'argomento della fermezza della lira nei suoi riflessi nel ramo vita, ved. queste « Cronache », gennaio 1954, pag. 5.

(3) Tutte le quotazioni, salvo quelle per il novembre 1954, sono tratte dalla collezione di « Congiuntura economica ».

(4) Essi si riferiscono ad un complesso di 365 aziende che raccolgono il 99 per cento dei depositi.

(5) Ved. queste « Cronache », settembre 1954, pag. 4.

TAB. 5

	1951	1952	1953	1953			1954								
				(fine dicembre)			Ago.	Set.	Ott.	Mag.	Giù.	Lug.	Ago.	Set.	Ott.
				(fine mese)											
Aziende di credito - Depositi fiduciari (consistenza in miliardi di L.) . . . . .	1.364	1.689	2.021	1.855	1.885	1.899	2.081	2.095	2.121	2.166	2.193	2.216			
Aziende di credito - Conti di corrispondenza con clienti (consistenza in miliardi di L.) . . . . .	1.324	1.647	1.893	1.740	1.801	1.800	1.900	1.935	1.954	1.959	2.008	2.041			
Amministrazione postale - Libretti e buoni (consistenza in miliardi di L.) . . . . .	796	963	1.147	1.076	1.005	1.094	1.188	1.189	1.192	1.198	1.200	1.201			
Id. id. - Conti Correnti (consistenza in miliardi di L.) . . . . .	160	197	276	296	292	277	235	244	276	281	276	262			

TAB. 6

	1951	1952	1953	1953			1954								
				(fine dicembre)			Apr.	Mag.	Giù.	Gen.	Feb.	Mar.	Apr.	Mag.	Giù.
				(fine mese)											
Società italiane per azioni (numero) . . . . .	22.136	23.279	24.006	23.447	23.530	23.600	24.067	24.159	24.251	24.328	24.395	24.427			
Società italiane per azioni (capitale miliardi) . . . . .	1.293	1.497	1.926	1.659	1.752	1.785	1.956	1.974	1.996	2.029	2.043	2.064			
Ditte - Iscrizioni in 7 provincie più importanti . . . . .				4.180	3.884	3.691	4.125	4.224	4.395	4.201	4.103	4.098			
Ditte - Cancellazioni in 7 provincie più importanti . . . . .				1.590	1.399	1.378	1.578	1.439	1.492	1.418	1.307	1.294			

TAB. 7

	1951	1952	1953	1953			1954					
				Apr.	Mag.	Giù.	Gen.	Feb.	Mar.	Apr.	Mag.	Giù.
				(medie mensili)								
Traffico ferroviario - viaggiatori - Km. (milioni) . . . . .	24.431	25.061	25.737	2.308	1.949	2.127	1.815	1.547	1.825	2.152	1.948	1.999
Traffico ferroviario - Tonnelate - Km. (milioni) . . . . .	11.733	12.406	12.618	954	984	1.018	1.047	1.054	1.185	1.046	1.091	1.070
Poste e telecomunicazioni Proventi (milioni di L.) . . . . .	55.948	67.194	73.866	6.290	5.856	6.104	5.950	5.659	6.439	7.028	6.263	7.528
Telegrammi (migliaia) . . . . .	2.468	2.427	2.530	2.818	2.336	2.805	2.131	2.025	2.189	2.791	2.251	2.788
Servizio telefonico interurbano - Conversazioni (migliaia) . . . . .	1.831	2.179	2.415	2.394	2.472	2.355	2.521	2.428	2.735	2.714	2.819	2.811

TAB. 8

	1951	1952	1953	1953			1954					
				Giù.	Lug.	Ago.	Mar.	Apr.	Mag.	Giù.	Lug.	Ago.
Autovetture nuove di fabbrica iscritte al P.R.A. (migliaia) . . . . .	88,8	89,1	112,1	8,7	11,2	7,3	13,1	12,3	11,5	12,0	14,0	9,4
Autocarri nuovi di fabbrica iscritti al P.R.A. (migliaia) . . . . .	18,7	21,9	28,2	2,4	2,8	2,1	3,1	2,9	2,7	2,4	2,7	2,3
Macchine da scrivere prodotte (migliaia) . . . . .	150,8	167,2	183,3	14,9	17,0	7,8	18,2	18,5	18,2	17,7	19,9	9,7
Macchine da scrivere esportate (migliaia) . . . . .	79,8	64,5	57,4	4,9	2,8	5,1	7,1	7,2	7,2	8,1	10,8	7,0
Energia elettrica per illuminazione (milioni di kWh) . . . . .	19,87	21,19	23,10	273	104		158	352	138	385	133	
Tabacchi - Introiti dalla vendita (miliardi di L.) . . . . .	286,5	309,6	338,0	30,0	28,2	29,8	30,3	29,9	30,1	32,2	24,0	31,8

# LE TARIFFE DELL'I.N.A.

Non è azzardato dire che mai sono stati presi tanti provvedimenti interessanti il settore tariffario quanti nell'ultimo triennio.

Pur rimanendo sempre valida la considerazione che in materia assicurativa non sono possibili radicali innovazioni, dal momento che le basi tecniche sulle quali la stessa poggia restano sostanzialmente immutate, tuttavia non si possono nè si debbono trascurare le mutevoli condizioni nelle quali si presenta il campo di lavoro a causa di eventi che hanno il potere di turbarlo e di sconvolgerlo, quali le guerre, le svalutazioni monetarie ed in un certo senso anche le provvidenze sociali di vasta portata.

L'I.N.A. non ha mancato di tener conto delle nuove esigenze sorte o sviluppatasi nell'ultimo triennio, e per soddisfarle ha approntato nuove tariffe, ha revisionato le condizioni di polizza, ha accordato particolari benefici là dove, come nelle assicurazioni popolari, essi contribuivano a favorire il diffondersi della previdenza libera tra le masse.

Per quanto riguarda le sole tariffe per le assicurazioni ordinarie, una documentazione di ciò che è stato fatto è contenuta nella edizione 1954 del tariffario, recentemente uscita a cura del Servizio Attuarialo e Statistica. Il nitido volumetto, nel consueto formato tascabile, si compone di 488 pagine, superando di ben 106 pagine l'ultima edizione dell'anteguerra, quella cioè del 1938, che comprendeva 382 pagine. Nella edizione 1954 sono contenute ed illustrate 46 tariffe, contro 39 tariffe contenute nel tariffario 1938. Nel successivo periodo sono state quindi introdotte altre 7 tariffe, come risulta dal seguente prospetto:

## TARIFFE I. N. A.

	1954	1938
I) Assicurazioni per il caso di morte . . . . .	12	7
II) Assicurazioni miste:		
a) assicurazioni a capitale costante . . . . .	6	6
b) » » » crescente . . . . .	3	3
c) » » » termine fisso . . . . .	2	2
d) » » » di capitale e rendita . . . . .	2	2
e) forme speciali . . . . .	4	3
III) Assicurazioni complementari . . . . .	3	3
IV) Assicurazioni per il caso di morte e di invalidità . . . . .	2	1
V) Assicurazioni miste senza visita medica . . . . .	2	2
VI) Assicurazioni per il caso di vita . . . . .	7	7
VII) Assicurazioni di rendita vitalizia immediata . . . . .	3	3
	<hr/> 46	<hr/> 39

Ma non tutte le tariffe in vigore presso l'I.N.A. sono comprese nel tariffario. Oltre alle tariffe delle assicurazioni popolari senza visita medi-

ca, ve ne sono altre che non vi figurano, e tra queste alcune approvate dopo la pubblicazione del tariffario 1954. Tenendo conto di queste ultime, le tariffe delle assicurazioni ordinarie dell'I.N.A. salgono da 46 a ben 58, così distribuite:

Assicurazioni vita intera . . . . .	tariffe	5
Assicurazioni temporanee . . . . .	»	7
Assicurazioni di annualità . . . . .	»	3
Assicurazioni miste e a termine fisso . . . . .	»	10
Assicurazioni dotali . . . . .	»	3
Assicurazioni a capitale crescente . . . . .	»	2
Assicurazioni combinate . . . . .	»	12
Assicurazioni senza visita medica . . . . .	»	3
Assicurazioni di invalidità . . . . .	»	4
Assicurazioni per il caso di vita . . . . .	»	9
	<hr/> Totale	<hr/> 58

Ove si ponga mente che la Compagnia privata che subito dopo l'INA ne ha di più, figura con 47, che delle quattro Compagnie private che seguono nella graduatoria tre ne hanno 40 ciascuna e una 39, e che fra le predette cinque Compagnie sono comprese tutte le maggiori, si deduce facilmente come l'I.N.A. è l'Ente assicurativo che è in grado di offrire alla clientela il più vasto campo di scelta per ogni esigenza assicurativa del ramo vita. Quel che vale per il complesso delle tariffe, vale anche per i singoli Gruppi sopra elencati, in quanto in ciascuno di essi il più alto numero di tariffe è quasi sempre quello dell'I.N.A.

Per completare il quadro ora abbozzato riuscirà interessante e utile ciò che è stato fatto ex novo nel triennio 1952-1954 nel settore considerato. Il nome dell'I.N.A. è apparso sulla « Gazzetta Ufficiale », in relazione a provvedimenti adottati nel settore predetto e sottoposti all'approvazione della competente Autorità, ben 13 volte; le nuove tariffe approvate nel 1952 sono state 3, quelle approvate nel 1953 sono state 6 e

quelle approvate nel 1954 sono state 4, quindi in tutto, nel triennio, ben 13 nuove tariffe, senza tener conto di quelle in corso di approvazione.

Altri decreti ministeriali riguardanti l'I.N.A. emanati nello stesso periodo hanno avuto per oggetto: nel 1953 l'approvazione di condizioni particolari di polizza per l'adeguamento dei capitali assicurati ad eventuali variazioni del valore monetario da ap-

plicare alle tariffe in forma ordinaria e l'approvazione di nuove condizioni generali di polizza per le assicurazioni popolari; nel 1954 l'approvazione di alcune modifiche alle condizioni generali di polizza delle assicurazioni popolari, l'approvazione delle condizioni di carenza per assicurazioni senza visita medica in forma ordinaria e l'approvazione di una clausola (abbuono degli interessi per la durata di un anno sui prestiti richiesti per liquidare all'Erario la tassa di successione eventualmente dovuta dal contraente a seguito dell'avvenuto decesso di un proprio familiare) da inserire nelle condizioni generali di polizza.

Alcuni dei provvedimenti in materia tariffaria approvati nel triennio meritano un particolare cenno. Lo faremo seguendo l'ordine cronologico delle deliberazioni adottate dal Consiglio d'Amministrazione dal 1952 in poi.

All'inizio del 1952, per andare incontro alla tendenza da parte del pubblico a servirsi dell'assicurazione soltanto allo scopo puramente previdenziale, tendenza fondata sulla convinzione di poter convogliare le eventuali eccedenze di risparmio in altre operazioni ritenute, oltrechè più redditizie, anche meno soggette alla svalutazione monetaria rispetto alle forme di risparmio assicurativo, fu adottata una nuova « assicurazione temporanea per il caso di morte senza controassicurazione ». E' noto infatti, che le forme che prevedono il solo rischio di morte risultano meno costose e, a parità di spesa con le forme miste, consentono coperture assicurative più adeguate alle necessità che sorgono in una famiglia alla morte dell'assicurato.

Nel marzo del 1952, per ampliare

il campo di applicazione della tariffa per l'«assicurazione mista con prolungamento automatico» e per renderlo omogeneo a quello delle altre tariffe in vigore, fu stabilita la revisione delle condizioni particolari di polizza in senso più liberale. Nello stesso mese fu estesa al settore delle assicurazioni popolari l'assicurazione dotale con contro-assicurazione per fanciulle.

Il 18 ottobre 1952 il Consiglio di Amministrazione fu chiamato ad esaminare e ad approvare la nuova «Polizza Successoria», studiata nell'intento di provvedere convenientemente alle esigenze che sorgono nel nucleo familiare in seguito alla morte del capo famiglia, proprietario di un'Azienda, sia essa agricola, artigiana, commerciale, industriale. La polizza - per la forma assicurativa prescelta, cioè la vita intera - avrebbe offerto la possibilità all'assicurato, attraverso un premio periodico, dovuto al massimo sino al suo 75° anno di età, di costituire il capitale occorrente, all'atto della sua morte, per il pagamento dell'imposta di successione che avrebbe gravato sull'asse ereditario. Consentendo le possibilità economiche dell'assicurato, la polizza successoria avrebbe potuto trovare impiego anche per la conservazione dell'integrità dell'Azienda, in quanto avrebbe permesso, con la costituzione di un capitale sufficiente, di tacitare gli eredi cui non fosse destinata la quota in natura. La polizza era congegnata in modo da consentire successivi adeguamenti in caso di variazioni del valore della moneta.

Già si è data a suo tempo notizia della riduzione dei tassi di premio per capitali da assicurare di L. 3 milioni ed oltre, intesa appunto a favorire l'acquisizione di contratti il cui capitale sia di una certa entità. La relativa deliberazione risale al novembre 1952. Alla fine del 1952 risale l'approvazione del testo dell'allegato per l'adeguamento dei capitali assicurati secondo il potere d'acquisto della moneta.

Ai primi del 1953 furono anche sottoposte agli Organi deliberanti, nell'intento di allargare la sfera di attività sul mercato assicurativo, alcune tariffe di capitalizzazione a premio unico e a premio annuo per contratti ordinari e collettivi, nonché talune modifiche alle condizioni di polizza delle assicurazioni popolari riguardanti principalmente le clausole di suicidio, della riduzione di capitale e dell'invalidità, oltre a lievi modifiche di carattere formale. Furono altresì approvate, in maggio

e giugno, una tariffa denominata «assicurazione di famiglia», una tariffa per l'assicurazione di capitale differita a premio annuo con restituzione dei premi capitalizzati in caso di premorienza dell'assicurato ed un'analoga tariffa a premio unico.

Nel novembre 1953, alla tariffa per un'assicurazione mista con prolungamento automatico, per la quale nel marzo 1952 erano già state approvate talune norme estensive, furono apportate altre modifiche che ne ampliavano il campo di applicazione.

Subito al principio del 1954 l'Amministrazione deliberò la adozione di tassi di premio inferiori ai precedenti di circa il 3% per l'assicurazione a p. u. di annualità certe connesse con le operazioni di cessione del quinto dello stipendio, e nello stesso periodo di tempo, la riduzione del periodo di carenza a sei mesi per le assicurazioni senza visita medica di capitale limitato facenti parte di «cumulative» stipulate da importanti Aziende, nonché la integrazione dei benefici caso morte della «Polizza successoria» con quelli di un eventuale risparmio, attraverso l'assicurazione di rendita differita.

A metà dell'anno fu ridotto ad un solo anno il periodo di carenza per i contratti popolari e successivamente approvata la «Polizza dell'Impiegato». Questa nuova forma di assicurazione, nella quale concorrono combinate l'assicurazione per il caso di morte con quella per il caso di vita, è particolarmente indicata per garantire una opportuna integrazione al trattamento di previdenza e di quiescenza degli impiegati dello Stato o di Aziende private. Essa risponde alla preoccupazione del lavoratore di venire a mancare alla propria famiglia prima di avere conseguito il diritto a pensione (gli impiegati statali, ad esempio, non fruiscono nel primo ventennio di alcun trattamento di previdenza) e, comunque, prima di avere maturato una liquidazione di un certo rilievo; inoltre, soddisfa al desiderio del dipendente, nel caso di raggiungimento dei limiti di età prescritti per il collocamento a riposo, di migliorare il trattamento economico di fine carriera. Contemporaneamente fu stabilita la concessione, agli assicurati con polizza ordinaria, di prestiti senza interesse per il primo anno, nel caso in cui l'importo del prestito sia necessario per liquidare all'erario la tassa di successione dovuta dal contraente a seguito della morte di un proprio familiare. Furono altresì adottati tassi di premio più aderenti al mercato

assicurativo, per le tariffe di rendita differita a premio unico, senza e con controassicurazione.

Sullo scadere dell'anno infine è stata approvata la nuova «Assicurazione temporanea per il caso di morte a capitale decrescente di  $1/n$  a premio unico e a premio annuo costante», che contempla la copertura del rischio nel solo caso di morte dell'assicurato prima della scadenza contrattuale, ma, a differenza della precedente forma, prevede la liquidazione del capitale nella sua totalità se il decesso avviene nel primo anno di assicurazione. In caso di morte negli anni successivi, il capitale da liquidare sarebbe pari a quello iniziale diminuito di tanti ennesimi (essendo  $n$  il numero degli anni di durata dell'assicurazione) per quanti saranno gli anni interi decorsi dalla data di effetto delle polizze a quella del decesso. Furono altresì studiati ed approvati accorgimenti per facilitare le assicurazioni su teste di individui di età avanzata, mediante l'adozione di tassi di premio per le età comprese tra i 60 e i 70 anni per le tariffe maggiormente richieste.

Recentissima è l'approvazione della «Polizza Universitaria». La nuova polizza è stata studiata allo scopo di soddisfare le esigenze di coloro che intendono garantire ai propri figli le somme annualmente occorrenti per seguire gli studi universitari nonché un capitale, dopo la laurea, per far fronte alle prime necessità che possono sorgere all'inizio della carriera professionale. La polizza prevede al compimento del 18° anno di età del beneficiario-assicurato la corresponsione di una rendita certa per sei anni, e, al termine del sessennio, la liquidazione di un capitale d'importo pari a tre annualità di rendita. Questa polizza, come altre, è nata dalla feconda collaborazione in atto fra organizzazione centrale e periferica dell'I.N.A., in quanto è stata ideata e proposta all'ulteriore studio dell'Amministrazione da un Agente Generale.

Con questa illustrazione, il quadro del settore tariffario sopra esposto risulta completo ed aggiornato. Esso non rappresenta tuttavia un qualcosa di statico, ma è da considerarsi suscettibile di ulteriori variazioni e perfezionamenti, perché, come si è detto nella premessa, l'I.N.A. intende essere sempre pronto ad offrire ad ogni nuovo problema assicurativo strettamente legato alle vicende dei tempi la soluzione più idonea e più conveniente per i previdenti che gli dimostrano la loro fiducia e gli accordano la loro preferenza.

# ANCORA UNDICI AGENZIE GENERALI PREMIATE

Chiudiamo la rassegna delle Agenzie Generali premiate nel concorso vetrine con la illustrazione delle ultime undici che hanno ricevuto in premio un diploma e una medaglia d'argento media.



La Mostra dell'Agenzia Generale di Alessandria.

## ALESSANDRIA

L'Agenzia Generale di Alessandria non potendo allestire una vetrina nel centro della città, ha attuato una mostra pubblicitaria di cartelloni nell'androne del palazzo INA, completando la decorazione del complesso con un grande pannello, eseguito dal pittore Cuneo, il tutto adeguatamente inquadrato da decorazioni arboree.

Lungo le pareti dell'androne, al centro di quattro riquadri di stucco, erano posti, alla altezza di un metro dal suolo, quattro grandi cartelli pubblicitari dell'INA, elegantemente incorniciati; in un riquadro minore il cartello « Assicuratevi », anch'esso montato come gli altri.

Vari tavolinetti con le pubblicazioni di propaganda « Donare » e « Inchiesta », il piccolo



Il pannello di fondo della Mostra pubblicitaria dell'Agenzia Generale di Alessandria.

atlantico « Per conoscere ed amare l'Italia » e i sagomati pubblicitari, completavano la mostra.

Un grande pannello in fondo poneva in rilievo un braccio nudo di agricoltore nell'atto di seminare monete d'oro, mentre nel sole nascente era inserita la sigla INA. Una iscrizione « Semina all'alba per raccogliere al tramonto » completava l'allegoria.

Allo scopo di maggiormente attrarre l'attenzione dei passanti, di sera tutto l'androne veniva vivamente illuminato, mentre due potenti riflettori ponevano in particolare ricalto il cartellone di fondo.

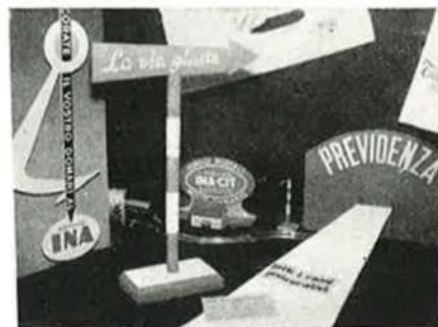
## BARI

Nella centralissima Via Vittorio Veneto, la più importante della città, l'Agenzia di Bari, utilizzando la vetrina del mobilificio Conte, ha voluto richiamare l'attenzione dei passanti sulla funzione dell'I.N.A. nel campo della previdenza assicurativa.

Spiccava nella vetrina un originale disegno del Prof. Prayer, costituito da due parti: la superiore rappresentava la sigla INA, inquadrata fra due corni dell'abbondanza e sormontata da una vivace fioritura di melograni, l'inferiore illustrava sinteticamente con dati ed appropriati slogan l'importanza dell'I.N.A.

## CAMPOBASSO

La vetrina preparata dall'Agenzia di Campobasso, situata in una posizione centralissima della città, in angolo fra la Piazza e il



Un particolare della vetrina dell'Agenzia Generale di Campobasso.

Corso, ha richiamato per tutta la durata del concorso l'attenzione di numerosissimo pubblico.

Sul fondo della vetrina, creata con la collaborazione di un noto vetrinista e di un bravo caricaturista, spiccavano in grosse lettere lo slogan « I.N.A. assicura l'avvenire » e due grandi cartelli a colori: il manifesto « Assicuratevi » con l'aggiunta di un attacchino con in tasca la polizza INA, e il disegno riprodotto un vigile che dava via libera con una mano, mentre con l'altra sorreggeva a motivo di sicurezza la sigla I.N.A. Sul piano della vetrina era stato opportunamente sistemato un nastro luminoso girevole con alcuni slogan, in un angolo in fondo un treno meccanico con la stazione, il semaforo e il cartello reclame dei viaggi nuziali I.N.A.-CIT. In primo piano, molto in vista, le belle pubblicazioni « Prevedere » e « Donare ».



L'I.N.A. e la previdenza assicurativa nella vetrina dell'Agenzia di Bari.



Gli originali accostamenti ideati dall'Agenzia Generale di Campobasso.

## FERRARA

L'Agenzia Generale di Ferrara ha curato con il massimo impegno l'allestimento della vetrina, situata in Largo Castello, il punto più centrale e di maggiore transito della città. La vetrina tendeva ad illustrare il concetto che « nulla può arrestare l'affermarsi della polizza vita INA ». Questo slogan con l'aggiunta di una seconda frase: « Accoglietela e garantite il vostro avvenire e quello dei vostri figli » campeggiava, con il contrasto di linee azzurro scuro e bianco, sul fondo della vetrina.

Innanzitutto al cartellone era schierato un piccolo plotone in marcia di esemplari di polizze vita in formato ridotto, riportate su legno e variamente colorate. Tale plotone avanzava, travolgendo tutti gli ostacoli, allegoricamente raffigurati da un passaggio a livello spezzato, da cavalli di Frisia travolti e da un semaforo illuminato in rosso che non riuscivano ad arrestarne la marcia.

Il tutto era ambientato in un paesaggio con tante piccole case in legno, anch'esse con la scritta INA.



La travolgente avanzata del plotone di polizze I.N.A. nella vetrina allestita dall'Agenzia Generale di Ferrara.

## GROSSETO

Per gentile concessione della Banca Toscana, l'Agenzia Generale di Grosseto ha potuto allestire la sua vetrina nell'arteria più centrale e nel punto di maggior traffico della città.

In un indovinato contrasto di colori, animati da un vario e brillante giuoco di luci intermittenti, tre gruppi, sospesi in aria, volevano richiamare l'attenzione dei passanti sulla sicurezza che può godere solo chi possiede una polizza INA.

Un gruppo rappresentava due genitori seduti innanzi al caminetto, mentre il loro bimbo sorrideva felice, seduto su una polizza INA: era una scena di serenità familiare che solo può godere chi ha la sensazione di tranquillità per avere stipulato una polizza INA.

Un altro gruppo voleva simboleggiare che la tranquillità del lavoratore dei campi è basata anch'essa su una polizza INA, mentre



I tre gruppi dall'Agenzia Generale di Grosseto.

il gruppo centrale rappresentava una roseggiante fiamma, limitata da una rete di protezione, quale simbolo dell'assicurazione che difende dai pericoli.

Sul piano della vetrina, un quadrante INA con freccia INA indicante un forziere colmo di monete d'oro, ricordavano quale tesoro viene elargito con una polizza INA.

## LECCE

L'Agenzia Generale di Lecce ha partecipato al concorso con una vetrina allestita nel palazzo INA, lungo il lato di Via Augusto

Imperatore, nella quale erano esposti cartelloni e sagomati propagandistici, alcune fotografie dei bambini di « Inchiesta » e altro materiale propagandistico dominato da un grosso salvadanaio, per richiamare l'attenzione dei passanti sul concetto dell'assicurazione unita a quello del risparmio.

La composizione pubblicitaria che, in felice sintesi espressiva, aveva il fine di propagandare il senso della previdenza sia nel settore della vita umana, che in quello della garanzia dei beni di ogni specie, ha richiamato l'attenzione delle migliaia di cittadini che giornalmente transitano in quella centralissima via.



Il materiale propagandistico esposto nella vetrina dell'Agenzia Generale di Lecce.

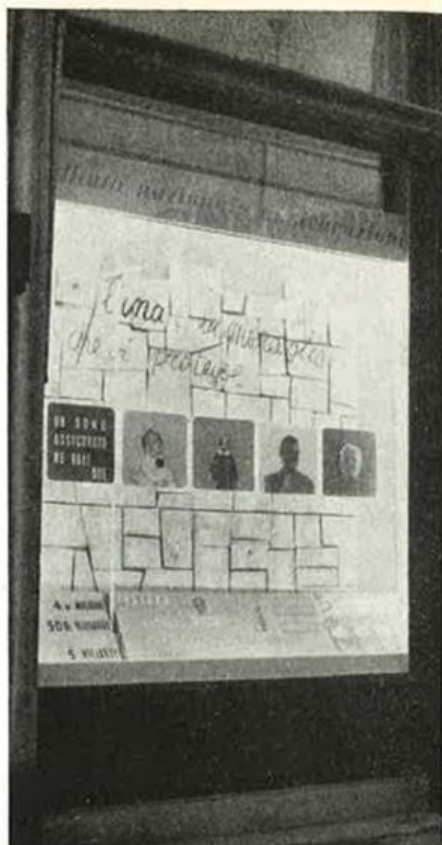
# NAPOLI

L'Agenzia Generale di Napoli ha partecipato al concorso con una vetrina allestita nei locali CIT di Piazza Municipio, con la collaborazione dell'architetto Masiglia, uno dei più apprezzati arredatori della Mostra d'Oltremare a Napoli.

Una grande muraglia, disegnata sullo sfondo della vetrina, con la scritta «L'INA è la muraglia che vi protegge» ed alcune fotografie dell'uomo nelle varie fasi della vita, dall'infanzia alla vecchiaia, volevano richiamare l'attenzione del pubblico sulla sicurezza e la protezione offerta da una polizza INA.

Per rendere più interessante la mostra e per attrarre un sempre maggior numero di visitatori, l'Agenzia aveva bandito un concorso per tutti i ragazzi inferiori a sedici anni, che visitavano la vetrina, mettendo a loro disposizione dieci vistosi premi, che sono stati poi sorteggiati secondo le norme concordate con l'Intendenza di Finanza.

I regali, come appare dalle fotografie che pubblichiamo, scelti con particolare riguardo all'attività sportiva della gioventù, sono stati distribuiti alla presenza di una numerosa folla di giovani, che, accompagnati dai genitori, hanno seguito con vivo interesse la cerimonia.

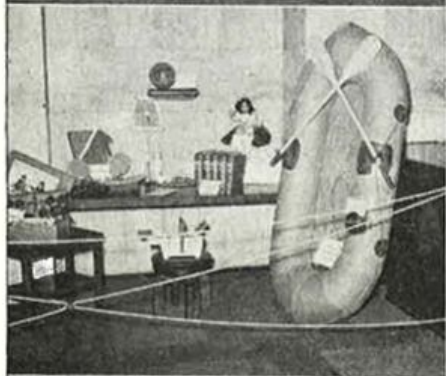


Il concetto dell'INA, posto a protezione dell'uomo espresso nella vetrina dell'Agenzia Generale di Napoli.

# PERUGIA

L'Agenzia Generale di Perugia ha preferito allestire la sua vetrina nell'importante centro di Città di Castello. La vetrina si richiama a tre motivi propagandistici: il risparmio

in genere, la necessità dell'assicurazione per l'infanzia, l'invito generico alla previdenza.



IN ALTO E AL CENTRO: I doni per i ragazzi vincitori del concorso abbinato alla visita della vetrina dell'Agenzia di Napoli.

IN BASSO: La folla assiste alla estrazione dei premi.



Un particolare della vetrina dell'Agenzia Generale di Napoli.



La vetrina allestita dall'Agenzia Generale di Perugia a Città di Castello.



L'I.N.A., la sua attività, i suoi scopi nella realizzazione della vetrina dell'Agenzia Generale di Prato.

In primo piano, alcune cassette INA e le più note pubblicazioni propagandistiche, mentre in un pannello laterale dominava il viso corrucciato di uno dei bimbi di « Inchiesta » con la scritta « Come giudica quei genitori che non si assicurano sulla vita? » Nello sfondo un orologio sul campanile di una chiesa segnava le ore, ricordando che è ora di assicurarsi con l'I.N.A.

## PRATO

Degna di encomio l'Agenzia Generale di Prato che, sobbene di recente istituzione, ha voluto partecipare al concorso, allestendo una vetrina nella via di maggior traffico, fra Piazza S. Francesco e il palazzo degli antichi

podestà, dove hanno sede gli Istituti di Credito e i principali negozi.

La vetrina, ideata dall'architetto Miniati, di Firenze, ha inteso accentrare l'attenzione del pubblico verso una ordinata sintesi del potente complesso dell'I.N.A., della sua attività e dei suoi scopi.

Ad affermare la grandiosità della missione dell'Ente sono state ricordate schematicamente le opere costruttive dell'Istituto, mentre al centro della vetrina, resa brillante con indovinati effetti di luce, spiccava su di un azzurro cielo di primavera la sigla INA. Tre grandi strade, a rappresentare le tre grandi forme di assicurazione che sono alla base del lavoro dell'Istituto per lo sviluppo della previdenza, correvano verso la sigla e proseguivano all'infinito, mentre da un globo



Il richiamo alla previdenza assicurativa espresso nella vetrina dell'Agenzia Generale di Reggio Emilia.

che idealmente spaziava nel cielo partivano tre direttrici per ricongiungersi con la stessa sigla.

## REGGIO EMILIA

L'Agenzia Generale di Reggio Emilia ha concorso con una vetrina, ampia e capace, situata sotto i portici della Trinità, in Piazza Cavour, in una zona centrale e di notevole transito, vetrina nella quale era stato disposto numeroso materiale di propaganda per illustrare in modo semplice e persuasivo il concetto della previdenza assicurativa.

In primo piano le eleganti pubblicazioni « Prevedere » e « Donare », il Libro Casa e alcuni cartelli pubblicitari, in secondo piano numerose cassette salvadanaio erano per i bambini un chiaro invito al risparmio, ricordando loro nello stesso tempo che l'operazione del risparmio della piccola moneta è come quella che, nel sovrapporre mattoni a mattoni, crea i grandi palazzi. Nello sfondo un dipinto ad olio del pittore reggiano Tamagni.

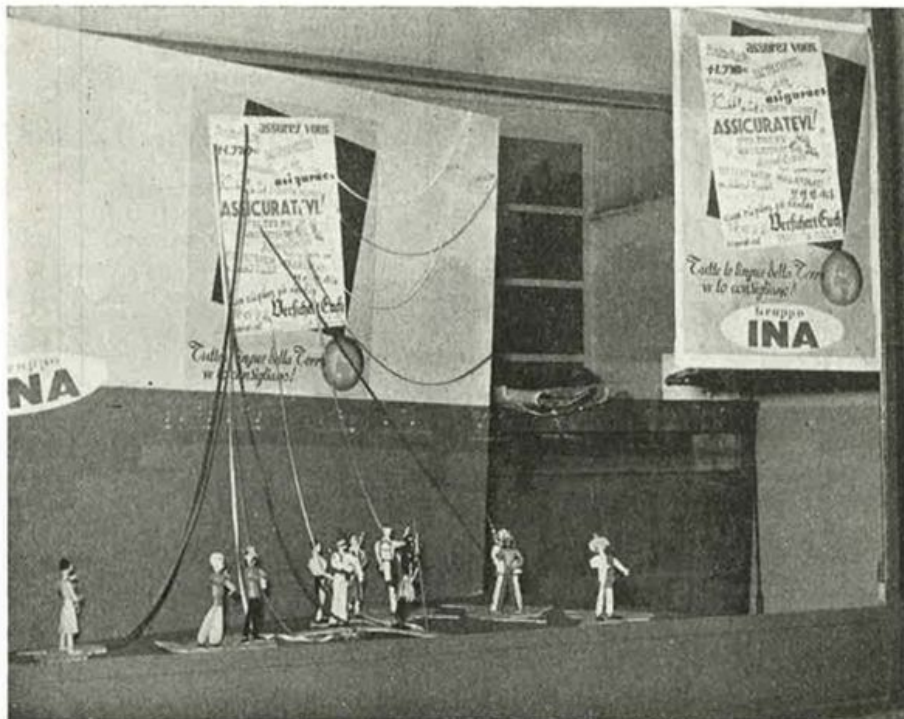
## VENEZIA

L'Agenzia di Venezia ha partecipato al concorso con una vetrina allestita nei locali dell'Agenzia di Piazzale Roma.

Il tema della vetrina era l'illustrazione del recente cartello pubblicitario « Assicuratevi », tutte le lingue della terra ve lo consigliano », tema particolarmente adatto per Venezia, ove convergono turisti di tutto il mondo.

La vetrina, ideata dal Prof. Navarra, era realizzata in panno Lenci, in tenui tinte, grigio, verde, azzurro. Dallo sfondo spiccava il grande cartello con la scritta: « Assicuratevi », sulla base, di colore azzurro scuro per rappresentare il mare, erano rilevate le sagome dei continenti. Su ogni continente, collegata con un nastro colorato alle scritte del cartello, una artistica figurina in costume dei principali popoli della terra, richiamava i passanti sulla universalità della assicurazione.

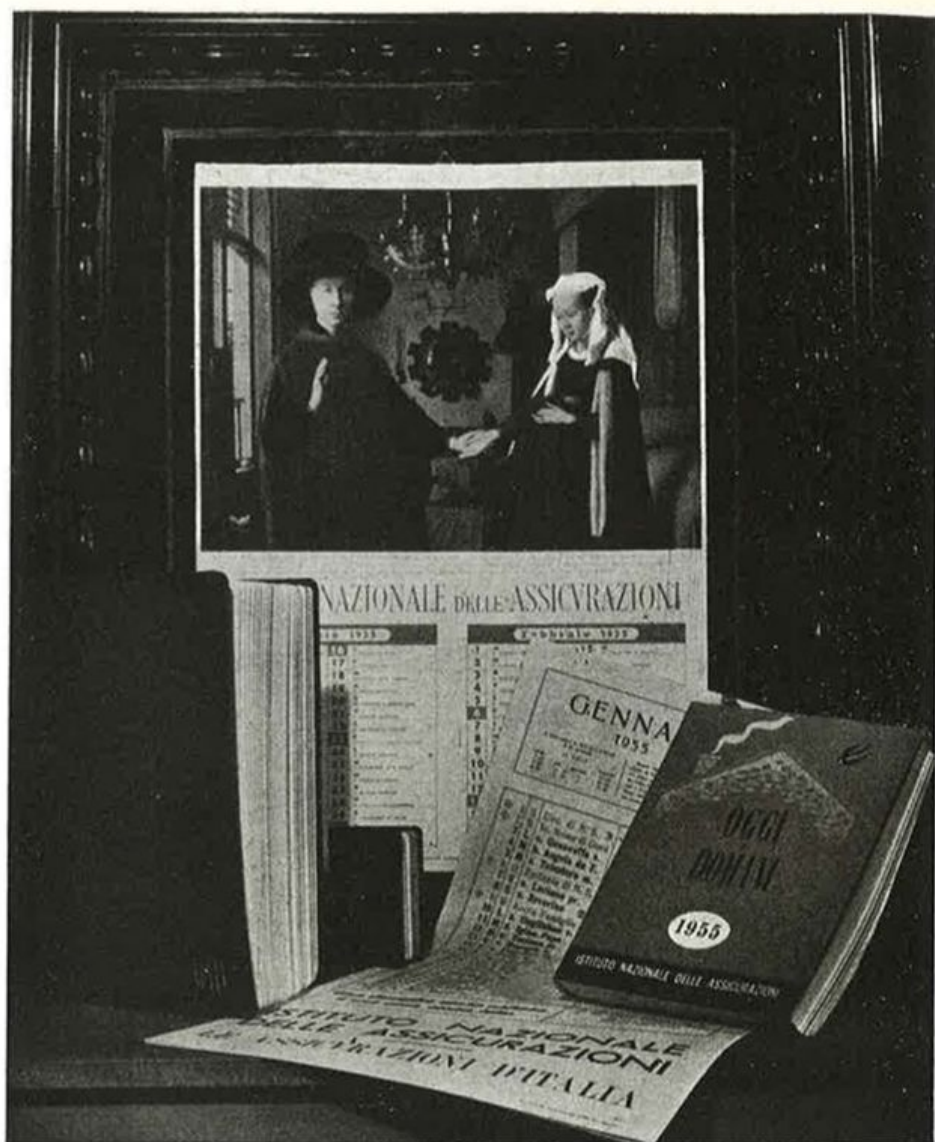
L'attrezzatura era mobile, in modo da poter essere adattata ad altre vetrine, e venire perciò trasportata altrove.



Il richiamo all'universalità dell'assicurazione nella vetrina dell'Agenzia Generale di Venezia.

# MATERIALE DI PROPAGANDA PER IL 1955

L' I. N. A. e le Società collegate, più che ricercare novità, hanno avuto cura di perfezionare e rendere anche artisticamente più pregevoli i tradizionali oggetti di propaganda di fine d'anno, dimostratisi sempre graditi da tutti.



Il materiale di propaganda della Direzione Generale dell'I.N.A.

**A**nche quest'anno la Direzione Generale ha predisposto un cospicuo materiale di propaganda che ha particolarmente curato sotto tutti gli aspetti.

L'**Agenda da tavolo** in pelle uso vitello nei colori rosso scuro, bleu e verde e in pelle grana cinghiale, si presenta elegantemente nel taglio ed impressioni della sigla I.N.A. in oro zecchino. Come quella dello scorso anno, ha una pagina per ogni giorno, quattro pagine pubblicitarie del Gruppo I.N.A. all'inizio e una rubrica telefonica in fondo.

L'**Agendina tascabile** nei due tipi in pelle e in dermoide del formato unico di 8x5,2 con pagine a due giorni, rubrica telefonica scalinata, marchio INA in oro zecchino per i due tipi, riporta, dopo le prime due pagine pubblicitarie, utilissime notizie sulle tariffe postali per l'Interno e l'Estero e sulle tariffe telefoniche, l'elenco dei documenti necessari per il rilascio dei passaporti e due prontuari per i bolli sulle ricevute ordinarie e per i bolli sulle cambiali.

In special modo curata è stata la compilazione del praticissimo libro casa che sotto il

titolo «**Oggi e Domani**» si è rilevato un prezioso compagno e collaboratore della donna. Vi abbondano infatti ricette di cucina più e meno elaborate, economiche e dispendiose, ricette per cure estetiche, illustrazioni di esercizi ginnici, norme di galateo, consigli per la coltivazione dei fiori; interessante in modo particolare la rubrica «**Io, padrona di casa**» che fornisce consigli vari ed utilissimi per la padrona di casa.

Le illustrazioni delle principali forme di assicurazione e tariffe, consigli, slogan, che numerosi appaiono tra le pagine del libro, con una forma di propaganda persuasiva e garbata, cercano di richiamare l'attenzione della donna sull'importanza e la necessità dell'atto previdenziale.

Una novità in «**Oggi e Domani**» di questo anno, che ne accresce il suo pregio dal lato propagandistico: la possibilità di vincere un ricco premio.

In ogni volume infatti è allegato un tagliando che, completato con le generalità e lo indirizzo del mittente, dovrà essere inviato alla Direzione Generale per concorrere alla estrazione di numerosi premi consistenti in

quattro «vespe» della Piaggio, apparecchi radio, macchine da cucire, aspirapolvere ed altri oggetti utili per la casa.

Il **calendario olandese** è composto di sei fogli (12 pagine) stampati in quattro colori. In testa ad ogni foglio figura una illustrazione riprodotte in genere scene campestri, commentate da proverbi. Il calendario è stato arricchito oltre che dalle effemeridi, da rubriche utili per l'agricoltore, notizie astronomiche, curiosità meteorologiche, consigli utili per la massaia, e date storiche importanti e ricorrenti in ciascun mese.

Veramente artistico il **calendario murale** in sei fogli di cartoncino finissimo. In ogni pagina in alto la riproduzione in otto colori di un quadro di celebre autore, in basso sono stampati due mesi dell'anno.

Nel primo foglio la riproduzione del bellissimo quadro di Van Eyck (1385-1441) che è considerato tra i migliori artisti di tutta la pittura fiamminga, raffigurante il banchiere fiorentino Giovanni Arnolfini con la giovane sposa, in una stanza minutamente e squisitamente descritta.



Gli omaggi de «Le Assicurazioni d'Italia».

Nella stessa epoca in cui Masaccio apriva nell'arte italiana una nuova era schiudendo alla pittura un eguale vastissimo mondo, Van Eyck iniziava nell'arte nordica una tecnica ed uno stile le cui qualità, riflesse e modificate, durarono lungamente e non furono mai più eguagliate.

Nel secondo foglio un quadro del Tiziano (1477-1576), l'educazione di Amore, nel quale il Maestro si è valso di una tecnica a forti pennellate, che dà alla scena un calore di vita e di grazia del tutto particolare.

Nel terzo foglio la riproduzione della « Zingara che dava la ventura ad un giovane » di Michelangelo Merisi da Caravaggio (1573-1610). L'opera già ricordata dai primi biografi del Caravaggio come una delle opere giovanili, comunemente accettata come un originale, più ancora dell'efficacia naturalista con la quale sono colte le due figure, vale per l'espressione di furberia della ragazza e per la confidente attenzione con la quale l'ascolta il giovane cavaliere.

Segue Gherardo Delle Notti (1590-1682?) con « La prova di canto ». La fluida, dolcissima onda musicale che avvolge tutte le più alte manifestazioni dello spirito nei tempi del Barocco diede origine ad una lunga serie di quadri ispirati dalla grazia di un tema pittorico che collega belle e spigliate figure gio-

vanili alle superfici lisce e morbide di strumenti, al vivace disordine di tavole imbandite. Il Caravaggio ed i suoi imitatori italiani e stranieri seppero trovare improvvisi festività di movenze, di accordi cromatici.

Nel quinto foglio la riproduzione di un dipinto olandese del Seicento, un particolare da « Le istruzioni alla cameriera » di Quirijn Brekelenkam (1620-1668). La pittura secentesca olandese effuse le sue virtù più profonde in piccoli dipinti che rappresentavano i personaggi comuni della vita familiare nel loro più consueto ambiente. Qualche pittore, come il Vermeer di Delft, riuscì a dare capolavori di finezza e di poesia. Il Brekelenkam si tiene su una scala più modesta; ma le figure dei suoi interni vivono i piccoli aneddoti della loro vita quotidiana con un'incantevole semplicità.

Nell'ultimo foglio un particolare dello « Spasmo mistico di S. Caterina » del Veronese (1528-1583). La bella tela, che è tra le più famose del grande pittore, fu dipinta intorno al 1575, ed ha la matura pienezza coloristica che fa della celestiale scena un mirabile trionfo di tinte accordate su tonalità argentea che investono le stoffe sontuose, le carnagioni, le chiome, i cieli. Apparve come un miracolo ai contemporanei, e tuttora conserva, anche dopo le rovine del tempo e di qualche restauro, le sue armonie raffinate.

**A**nche il 1955 trova l'Assitalia attrezzata per soddisfare, tramite le Agenzie generali, le esigenze della propria clientela per gli omaggi rituali.

Vari sono gli oggetti e le pubblicazioni, come varie sono le necessità ed i gusti dei clienti.

Desideriamo ricordare, innanzi tutto, il calendario artistico che appare in una edizione particolarmente curata. Continuando nella illustrazione di monumenti e di luoghi romani, l'edizione 1955 rievoca angoli della Roma sparita attraverso dodici gustose tavole a colori riproducenti opere del celebre acquarellista Ettore Roesler Franz; ad ogni tavola si accompagnano testi di commento, sempre arguti e precisi, dell'erudito romanista Rodolfo De Mattei. I calendari mensili e la nostra ragione sociale appaiono su dodici fogli di separazione che, attraverso una finestra centrale, permettono la visione degli acquarelli; pertanto, delle tavole con le riproduzioni potrà farsi una interessante raccolta.

Naturalmente, il calendario artistico troverà la sua destinazione presso i clienti di particolare riguardo.

La speciale edizione dei calendari olandesi con fogli intercalari illustranti i rischi « grandine » e « granaglie in covoni » preparata d'intesa con l'I.N.A., è stata destinata alla più vasta clientela, tra cui principalmente quella agricola; in relazione a tale iniziativa, la nostra edizione del calendario olandese, con notizie storiche, consigli agricoli e proverbi, già effettuata negli anni scorsi, viene per il 1955 destinata ad un numero limitato di Agenzie generali, per esaudire particolari esigenze locali.

Sempre nel campo degli omaggi da farsi all'inizio dell'anno, ricordiamo la elegante agenda da tavolo in scalpa, recante sulla copertina e sul dorso l'impressione in oro della nostra ragione sociale.

Quanto agli oggetti che possono, invece, trovare utilizzazione in qualsiasi periodo, segnaliamo le matite a vivaci colori recanti la nostra ragione sociale, nei formati medio e gigante: materiale ormai noto e gradito alla clientela, specie a quella agricola.

E, ancora: i vari attrezzi agricoli (coltelli da innesto, forbici, falcetti per potatura in varie misure, seghetti speciali a serramanico), recanti tutti l'incisione della nostra ragione sociale; i porta-blocchi per appunti in materiale plastico, anche essi ornati della nostra ragione sociale, con una nitida impressione in oro sulla copertina.

Materiale vario, quindi, come innanzi accennavamo.

Ma, come già avemmo a fare presente illustrando nel N. 8 di queste « Cronache » il materiale propagandistico del 1954, è necessario che alle nostre iniziative si accompagnino altre iniziative di carattere locale e specifico, ad opera dell'organizzazione periferica.

Ogni assicurato, ogni assicurando gradisce avere la sensazione che l'omaggio che riceve sia stato approntato proprio per lui; e ciò potranno e dovranno ottenere la sensibilità ed il gusto dei nostri collaboratori in zona.

Come dicevamo un anno fa: l'essenziale è essere presenti, farsi ricordare.





Due tavole del calendario artistico de «Le Assicurazioni d'Italia».

**N**umerosi oggetti di omaggio e di propaganda sono stati preparati dalla «Fiumeter» per la tradizionale distribuzione di fine d'anno.

Particolarmente gradito riuscirà quest'anno il calendario murale che riproduce nel formato cm. 30x40, stampato a sei colori, un celebre ritratto, dipinto da Antonello da Messina, che si trova alla Galleria Borghese di Roma.

Anche il **calendario mensile**, di tipo olandese, ha quest'anno riproduzioni di fotografie artistiche in ogni foglio e le consuete utili indicazioni che lo fanno ricercare con speciale interesse da determinate categorie.

L'**Agenda da tavolo** per il 1955 è rilegata in pelle ed ha formato cm. 14x22 con taglio in oro fino, segnalibro e scatola di custodia.

Sono state inoltre poste in distribuzione le agendine tascabili, rilegate sia in pelle con taglio in oro che in radiosa, in modo che possano essere accontentate le richieste delle persone, cui riesce maggiormente gradito riceverle in omaggio.

La Società si è inoltre fatta riservare un congruo quantitativo del libro di casa, accolto con tanta simpatia dal pubblico specie femminile, «Oggi e domani», nell'edizione perfezionata del 1955.

Per i centri rurali è stato fatto stampare, come nello scorso anno, il **Lunario Barbanera**, con sopra impresso il nome della Società.

Il materiale di propaganda, che la Società ha apprestato per il necessario omaggio ed avvicinamento alla clientela, deve pratica-

mente ricevere il sostegno delle iniziative della periferia, la quale saprà certamente fare in modo che sia esso quanto i particolari oggetti di réclame, di cui sogliono avvalersi le Agenzie, possano riuscire un amichevole tramite per il lavoro della «Fiumeter».



Il materiale di propaganda della «Fiumeter».

# "OGGI E DOMANI" BATTE ALLE PORTE...

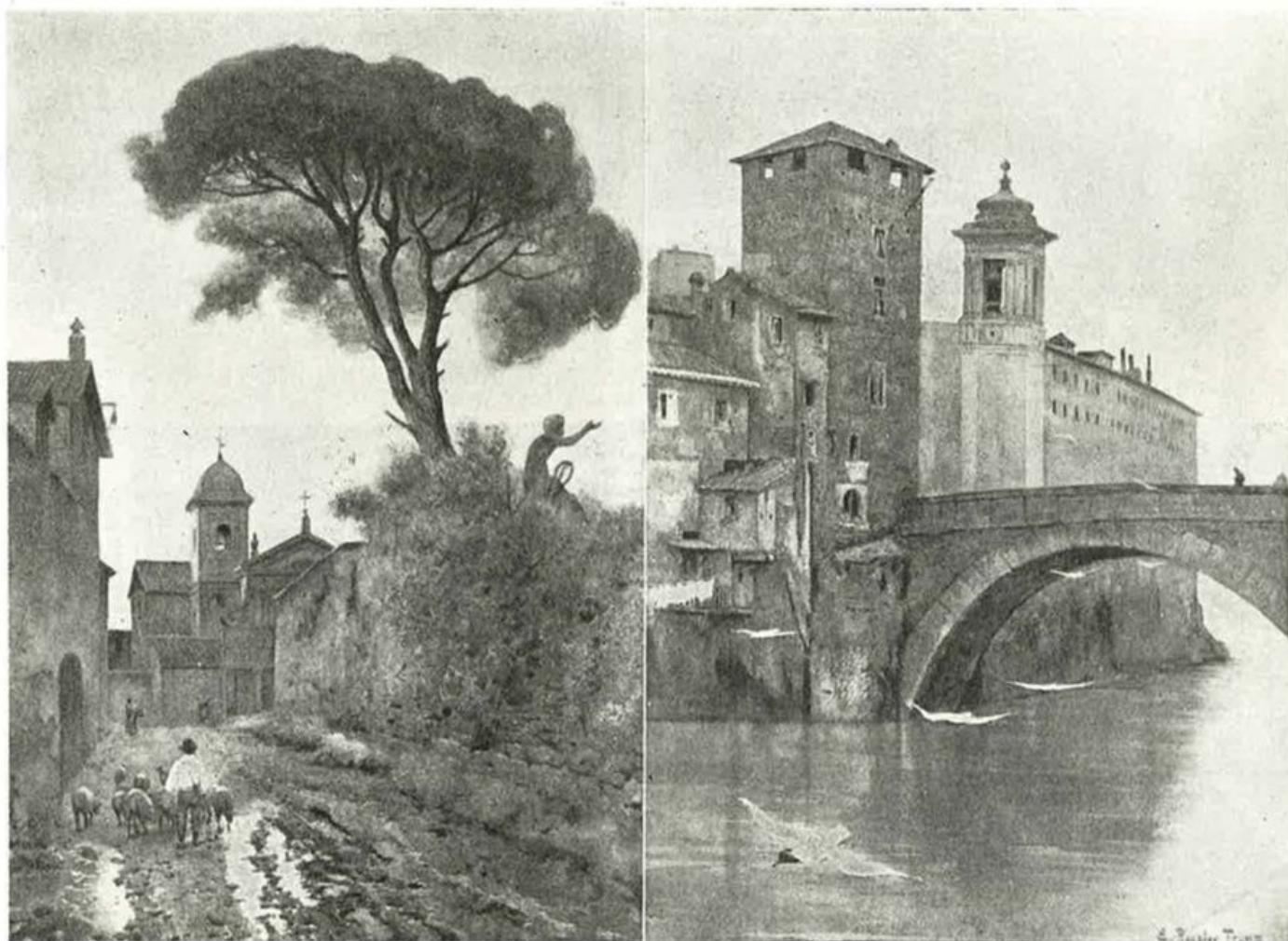
Presentazione del nostro libro per le famiglie  
fatta dal giornalista e scrittore Marco Ramperti

- Dlin! Dlin! - Questa notte, notte di San Silvestro, passaggio dell'Equatore dall'anno morente all'anno nascente, una campanella squillerà e un rametto di sempreverde batterà alle porte dei casolari guasconi e provenzali, sopravvivendo in quasi tutta la Francia meridionale la remotissima e garbatissima tradizione delle *étrennes*: rustici regalini di poco prezzo effettivo, ma d'un grande valore affettivo, accompagnati dall'offerta di un calendarietto illustrato. Sono appunto i calendari, o almanacchi - o, come noi preferiamo chiamarli in Italia, le « agende » - l'equivalente di quella parola « strenna » che anticamente voleva dire soltanto « mancia ». Il suo significato poetico s'è dunque andato addolcendo col tempo, come del resto succede ai frutti dell'orto e ai pensieri dell'anima. Quella « mancia » era spesso sollecitata, e persino intimata senza troppi riguardi: l'avarro Caligola non andava egli stesso a riscuoterla indossando la clamide cesarea, sotto le finestre dei sudditi? *Dlin Dlin!* voleva la strenna anche lui, l'Imperatore! Poi, come s'è detto, l'usanza ingentili, diventando a poco a poco il calendario, o l'almanacco, o « agenda » il viatico inseparabile da ogni augurio cordiale, da ogni lieta speranza di fine d'anno... *quae datur die religioso hominis bona gratia!*

Chi se le ricorda, le « strenne » di cinquanta o sessant'anni fa? Erano dei librucci stampati alla carlona, rilegati alla diavola, che portavano stampato in copertina un vecchione in vestaglia, distesamente barbuto, con l'indice puntato verso un lambiccico astrologico o un cerchio di stelle - il *Vestaverde!* - oppure un cherubino ad ali spiegate, il quale veniva giù dritto dal cielo a portare la buona novella, per l'anno risorgente, agli uomini di buona volontà. E in che cosa consisteva il messaggio dell'angioletto o del vegliardo? In massime popolari, ricette di cucina, qualche sciarada, qualche pronostico; e, immancabile, uno stravagante lunario coi segni dello Zodiaco, le comete, le eclissi, e i quattro Venti dello Spirito che soffiavano, a gancie gonfie, dai quattro angoli della pagina! Perciò s'immaginava che il compilatore fosse un centenaro. Oppure un bimbo. In ogni caso un innocente. Il libricino, in estratto e a modo suo, non conteneva forse tutto lo scibile della terra; non era, nello stesso tempo, l'abecedario e il catechismo, il « Re del cuochi » e la Cabala dei sogni? Per metterlo insieme ci sarebbe voluto, quindi, o l'intuizione d'un angelo o la saggezza d'un Patriarca. Solo più tardi, e giustamente, si capì che innocenza, sapienza e ispirazione non bastavano. E che occorreva aggiun-

gere alla dosatura anche un tanto di praticità, un pizzico di buon senso, una spolveratina di casalinga ma briosa e animosa fantasia: tutte cose, queste, che si possono domandare solo ad un cervello femminile. Fu così che a scrivere e a disegnare le « agende », da allora in poi, non furono più dei compilatori ma delle compilatrici.

Si deve a due donne, infatti, l'elaborazione di quell'« Oggi e domani » che, avendo ottenuto l'anno scorso tanto successo, ha dovuto quest'anno, sempre sotto l'egida dello Istituto Nazionale delle Assicurazioni, perfezionare le sue strutture e moltiplicare le sue copie. La sonatina a quattro mani era riuscita così bene, che da ogni parte della penisola se n'era richiesto il bis... **E mai non furo strenne - che fosser di piacere a questa uguale!** La replica fu concessa; ed eccola qua l'« agenda » pel nuovo anno, il caro messaggio che vi porterà ancora il quiz e lo Zodiaco, il precetto morale e la ricetta ghiottona al pari dell'antico *Vestaverde*, ma in una forma quanto mai rifinita e fiorita e squisita, sia nel testo che nelle illustrazioni, nella stampa come nella rilegatura; e talmente dilettevole, oltre che utile, che solo a gettarvi un'occhio distratto l'attenzione vi resterà impigliata dalla prima all'ultima riga, come in una rete. Chè poi « Oggi e domani » del '55 porta anche un ricco concorso con premi, premi a non finire. L'antico *Vestaverde*, in verità, non fu mai così prodigo. E avesse mai potuto riceverla in dono, il matto Caligola, una strenna così fatta, chissà che non avrebbe imparato a diventare un po' più ragionevole!



Altre due tavole del calendario de « Le Assicurazioni d'Italia ».



# Le tavole del calendario murale 1955 dell'I.N.A.



GIOVANNI VAN EYCK (1385-1441) - *Giovanni Arnolfini e sua moglie Giovanna di Chenany* (particolare) - Galleria Nazionale di Londra



TIZIANO VECELLIO (1477-1576) - *L'educazione di Amore* - Roma, Galleria Borghese



MICHELANGELO MERISI DA CARAVAGGIO (1573-1610) - *La buona ventura* - Parigi, Louvre



GERARDO DELLE NOTTI (1590 - 1682?) - *Prova di canto*



QUIRIJN BREKELENKAM (1620-1668) - *Le istruzioni alla cameriera* (particolare) - Racc. Sidney Van Den Bergh a Wassenaar



PAOLO VERONESE (1528-1588) - *Lo Sposalizio mistico di Santa Caterina* (particolare) - Venezia, Gallerie dell'Accademia

# RISCHIO E CERTEZZA

*Anche con questa nuova opera l'I.N.A. si propone di interessare ed educare la pubblica opinione sugli insostituibili benefici della libera previdenza assicurativa*

A « Donare » e « Prevedere » che videro la luce rispettivamente due e un anno fa, segue, uscita in questi giorni, terza in ordine di tempo ma non per gli intrinseci pregi, la pubblicazione « Rischio e certezza », elegante volume di identico formato rispetto ai precedenti e compilato con gli stessi intendimenti ed analogo schema. La mutevole concezione del donare, la diversa considerazione del prevedere lasciano, nella nuova pubblicazione, il posto al vario modo con il quale l'umanità ha affrontato l'alea della fortuna. E, come nelle due precedenti pubblicazioni, anche in quella odierna l'esposizione dell'argomento, realizzata con testo conciso e dovizia di illustrazioni, segue un ordine cronologico, cominciando dai tempi più remoti per risalire fino ai nostri giorni.

La tesi adombrata nella pubblicazione non è peregrina: che anzi la si sente ripetere con la stessa frequenza con la quale se ne vede l'antitesi nell'incoerente comportamento dell'uomo. Non è nemmeno nuova; la saggezza dei nostri padri la ha sempre conosciuta e additata come norma del costume civile. In quella che vorrebbe essere la prefazione del volume, la tesi è enunciata in una brevissima frase: « ... la vera ricchezza ..... (sta) ..... soltanto in quella condizione media di vita in cui è garantita al cento per cento la tranquillità del futuro ». La formulazione di questa tesi non è stata sempre la stessa, pur essendo rimasto immutato nel tempo il concetto in essa racchiuso. Ma ogni aurea massima che abbia nel tempo costituito l'espressione verbale di una grande verità, ha sempre trovato in contrapposizione l'esteriore comportamento dell'uomo schiavo del suo errore. Errore che, nella configurazione del rapporto dell'uomo con i beni materiali, ha assunto forma ed estensione via via più sconcertanti.

« Rischio e certezza » vuol essere appunto un rapido diorama dell'er-

rare umano nel modo di concepire e di perseguire la ricchezza, un insieme ordinato e rappresentativo del modo col quale ha trovato sfogo nei secoli l'« auri sacra fames ». Il tutto, ben s'intende, non come fine a sè stante, ma come mezzo per dimostrare che, non solo dal punto di vista teorico, ma anche dal punto di vista pratico, i « tesori certi » sono quelli conquistati col lavoro e difesi con l'assicurazione. L'oro dell'« alambicco », l'oro dell'« eldorado », l'oro predato, l'oro celato, l'oro carpito al giuoco, si sono dimostrati, nel corso dei secoli, beni illusori e cause certe di rovina. Ma il miraggio dell'arricchimento rapido è sempre presente alla fantasia e agli occhi dell'uomo moderno. Nuovi mezzi ingannevoli sono stati apprestati per alimentare e coltivare la sua illusione, per estenderla dai singoli alle masse, per moltiplicarla con l'insinuazione di sistemi e di meccanismi ammantati col paludamento della scienza. Ma si tratta sempre di sistemi di « perdita certa » del proprio denaro. « due grandi antagonisti della vita moderna sono ora l'uno di fronte all'altro: il giuoco con la falsa promessa di liberare gli uomini dal lavoro e dalla fatica, l'assicurazione sulla vita con il richiamo alla dura realtà di predisporre per tempo la difesa propria e quella del nucleo familiare. Poichè non possono esservi dubbi sul piano individuale e sociale sulla scelta — poichè il giuoco aumenta il bisogno mentre l'assicurazione vita aiuta l'uomo ad affrancarsi da esso — la battaglia combattuta dal risparmio e dalla previdenza si presenta tutt'altro che agevole, perchè sono ancora troppi in Italia coloro che minimizzano l'inevitabile per poter meglio inseguire i sogni della vita agiata dovuti alla Dea Fortuna.

« Essi forse ignorano — o volutamente dimenticano — che i greci e i romani, ad un tempo superstiziosi e saggi, le eressero, sì, dei templi per propiziarsela, ma la raffigurarono cieca, quasi a simboleggiare che

essa non avrebbe mai potuto costituire una guida.

« Comunque sia, accanto ai molti che insistono in quella fatica di Sisifo, che è rappresentata dal tentativo di risolvere i problemi della loro sicurezza mediante quella pratica di magia nera che è il giuoco, è interessante rilevare che si fa sempre più imponente il numero di coloro i quali avvertono che il dovere degli uomini non consiste tanto nel dare la vita quanto nel garantirne la sicurezza.

« A conferma di ciò basta porre mente al fatto che i 4 milioni e 600 mila contratti di assicurazione vita dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni sono formati da circa 4 milioni di teste diverse. Ora, se si calcola che la composizione media della famiglia italiana è di 4 persone, si perviene alla conclusione che lo I.N.A. stende la sua ala protettrice su 16 milioni di abitanti (circa il 34% della popolazione italiana, cioè).

« Un traguardo? No. Un punto di partenza verso il più vasto obiettivo di incitare ed aiutare tutti gli italiani responsabili a guardare sul volto la realtà ed a fronteggiare le esigenze economiche che essa spietatamente impone al genere umano ».

Abbiamo riportato integralmente le conclusioni della nuova pubblicazione di propaganda, perchè ci sembrano meritevoli di essere ricordate da coloro — Agenti e Produttori — ai quali il libro viene consegnato affinché se ne avvalgano come prezioso mezzo di penetrazione.

« Rischio e certezza » rappresenta la fedele e duratura eco della loro parola persuasiva, che ha a sua disposizione una nuova suggestiva leva per rimuovere gli ingombranti pesi che ancora offuscano ed opprimono la mente e la coscienza di tanti, di troppi milioni di italiani, inconsideratamente refrattari al calore di un consiglio, di un invito, di un monito che non dovrà più rimanere inascoltato.



# L'attività edilizia nel 1954

L'attività edilizia della Direzione Tecnica Immobiliare è stata particolarmente intensa nell'esercizio 1954 sorpassando notevolmente — anche come importo globale e numero di cantieri — quella del 1953.

Riassumiamo in tre gruppi, i dettagli di tale lavoro che oltre ad incrementare le riserve, costituisce un notevole apporto al prestigio dello I.N.A.

## IMMOBILI MESSI IN REDDITO

- 1) - FRASCATI - Trasformazione albergo in appartamenti
- 2) - LEGNANO II Lotto - Cinema teatro e galleria
- 3) - LEGNANO II Lotto - Edificio civile
- 4) - NAPOLI - Piazza Municipio
- 5 - ROMA - Circonvall. Tuscolana - 1° palazzina
- 6) - ROMA - Circonvall. Tuscolana - 2° palazzina
- 7) - ROMA - Viale Etiopia III Lotto - 5° edificio
- 8) - ROMA - Viale Etiopia III Lotto - 6° edificio
- 9) - ROMA - Viale Etiopia III Lotto - 7° edificio
- 10 - ROMA - Viale Etiopia III Lotto - 8° edificio



Latina - Gli edifici dei Lotti I e L.

- |  |  |
|--|--|
| 11) - ROMA - Viale Etiopia III Lotto - 9° edificio | 5) - FROSINONE                               |
| 12) - ROMA - Via Tommasini IV lotto                | 6) - BOLOGNA - Piazza Calderini              |
| 13) - ROMA - Via Tommasini V lotto.                | 7) - PALERMO - Rione Villarosa - Grattacielo |
|  | 8) - ROMA E. U. R. - Esedra                  |
|  | 9) - LIVORNO - Via Serristori.               |

## CANTIERI NEI QUALI SI SONO PROSEGUITI I LAVORI DI COMPLETAMENTO

- 1) - COSENZA
- 2) - CATANIA
- 3) - MILANO - Via Manin - Via Turati
- 4) - VICENZA

## CANTIERI INIZIATI NELL'ANNO 1954

- 1) - PRATO
- 2) - MODENA II lotto
- 3) - PAVIA II lotto
- 4) - ROMA - Via S. Maria - due edifici
- 5) - ROMA - Via S. Teresa - demolizioni
- 6) - BRINDISI - II lotto.

## Interventi edilizi a Latina e Provincia

L'Amministrazione Provinciale di Latina, celebrando il ventesimo anno di vita della Provincia, ha sottolineato la partecipazione attiva data, fin dall'inizio, dall'I.N.A. alla formazione dei centri urbani sia nel capoluogo che nei centri minori.

Si può oggi affermare che l'impor-

tanza edilizia del primo nucleo in Latina e gli sviluppi della città, rapidamente accresciuta, siano prevalentemente collegati all'attività edilizia dell'I.N.A.

Gli edifici che formano i due pilastri di Piazza Libertà, i vasti lotti che delimitano la Piazza Roma, la



Una veduta dei palazzi dell'I.N.A. a Latina.



Latina - Edificio del lotto O.

sobria e dignitosa costruzione che fronteggia la cattedrale, hanno determinato, nei punti più interessanti del tessuto urbanistico di Latina, l'attuale fisionomia derivante dal clima architettonico di quel periodo.

La costruzione di detti fabbricati dell'I.N.A., tempestivamente condotta, permise di assicurare alla popolazione urbana che si andava condensando nella vasta opera di bonifica, alloggi adeguati, realizzando al tempo stesso un'opera sociale ed un buon investimento patrimoniale.

Il totale degli edifici costruiti nel capoluogo dall'I.N.A. ammonta a 13, con un complesso di circa 200.000 metri cubi, 15.000 metri quadrati di area coperta su 30.000 metri quadrati di area di proprietà.

Nella Provincia di Latina l'I.N.A. intervenne anche con adeguati edifici sia a Pontinia che ad Aprilia, costruendovi complessivamente immobili per circa 27.000 metri cubi, su di una superficie di circa 3000 metri quadrati.

Sono quindi in totale 16 edifici con circa 227.000 metri cubi, le cifre che attestano il considerevole apporto dell'I.N.A. alla nuova Provincia.



Palazzo dell'I.N.A. a Pomezia.

## NELLA DIREZIONE GENERALE

### ORDINI DI SERVIZIO

**N. 1028** del 20 novembre. Comunica che lo Attuario centrale, Ing. Pietro Paelli, ha assunto l'incarico, nel ramo Assicurazioni collettive, di Ispettore Tecnico per la Campania, le Puglie, la Lucania, la Calabria, la Sicilia e per l'Agenzia Generale di Roma.

**N. 1239** del 10 dicembre. Impartisce le norme alle quali le Agenzie Generali dovranno attenersi per le operazioni di chiusura dell'esercizio 1954.

**N. 1240** del 10 dicembre. A parziale modifica di quanto stabilito con la circolare n. 115 del 17-11-1932, riporta le nuove norme regolanti la concessione di anticipazioni per prestiti su polizze da parte delle Agenzie Generali.

**N. 1241** dell'11 dicembre. Fornisce precisazioni in merito alla rateazione dei premi delle assicurazioni senza visita medica.

**N. 1243** del 16 dicembre. Impartisce istruzioni per la eliminazione delle schede A. P. 1003/A dagli schedari contabili agenziali a chiusura dell'esercizio corrente.

### CIRCOLARI

**N. 1234** del 16 novembre. Riporta le nuove condizioni dettagliate di carenza per lo assicurazioni ordinarie senza visita medica per contratti di capitale inferiore a lire 300.000 e per quelli da L. 300.000 a lire 1 milione.

**N. 1235** del 12 novembre. Comunica i provvedimenti adottati in favore degli assicurati danneggiati dalla recente alluvione del Salernitano.

**N. 1236** del 16 novembre. Informa che, a partire dal prossimo esercizio, per ogni Agenzia Generale sarà aperto un conto di conguaglio tra gli interessi relativi al numero dei giorni in cui i premi delle Polizze Aziendali vengono incassati in anticipo rispetto al termine del periodo di comporto e gli interessi di mora per i premi stessi versati dopo il periodo di comporto, ed indica le modalità che le Agenzie dovranno seguire per la realizzazione pratica del predetto conguaglio.

**N. 1237** del 24 novembre. Consiglia speciali accorgimenti per facilitare l'acquisizione delle polizze Aziendali.

**N. 1238** del 7 dicembre. Allo scopo di incrementare la produzione, illustra la clausola « abbuono interessi prestito per un anno » che sarà d'ora innanzi inserita in tutte le polizze (escluse quelle caso vita senza controassicurazione). In base a questa clausola, sul prestito richiesto dal contraente della polizza per corrispondere all'Erario la tassa di successione, eventualmente dovuta dal contraente medesimo, saranno abbuonati gli interessi per il primo anno.

### Il PRESIDENTE è stato a:

**TORINO**, il 16 e 17 novembre per il Congresso degli Agenti della Fiumeter per il Piemonte e la Liguria e per esaminare alcuni problemi dell'Agenzia Generale dello Istituto.

**MILANO**, il 17 e 18 novembre per intrattenersi insieme con i Coagenti Generali su argomenti riguardanti la sistemazione dell'Agenzia.

### Attività del CRAL

La circolare emanata dal C.R.A.L. il 18 novembre ha reso noto a tutti gli iscritti la decisione dell'Amministrazione di voler provvedere alla distribuzione della Befana ai figli dei dipendenti dell'I.N.A., la cui nascita fosse compresa tra il 1° gennaio 1944 ed il 31 dicembre 1952.

Lo stanziamento disposto all'uopo dalla Amministrazione dell'I.N.A. ammonta a tre milioni.

Gli interessati hanno avuto possibilità di scegliere il dono più gradito per i desideri dei figliuoli, visitando la Mostra dei giocattoli allestita dal 20 al 27 novembre presso il C.R.A.L.

Proseguendo nel suo programma di attività il C.R.A.L. della Direzione Generale ha organizzato varie manifestazioni ricreative e turistiche. Segnaliamo tra di esse, la gita a Vetralla del 28 novembre, per assistere all'incontro di II Divisione I.N.A.-SPORT - Cura di Vetralla, il giornale parlato svoltosi nel Teatro di Via Veneto il 30 novembre e il concerto sinfonico, eseguito negli stessi locali il 16 dicembre. Mercoledì 21 dicembre è stato ben accolto dal pubblico il complesso artistico del C.R.A.L., che si è prodotto nel giallo in tre atti di Gian Capo « Athanaus ».

# GLI INVESTIMENTI DELL'I.N.A. NELL'ESERCIZIO 1954

Nei prossimi numeri delle « Cronache dell'I.N.A. » sarà ampiamente illustrata, con dati definitivi ed utili notizie, l'attività svolta dall'I.N.A., nel corso dell'esercizio 1954, nel settore degli investimenti. E' parso intanto opportuno esporre in questo numero, ultimo dell'anno, almeno alcune cifre riassuntive, che da sole dimostrano l'entità considerevole degli investimenti deliberati e di quelli concretati con versamento di somme.

di opere tendenti al generale benessere. Si tratta di investimento di fondi costituiti dai premi corrisposti dagli assicurati e dai ritorni patrimoniali e dal reddito degli investimenti dei precedenti esercizi; sono, quindi, gli assicurati che, pur compiendo un atto previdenziale di indiscutibile valore economico e morale a favore di se stessi e delle proprie famiglie, concorrono ad opere che creano lavoro, progresso e benessere, di cui

ripetuto che assicurarsi con l'I.N.A. significa anche aumentare i mezzi per nuovo lavoro, per nuove opere di interesse pubblico e sociale e quindi maggiore benessere per tutti i cittadini italiani, che vivono in grandi e piccoli centri, che lavorano nei vari settori dell'agricoltura, dell'industria e del commercio, negli uffici pubblici e privati.

Il numero dei nuovi assicurati

## INVESTIMENTI DELIBERATI NELL'ESERCIZIO 1954 E CONCRETABILI NELL'ESERCIZIO STESSO E IN QUELLI IMMEDIATAMENTE SUCCESSIVI PAGAMENTI EFFETTUATI NELL'ESERCIZIO 1954

	Investimenti deliberati	Pagamenti effettuati
	(milioni di lire)	
<b>1 — Per l'edilizia pubblica e privata</b>		
Costruzioni dirette di stabili destinati ad abitazioni, uffici, negozi . . . . .	1.286	1.600
Acquisti di immobili destinati ad affittanze od a costruzioni . . . . .	5.735	986
Mutui e sconti di annualità a favore dell'edilizia sovvenzionata ed in genere per nuove costruzioni (Province, Comuni, Istituti Autonomi per le case popolari, Cooperative edilizie, Enti vari costruttori di case economiche, popolari e per « senza tetto »). . . . .	13.410	4.755
Acquisto di cartelle edilizie, fondiarie e partecipazioni per agevolare la concessione di mutui edilizi da parte di enti specializzati . . . . .	2.700	2.350
	23.131	9.691
<b>2 — Per l'agricoltura</b>		
Mutui agli enti di riforma fondiaria ed a Consorzi di bonifica . . . . .	8.933	3.230
Mutui per mercati e centrali ortofrutticoli . . . . .	1.533	—
Mutui e sconti per opere varie in zone agricole ed acquisto di titoli per agevolare il credito agrario . . . . .	684	583
	11.150	3.813
<b>3 — Per altre opere pubbliche o di pubblico interesse</b>		
Mutui a Comuni . . . . .	4.765	2.217
Mutui a Province . . . . .	1.515	583
Mutui ad enti vari . . . . .	9.133	—
Sconto di annualità statali afferenti opere pubbliche a pagamento differito — partecipazioni ad enti che effettuano finanziamenti per opere pubbliche od eseguono opere di pubblico interesse — acquisto di titoli di enti che finanziano opere di pubblico interesse . . . . .	1.748	1.572
	17.161	4.372
<b>4 — Operazioni per finalità varie</b>		
Mutui ad enti locali, partecipazioni assicurative, mutui su polizze, cessioni V stipendio . . . . .	—	622
		622
<b>TOTALE GENERALE</b>	51.442	18.498

La natura delle operazioni, sopra indicate in termini riassuntivi, dimostra come l'I.N.A., anche nell'esercizio 1954, abbia seguito finalità di pubblico interesse, destinando le proprie disponibilità al finanziamento

indubbiamente beneficiano. E', però, evidente che altra grande massa di cittadini trae vantaggio dalle opere che l'I.N.A. finanzia. A questa massa, che ancora non fa parte della famiglia degli assicurati con l'I.N.A. va

sarà sempre indice dell'apporto maggiore che ogni anno l'I.N.A. potrà dare, attraverso gli investimenti, a favore di tutte le famiglie italiane e soprattutto a favore di quanti traggono dal lavoro i mezzi di vita.

## CONVEGNO DI ISPETTORI A FIRENZE

Direttive nel settore della responsabilità civile

Presso la sede dell'Ispettorato di Firenze sono stati convocati il 3 novembre gli ispettori della Toscana, dell'Emilia, della Liguria e del Piemonte.

Il Direttore Generale Dott. Cosimo Arcidiacono ha presieduto la riunione: erano presenti l'Ispettore Centrale dell'I.N.A. Dott. Gallo ed i Procuratori Dott. Rucca e Ing. Romeo dell'Assitalia.

Il Dott. Arcidiacono, nel comunicare i dati sull'andamento dei sinistri di responsabilità civile in carico a ciascun ispettorato, ha posto in evidenza il lavoro di ogni regione per la liquidazione dei danni che interessano questo vitale settore dell'attività della Società.

In considerazione della tendenza all'aumento del numero dei sinistri per l'aggravamento delle cause che provocano gli incidenti, dovuto principalmente al considerevole incremento della circolazione su una rete stradale sempre più insufficiente, la Compagnia ha provveduto a potenziare gli ispettorati allo scopo di avere rapidamente, in sede di istruttoria delle singole pratiche, il più ampio materiale probatorio sugli eventi dannosi e di procedere con la maggiore speditezza alle liquidazioni.

Il Direttore Generale ha dato le direttive per l'applicazione, in ciascuna regione, delle disposizioni diramate per ridurre la vita media dei danni, prospettando l'opera che dovranno svolgere gli « istruttori » dei sinistri, istituiti recentemente per collaborare con gli ispettori, ed i mezzi di cui dovranno disporre per la raccolta della documentazione inerente agli incidenti.

Ha, quindi, illustrato l'azione che gli ispettori dovranno svolgere per i sinistri sui quali pende il ricorso in giudizio, allo scopo di collaborare efficacemente con l'Ufficio Legale, specie in tale delicata fase in cui è ancora più necessaria l'opera degli ispettori, sia nei collegamenti con gli avvocati avversari per la chiusura transattiva dei sinistri, sia nelle relazioni con i legali della Società in loco per tutti quegli interventi atti a facilitare o abbreviare il corso dei giudizi stessi.

Invita pertanto gli ispettori a tenere in considerazione l'efficace ap-

porto che le visite dei legali della Direzione Generale effettuano agli ispettorati, per l'esame, sul posto, delle cause in corso e per gli indirizzi da dare tempestivamente alle pratiche, allo scopo di accelerare quanto più è possibile la definizione delle controversie, e si dichiara soddisfatto dell'esito di tale iniziativa.

In relazione ai provvedimenti adottati per i periti ha esaminato per ciascuna regione l'applicazione delle disposizioni diramate impartendo direttive per l'accurata selezione dei tecnici incaricati sia dei rilievi che delle riparazioni.

Nella imminenza della chiusura dell'esercizio, il Direttore Generale ha richiamato l'attenzione degli ispettori sulla necessità della revisione di tutti i sinistri in carico e sul compu-

to delle riserve di fine esercizio, perchè siano valutati con ogni cura tenendo presenti tutte le circostanze che gravano sulla entità dei risarcimenti, specie su quelli per i quali non è prevista una immediata definizione.

Il Dott. Arcidiacono, nel confermare la necessità dell'adeguamento delle condizioni di assunzione dei rischi per migliorare l'andamento industriale del ramo, ha richiamato gli ispettori all'applicazione delle disposizioni diramate per il risanamento del ramo perchè verifichino i taciti rinnovi, revisionando le tassazioni in modo da poter avere un portafoglio a tassi remunerativi e vigilino sulle nuove assunzioni per l'applicazione dei premi di tariffa.

Ha quindi formulato ai convenuti i migliori voti per la realizzazione del programma tracciato dicendosi certo di poter contare sulla efficace collaborazione degli organi periferici.

## Non ci avevo pensato . . .

- Il sabato del villaggio, caro Commendatore . . . . .
- Il sabato del villaggio? Forse per Lei, ma non per me che proprio il sabato non so dove girarmi per il gran daffare. Lei saprà che ho un'Agenzia turistica e che organizzo gite di fine settimana; ora sulla neve, d'estate al mare, in primavera e autunno ai laghi e in collina. Ma che fatica e, aggiungo, quante preoccupazioni: pensi al pericolo che qualche gigante si faccia male: sa, sciano, corrono, si arrampicano e, ogni tanto, il guaio . . .
- Gente che si infortuna?
- Già . . . e sa cosa ho notato? La settimana dopo, poca gente alle mie gite!
- E, tra i Suoi guai, immagino anche quello della concorrenza che Le faranno le altre Agenzie di turismo.
- Non me lo dica, ci contendiamo i clienti al coltello.
- E Lei attiri i clienti con qualcosa che gli altri non danno.
- Ma che cosa?
- Lei diceva che non sono pochi i giganti che si infortunano e che ciò, oltre a procurarle dei fastidi immediati, frena l'afflusso dei giganti nelle settimane seguenti; ebbene, regali a tutti coloro che partecipano alle gite da Lei organizzate una cartolina assicurativa infortuni dell'Assitalia. Non avrà che da comprarne un certo numero e tenerle . . . . . Pensi che ogni cartolina, avente validità un mese e lire centomila di massimale, costa solo venticinque lire.
- E poi scadono . . . . .
- No, Lei il sabato le compili con gli indirizzi dei giganti e le spedisca. Tutto fatto. Con poco più di cento lire Lei avrà offerto una garanzia infortuni di mezzo milione per morte e mezzo milione per invalidità permanente totale o parziale. Durata un mese; e la garanzia comprende la pratica dello sci, del calcio, nuoto, canottaggio . . . . .
- Aggiungo che sugli spazi bianchi della cartolina Lei potrà fare stampare una bella réclame della Sua agenzia di viaggi. E non mi dica che non ne vale la pena.
- Ha detto mezzo milione? Mi lasci pensare . . . . .
- Ma no, caro Commendatore. Il tempo è denaro. Prepari senz'altro gli striscioni da applicare sulla Sua vetrina e tagli le unghie ai Suoi avversari. Mostri di preoccuparsi anche della salute e degli interessi dei suoi clienti: salute e interesse. quali corde più sensibili potrebbe toccare?
- Ma, aspetti . . . . .
- Non ho finito. Se ricordo bene, Lei gestisce anche un albergo; e amerebbe vederlo sempre pieno, a giudicare dalle inserzioni pubblicitarie che vedo Lei viene effettuando sulla stampa. Bene, in quelle inserzioni aggiunga che ogni cliente, all'atto dell'ingresso nel Suo albergo, riceverà in omaggio una cartolina infortuni Assitalia.
- Ma di inverno la gente viaggia poco!
- Lei pensa? Ascolti: sa quanti clienti hanno registrato gli alberghi nel febbraio del 1954? Ottocentomila per quasi due milioni di presenze; e nel marzo un milione per due milioni e trecentomila presenze. Altro che viaggiare poco; tutto sta ad ottenere che un pò di tanta gente venga nel Suo albergo, invece che in altri della città.
- Ecco, consideri i lati della Sua città. Verona: quindicimila ospiti nel marzo 1954 con trentamila presenze. Una media di cinquecento persone al giorno.
- Tanta gente?
- Proprio così. Allora, quante cartoline compera?

## IL PRESIDENTE DELL'I.N.A. AL RADUNO INTERREGIONALE DEGLI AGENTI GENERALI A TORINO

Martedì 16 novembre, nei locali dell'Agenzia di Torino, il Presidente prof. Bracco ha presenziato il raduno interregionale della organizzazione « Fiumeter » nel Piemonte e nella Liguria. Erano presenti l'Amministratore Delegato prof. Fanelli, il Direttore Generale dott. Bagnoli, il Capo Organizzazione ing. Tommaselli e l'Ispettore Bruni addetto al coordinamento, il Presidente del Gruppo Aziendale Agenti comm. Odevaine, gli Ispettori e gli Agenti Generali delle due Regioni.

Il Presidente del Gruppo Agenti comm. Odevaine, ha rivolto un caloroso saluto al prof. Bracco, a nome di tutti i suoi colleghi, confermando con fervide espressioni il fermo proposito del Gruppo di collaborare efficacemente con gli organi direttivi della Società per assicurare un sempre maggiore sviluppo dell'attività.

Dopo le relazioni fatte dagli Ispettori Lucano, Battaglia e Cravanzola, che hanno documentato con precisi dati statistici il lavoro compiuto nei settori organizzativo, produttivo e tecnico della liquidazione dei danni, l'Amministratore Delegato prof. Fanelli ha riassunto i vari argomenti ed indicato le direttive dell'Amministrazione per il nuovo anno.

Ha preso quindi la parola il Presidente prof. Bracco, esprimendo il suo compiacimento di trovarsi tra i collaboratori della « Fiumeter » e di avere l'occasione per illustrare direttamente l'indirizzo, posto alla base della politica di Gruppo, che deve



Parla il Presidente del Gruppo Aziendale Agenti.

assicurare, attraverso il potenziamento di tutte le attività, la particolare funzione di tutto il complesso del Gruppo I.N.A. nel mercato assicurativo.

Il Presidente si è quindi interessato delle varie questioni che gli sono state prospettate dagli agenti generali Barabino di Genova, Vallero di Torino, Pasquino di Novara ed altri, sulle quali ha anche riferito l'ing. Tommaselli.

Infine il rag. Fasanotti di Biella, nella sua qualità di decano degli agenti generali liguri e piemontesi, ha ricordato il lungo e non facile cammino compiuto dalla vecchia « Fiume », ora « Fiumeter », porgendo il vivo ringraziamento dei colleghi al prof. Bracco per il suo personale intervento alla riunione. Ha fatto seguito l'Agente generale Vallero di Torino, che ha offerto agli illustri Ospiti una interessante pubblicazione sulla città.



Il Presidente dell'I.N.A. tra gli Agenti del Piemonte e Liguria.



I partecipanti al raduno ascoltano la parola del Prof. Bracco.

# IL NUOVO CODICE DELLA STRADA

Nel nostro precedente articolo avevamo messo in evidenza come il nuovo progetto del così detto « codice della strada » risultasse appesantito rispetto alla legge in vigore per l'aumentato numero di articoli.

Dobbiamo dire che se i compilatori di questo nuovo progetto avevano in animo di dettare norme adeguate all'attuale situazione della circolazione stradale, hanno appesantito il testo del loro studio con disposizioni che potrebbero essere comprese in decreti o leggi a sè stanti. Se, invece, hanno avuto dinanzi a sè l'idea di creare veramente un « codice della strada » non hanno compreso nel loro studio tutta una serie di situazioni degne di essere regolamentate e comprese nella struttura armonica di un vero codice.

Molto probabilmente i compilatori si sono venuti a trovare di fronte al dilemma delle due strade da seguire e, forse, scegliendo la posizione di compromesso, hanno compilato ed organizzato un complesso di disposizioni che, in realtà, pur rappresentando uno sforzo creativo e di coordinamento non indifferente, dà come risultante pratica, la sensazione di trovarci di fronte, non sappiamo bene se ad un vestito troppo grande per un corpo piccolo o ad un abito troppo stretto per una persona sviluppata.

Noi riteniamo che le nuove norme dovrebbero essere studiate e compilate per far sì che l'utente normale della strada conosca i suoi doveri ed i suoi diritti in modo da evitare che l'ignoranza derivante dalla complessità delle disposizioni venga a determinare inconvenienti sempre deprecabili.

Dato che il progetto sarà trasformato in una normale legge, anche se correntemente verrà chiamata « codice » pur senza averne le caratteristiche, riteniamo superfluo premettere il decalogo dei principi informativi relativi all'uso delle strade ed alla circolazione, in quanto queste enunciazioni, generalissime, trovano la loro pratica regolamentazione nel contesto delle norme stesse. Le enunciazioni di principio vanno bene in codici veri, ma nella fattispecie, trovandoci di fronte ad una legge normale, anche se importante, questo « cappello » sembra sostanzialmente superfluo e tecnicamente inadatto.

Le norme contenute nel progetto dovrebbero avere in massima parte il carattere della imperatività e non anche quello della tolleranza, in

quanto solo di fronte al timore della pena l'indisciplina della circolazione potrà venire, non diciamo risolta, ma almeno contenuta ed il timore delle sanzioni — che noi auspicheremmo molto più pesanti di quelle previste — dovrebbe servire da freno e da monito all'utente della strada.

In genere vorremmo vedere un complesso di disposizioni semplici, chiare e funzionanti ed è partendo da questo concetto che non abbiamo afferrato lo scopo per il quale si è pensato di proporre la creazione di una Consulta Provinciale della circolazione e di includerne le norme nel testo del progetto (art. 2) quando a questo nuovo organismo vengano affidati soltanto incarichi di studio e di consulenza.

Se veramente questi sono gli scopi del nuovo ente che, notisi poi, essendo provinciale viene moltiplicato per tante volte quante sono le provincie (e dal contesto della legge nulla ci dice che ci sia o ci sarà un ufficio centrale di vero coordinamento fra i pareri, studi, suggerimenti ed opinioni di questa novantina di consulte) riteniamo o, meglio, temiamo

che l'organo non sarà vitale. Se un tanto dovesse essere vero, è evidente che tali norme sarebbe bene venissero stralciate dal testo del progetto.

Questa Consulta provinciale, secondo i compilatori, ha il compito di esprimere il proprio parere sui provvedimenti che gli enti proprietari delle strade e le autorità locali stiano per prendere in materie direttamente od indirettamente interessanti la disciplina della circolazione stradale solo quando ne sia richiesta. Il progetto stesso prevede però dei casi specifici in cui il parere della consulta « deve » essere richiesto.

Sembrirebbe che di fronte al « deve » l'Autorità richiedente il consiglio fosse vincolata al parere della Consulta, invece il provvedimento definitivo può anche non essere conforme a quanto espresso dalla Consulta con l'unico incombente che, in tale caso, la difforme decisione dell'Autorità dovrà essere motivata a giustificazione della diversa soluzione attuata.

La Consulta, di sua iniziativa, può proporre agli Enti ed alle Autorità competenti l'adozione di provvedimenti necessari per la disciplina della circolazione stradale, ed è evidente come anche in questo caso il pa-

## La proposta nel Contratto Furti

*Talvolta ci sentiamo attribuire dai nostri Collaboratori troppa fiscalità nell'insistere per una più attenta ed accurata stesura della proposta furti che, come noto, forma parte integrante del contratto e nel quale ci si richiama espressamente alla stessa.*

*E' intuibile come per il bravo Agente o Produttore - che alle prese col poco convinto Assicurando ringraziano il buon Dio se riescono a strappare almeno uno scarabocchio di firma in calce al modulo - ciò non significhi altro che puro intralcio amministrativo destinato a costituire una remora alla felice conclusione del sospirato affare. Smentiremmo noi stessi, che nel numero precedente abbiamo accennato alle « saracinesche alzate » nei riguardi del lavoro furti, se non escogitassimo tutte le agevolazioni per facilitare l'assunzione dei rischi, ma si deve convenire che per nessun altro Ramo come per il Furto il funzionario di Direzione si trovi nell'assoluta necessità di conoscere, e di conseguenza vagliare e valutare, tutti quegli elementi soggettivi ed oggettivi che lo mettano in grado di avere la « fotografia » più nitida possibile di quel determinato villino, negozio od ufficio contenenti le cose da garantire; non solo, ma tante volte può riuscire necessaria anche la fotografia del Proponente stesso (superfluo, non su pellicola o lastra!) poichè in tema di furti non si sa mai da che parte può provenire l'insidia . . . Ci si perdoni quest'ultima battuta che però offre un fondo di realtà poichè è innegabile la delicata natura di questo settore dove il lato soggettivo investe un'importanza che non può sfuggire.*

*Ci preme di nuovo ribadire che non chiederemo mai e poi mai di allegare addirittura la fedina penale del Proponente alla proposta, ed infatti ci basta l'accenno dei ns/ Collaboratori sul modulo di proposta dove si limitano a dire « moralità della Ditta ottima » e per noi va bene; ma il primo a preoccuparsi per l'aspetto della qualità dell'Assicurato furti deve essere l'Agente stesso il quale ha tutto l'interesse di evitare quelle amare sorprese (leggi sinistri) che si ripercuotono poi sugli interessi agenziali. Nel Ramo Responsabilità Civile esistono le prove inconfutabili dell'incidente; in quello Infortuni il danno alla persona è accertabile dal medico fiduciario; nel Ramo Incendio residuano almeno le ceneri da setacciare e risalire così alla ricostruzione dei valori distrutti ma nel caso di furto - non parliamo poi delle chiavi false o destrezza - l'indagine peritale deve addentrarsi proprio in un qualche cosa che sfugge completamente in quanto non è più presente e riesce perciò più facile la simulazione dell'evento dannoso e dell'entità dello stesso.*

*Emerge da quanto sopra come nella proposta furti i due elementi soggettivi ed oggettivi non sono a sè stanti ma si fondono addirittura per cui è chiaro che essendoci oggi limitati a soffermarci sulla parte soggettiva della proposta ci troviamo impegnati ad intrattenerci in un prossimo numero sul problema oggettivo della stessa e che oggi lasciamo nella penna per non abusare di più del cortese spazio offertoci in questa rubrica.*

rere definitivo resti sempre nella potestà esclusiva dell'Ente o dell'Autorità interessata.

Noi riteniamo che, opportunamente, i compilatori del progetto si siano preoccupati di istituire delle commissioni di studio e di vigilanza e ciò è lodevole, ma, piuttosto di creare tante Consulte quante sono le provincie, ben più funzionale, più snella, più efficiente ci sembra la creazione di un unico centro studi sulla circolazione, in modo da evitare le sempre possibili dispersioni di energie, la pluralità di pareri ed infine la inevitabile pesantezza, per non dire inefficienza, delle varie Consulte.

Nel progetto, a differenza del decreto legge attualmente in vigore, i compilatori hanno incluso una serie di definizioni terminologiche che sono veramente opportune per comprendere la portata delle varie norme, ma anche questo piccolo vocabolario sarebbe opportuno, secondo noi, non comprenderlo nel testo di un provvedimento legislativo, ma più semplicemente allegare alla legge stessa e fuori dal testo un elenco terminologico, sia per quanto riguarda le strade e la nomenclatura delle loro parti, quanto per la indicazione ed individuazione dei vari tipi di veicoli.

Soprattutto nel campo della costruzione dei veicoli di qualsiasi genere si possono avere, dati i progressi della tecnica, delle novità sostanziali per cui, domani, di fronte ad un nuovo tipo di macchina non compreso nella terminologia sancita e compresa nella legge stessa, ci si verrebbe a trovare di fronte a delle difficoltà interpretative mentre, ricorrendo al sistema dell'allegato, tale inconveniente non verrebbe a sussistere o sarebbe molto attenuato.

Altre disposizioni che noi riteniamo non bene comprese nel testo della legge sono quelle riguardanti le caratteristiche di costruzione dei vari veicoli, in quanto non tutte queste caratteristiche riguardano l'utente della strada, mentre è bene siano tenute presenti dai costruttori delle macchine stesse. Questa nostra osservazione vale in gran parte per le sagome limite (art. 33) e per la lunghezza dei singoli veicoli, elementi questi che, secondo noi, vanno rispettati esclusivamente dalle case costruttrici.

E' vero che i trasportatori, con i loro carichi, talvolta superano i limiti imposti dalla legge, ma, se la norma deve essere rivolta, come noi lo riteniamo, all'utente della strada, essa deve essere semplificata al massimo e condizionata in pochi e brevi comi.

Analogo considerazione vale per le disposizioni relative ai pesi massimi di portata, disposizioni queste che potrebbero essere risolte semplicemente obbligando le case costruttrici, come lo sono già, a precisare al momento della vendita la portata del mezzo costruito e descrivendo tali caratteristiche sul libretto di circolazione, per cui tutta la complessa regolamentazione contenuta negli artt. 33 e 34 potrebbe essere risolta con la semplice formula di « per quanto concerne il limite di sagoma e la lunghezza delle motrici, dei rimorchi e dei treni automobile, come la loro portata, valgono le caratteristiche obbligatoriamente indicate dalle case costruttrici e contenute nel libretto di circolazione ».

Concludiamo questo articolo precisando ancora una volta che il nuovo progetto deve essere alla portata di chi si serve della strada, sfolto da

tutto ciò che non sia essenziale e soprattutto con le disposizioni imperative munite di sanzioni tali da divenire remora a chi della strada si serva senza riguardo al diritto altrui.

## CIRCOLARI

Con la Circolare n. 41/Org. è stato richiesto agli Agenti Generali — specie a quelli di nomina più recente, che non vi avevano mai provveduto — di completare il loro incarto personale con l'invio dei documenti e dati più importanti.

E' stato pure chiesto, per completare il relativo elenco, di comunicare il nome del o dei sostituti o procuratori dell'Agente Generale.

La Circolare n. 42/Econ. richiama l'attenzione, in vista della prossima campagna pubblicitaria, sulle disposizioni vigenti (recentemente ribadite con il D. P. 24.6.954) in materia di imposte su cartelli, avvisi pubblicitari, ecc. esposti al pubblico.

A decorrere dal 20 dicembre 1954, i numeri del centralino telefonico della « Fiumeter », sono stati sostituiti con i seguenti:  
479.241 - 479.242 - 479.243 - 479.244 - 479.245

# GARE DI PRODUZIONE

L'Agenzia Generale di Vercelli ha chiamato tutti i propri collaboratori periferici a partecipare ad una gara di produzione avente lo scopo di incrementare l'acquisizione di affari nuovi nel periodo 1° dicembre 1954 - 30 novembre 1955.

Per la gara sono stati stabiliti due tipi di premi:

— il primo, in forma percentuale sulle provvigioni, da liquidarsi a tutti i partecipanti che avranno presentato affari nuovi per un minimo di lire 100.000 di premi netti;

— tre premi supplementari in cifra fissa per i tre meglio classificati nella graduatoria della produzione raccolta.

\* \* \*

La gara di produzione regionale indetta dall'Ispettorato dell'Emilia-Romagna per affari raccolti nel trimestre luglio-settembre e riguardante collaboratori periferici delle agenzie generali, si è conclusa con esito favorevole.

Sono stati premiati i sigg.ri:

Ugo FEREOLO, produttore dell'agenzia generale di Parma;

Nello NIRONI, produttore dell'agenzia generale di Reggio Emilia;

Geom. Pietro LANDI, sub-agente di Massalombarda dell'Agenzia Genera-

le di Lugo (il geom. Landi dividerà il premio assegnatogli con la giovane impiegata della sua agenzia, che ha fattivamente collaborato alla acquisizione degli affari, dimostrando buone doti di produttrice).

Al sig. Valerio REBECCHI, sub-agente di Mirandola della agenzia generale di Modena, il quale, dopo un favorevole piazzamento, ha dovuto interrompere la propria attività per ricovero in clinica, viene assegnato un premio di consolazione.

Esprimiamo la nostra soddisfazione ai premiati ed auguri agli altri di poter meglio figurare in altra prossima occasione.

\* \* \*

Siamo lieti di segnalare queste iniziative della nostra organizzazione, che risultano, come abbiamo potuto constatare con l'esperienza, utili ai fini propagandistici, e valgono a spronare, l'attività dei singoli partecipanti, contribuendo all'incremento dei portafogli agenziali.

Confidiamo che anche le agenzie di altre zone vorranno seguire l'esempio delle consorelle che le hanno precedute, in modo da conseguire in ogni regione ed ovunque esista la nostra organizzazione un più vivace ritmo del lavoro produttivo.



# Lettera aperta

Caro produttore,

*anche questa volta la lettera aperta di fine d'anno esige un tono, un accento e una attenzione particolare. Se durante i mesi che corrono da gennaio in avanti il tema fondamentale è stato pur sempre quello della necessità di organizzarti, di applicare le tue capacità professionali allo scopo di spingere la produzione, per conquistare il mercato, giunti, come ormai siamo, al 31 dicembre, si può e si deve soffermarsi un attimo, per un meditato esame di coscienza che ci dica se i propositi furono tenuti fermi, se gli obiettivi furono raggiunti, se la strada fu percorsa, e perciò quanta ancora ce ne rimane.*

*E' un momento di raccoglimento sereno, nel quale, noi qui del centro, ancor più del consueto, ci sentiamo solidalmente vicini con tutti voi, produttori della periferia, che lavorate per le fortune dell'I.N.A.: che sono poi le fortune della collettività, dell'Italia, alimentate anche dal tenace lavoro di questa grande famiglia che è la nostra.*

*Possiamo e dobbiamo dirci, intanto, che questo anno 1954 or ora chiuso è stato, per il nostro lavoro di produzione, un anno di consolidamento e di progresso. Non siamo ancora in possesso delle cifre finali, e dovremo passare qualche altra settimana di attesa per avere notizie precise e definitive al riguardo; ma possiamo anticipare fino da oggi che l'andamento della produzione, che speriamo migliorerà sul traguardo, è stato nel suo complesso buono, ed è senz'altro da prevedersi un supero di circa il dieci per cento rispetto alle cifre dell'anno scorso.*

*E' un segno di vitalità, di vivacità nella ripresa dell'Istituto, il valore del quale deve soprattutto cogliersi ricordando il non lontano e così travagliato punto di partenza, e considerando altresì le non lievi difficoltà del lavoro sul mercato delle assicurazioni vita.*

*Ma, ormai, il punto di partenza comincia ad allontanarsi nel tempo; e le difficoltà nel lavoro sono fatte per essere superate, son fatte per esaltarci di più nello spirito di conquista, per raggiungere un più alto grado di perfezione tecnica, per indurci a dare più efficacemente al mercato, a questo mercato talora così poco sensibile ai valori della previdenza, ciò di cui il mercato ha bisogno. Ricordiamoci, sempre, del particolare carattere della merce che noi vendiamo. Una merce che è ricchezza nel futuro, che è copertura del rischio, ma che per intanto non si percepisce con i sensi, ed ha perciò bisogno di venditori di intelligenza sveglia, di sensibilità pronta, di intuizione immediata, di fantasia viva e costruttrice.*

*Buona chiusura, dunque, che deve per altro significare buona apertura dell'anno nuovo. E' il nostro, invero, un lavoro incessante; ma altresì un lavoro nel quale, una volta acquistata la velocità di marcia, possiamo progredire aiutati dal raggiungimento delle basi di partenza. E le basi ci sono: c'è la base, della recuperata elasticità industriale della nostra azione, per la quale non dovremo tuttavia mai cessare dai perfezionamenti; c'è la maggiore efficienza della organizzazione produttiva, seppure anche qui non dovremo aver soste nel miglioramento e nell'affinamento della tecnica professionale; c'è la base della perdurante solidità della moneta tuttora al riparo dai frangenti della svalutazione; c'è infine la base di una economia nazionale che nell'anno scorso ha segnato consolidamenti notevoli, in un più disteso clima di rapporti internazionali. Ci sono, dunque, premesse ambientali e strutturali perchè, anche nell'anno che comincia, l'I.N.A. possa raggiungere vette più alte, segnare progressi ulteriori, evidenti e sensibili.*

*A te, caro produttore, l'augurio migliore e più sincero, nella fiducia assoluta che il successo non ti mancherà.*

# NELLE AGENZIE GENERALI

## MOVIMENTI NOMINE DELEGHE

**CATANZARO**, il 20 novembre c. a. il Coagente Generale di Catanzaro, Sig. Paolo LAURIA, ha raggiunto i limiti di età per l'assolvimento del suo mandato.

Per la solidarietà connessa con il patto di Coagenzia, con pari effetto, ha avuto termine anche il mandato a suo tempo conferito al Coagente Generale Sig. Nicola LO-STUMBO.

La provvisoria reggenza dell'Agenzia, a far data dal 20 novembre c. a., è stata assunta dall'Ispettore Amministrativo Rag. Giovanni BARTOLINI.

**ANCONA**, il numero civico dell'Agenzia è stato variato.

Pertanto l'indirizzo dell'Agenzia stessa è ora il seguente: Corso Mazzini, n. 64.

**AREZZO**, in relazione alla precedente lettera circolare n. 20021 del 7 gennaio 1954, si comunica che il Rag. Mario BENCIVENGA è stato ulteriormente confermato quale Agente Generale, fino al 19 agosto 1955.

**FROSINONE**, a seguito della nomina conferitagli di Agente Generale per Mantova, il Dr. Guido FALLANI, con il giorno 2 dicembre 1954, ha lasciato la titolarità dell'Agenzia Generale di Frosinone.

Tale Agenzia, con effetto 3 dicembre 1954, è stata assunta in gestione diretta, affidata all'Ispettore di Zona Rag. Paolo Lantieri.

**IMPERIA**, titolare dell'Agenzia, con effetto 1° gennaio 1955, è stato nominato il Sig. Dino MELANI.

La provvisoria Reggenza, già affidata all'Ispettore Amministrativo Rag. Alfredo Lattanzi, pertanto, ha avuto termine il 31 dicembre 1954.

**L'AQUILA**, a seguito della nomina conferitagli di Agente Generale per Imperia, il Sig. Dino MELANI con il giorno 31 dicembre c. a. ha lasciato la titolarità dell'Agenzia Generale de L'Aquila.

Tale Agenzia, con effetto 1° gennaio 1955 è stata assunta in gestione diretta ed affidata al Ispettore di Zona Rag. Sabino Fortunato.

**LECCE**, con il giorno 15 dicembre c. a. ha avuto termine la gestione a suo tempo affidata ai Sigg. Alberto e Dr. Raffaello ORLANDI.

Ciò in seguito al raggiungimento dei limiti di età, da parte del Coagente Generale Sig. Alberto ORLANDI.

La provvisoria Reggenza dell'Agenzia a decorrere dal 16 dicembre c. a. è stata assunta dall'Ispettore Amministrativo Rag. Luigi Ricci.

**MANTOVA**, titolare dell'Agenzia, con effetto 3 dicembre 1954, è stato nominato il Dr. Guido FALLANI.

La provvisoria Reggenza, già affidata all'Ispettore di Zona Rag. Paolo Lantieri, pertanto, ha avuto termine il 2 dicembre 1954.

Come si rileva da quanto sopra comunicato sono vacanti le Agenzie Generali di Catanzaro, Frosinone, L'Aquila, Lecce.

Tutti coloro che siano in possesso dei prescritti requisiti possono concorrere alla assegnazione delle suddette Agenzie, tenendo presente che costituisce titolo di preferenza la appartenenza all'Organizzazione dell'Istituto.



L'Ispettore Audiffredi presenta il nuovo Agente Generale alle autorità.

## INSEDIAMENTO DEL NUOVO AGENTE GENERALE DI GORIZIA

Il 1° settembre, nei locali dell'Agenzia Generale di Gorizia, ha avuto luogo la cerimonia dell'insediamento del nuovo Titolare, Sig. Luigi Riccomini.

Ricevute dall'Agente Generale sono intervenute tutte le maggiori autorità della Provincia, fra le quali il Prefetto Dr. De Zerbi, il Questore Dr. Dattilo, il Vice Prefetto Dr. Capon, il Dr. Grusovin in rappresentanza del Sindaco, il Provveditore agli Studi Prof. De Vetta. Erano presenti, inoltre, l'Ispettore del Compartimento Rag. Audiffredi e l'Ispettore dell'Assitalia Dr. Rutolo.

L'Ispettore Audiffredi, dopo aver rivolto alle

Autorità il saluto della Direzione Generale, ha presentato loro il nuovo Agente Generale, che, da oltre venticinque anni, fa parte dell'organizzazione dell'Istituto augurando che tale sua lunga esperienza sia garanzia di una efficiente gestione dell'Agenzia Generale di Gorizia, una delle più affettuosamente seguite dalla Direzione Generale, perchè Gorizia è particolarmente cara agli italiani.

Il nuovo Agente Generale ha preso quindi la parola per ringraziare le Autorità intervenute alla cerimonia e gli Ispettori delle Direzioni Generali confermando loro che impronterà la sua attività in modo da corrispondere pienamente alla fiducia riposta in lui.



L'Agente Generale, Sig. Riccomini, ringrazia le autorità intervenute.



S. E. Bisia consegna il premio al Sig. Gi'mozzi.

## FESTA DEL LAVORO ALLA AGENZIA GENERALE DI TRENTO

Il 6 novembre ha avuto luogo, nei locali dell'Agenzia Generale di Trento, la consegna della medaglia d'oro, offerta dagli Agenti Generali, a tre anziani e fedeli collaboratori.

Alla cerimonia, ricevuti dall'Ispezzore Compartmentale Dott. Sabattini e dagli Agenti Generali Rag. Doff-Sotta ed Alessandrini, sono intervenuti: il Commissario del Governo S.E. Dr. Bisia, il Presidente della Giunta Regionale Avv. Odorizzi, il Sindaco Dr. Piccoli, il Questore Dr. Mancini, il Comandante del Gruppo Carabinieri Maggiore Zancan, Mons. Manara in rappresentanza dell'Arcivescovo, e tutta l'organizzazione produttiva della Agenzia Generale di Trento.

Ha preso per primo la parola il Sig. Alessandrini il quale ha intrattenuto i presenti sulle finalità altamente sociali dell'Istituto ed ha rivolto il suo vivo elogio ai collaboratori.

Il Dott. Sabattini ha recato il saluto della Direzione Generale dando anche lettura di un telegramma inviato, per l'occasione, dal Direttore Generale, ponendo quindi in risalto lo scopo della riunione che vedeva collaboratori anziani e giovani riuniti gli uni per raccogliere il premio del loro lungo e fedele lavoro e gli altri per averne sprone a sempre meglio operare per il nome dell'Istituto.

S. E. Bisia, infine, ha voluto esprimere il suo personale elogio ai premiati ed ha consegnato la medaglia d'oro al sig. Ezio Zanella, Agente locale di Maïè, al sig. Giovanni Bosin, Agente locale di Predazzo, ed al sig.



Il Sig. E. Zanella e il Sig. T. Gadotti che hanno ricevuto la medaglia d'oro.

Tullio Gadotti per la loro ultra ventennale attività a favore dell'Agenzia Generale di Trento. Inoltre, ha consegnato premi in denaro ai seguenti collaboratori, distintisi nella produzione I.N.A. e ASSITALIA:

Kinspergher Tullio, Cav. Uff. Ghetti Giacomo, Gilmozzi Rinaldo, Finore Pasquale, Gentilini Marino, Masaro Giovanni, Bernardi Aldo, Battaglini Clinio, Busetti Emilio, Ferri Naino, Casagrande Pietro, Dellai Alvisio, Marchesoni Dario, Gennari Ruggiero, Faresin Giuseppe, Fattori Fulvio, Ferrari Dario, Cristoforetti Saverio, Avanzini Gino, Cattani Renato, Chiocchetti Giuseppe, Dellantonio Giuseppe, Sabbioni Pietro, Zandonai Emilio, Floriani Ferruccio, Maestri Silvio.

La cerimonia aveva termine con un rinfresco offerto dall'Agenzia Generale a tutti i convenuti.

Successivamente, in un ristorante cittadino, aveva luogo la seconda parte della giornata, quella tutta in famiglia, affettuosamente raccolta attorno ai premiati, i quali, con gli occhi lucidi di commozione, replicavano ai brindisi, ai rallegramenti dei colleghi, alle parole del Coagente di Trento Rag. Doff-Sotta, a quelle dell'Ispezzore Cav. Ghetti ed alle simpatiche espressioni del Comm. Magaldi.

Al termine del pranzo tutti i partecipanti si recarono sul Doss Trento per portare una corona di fiori al Mausoleo del Martire Cesare Battisti, indi nel Castello del Buonconsiglio rendevano omaggio alla Tomba dei Martiri Trentini.

## PREMIAZIONE E RIUNIONE DI PRODUTTORI A UDINE

Il 15 novembre ha avuto luogo, nei locali dell'Agenzia Generale di Udine, un raduno del corpo produttivo dell'Agenzia stessa, in occasione del quale è stata consegnata la medaglia d'oro « Lavoro e Fedeltà » alla Signorina Alda Carnevali.

Ricevuti dall'Agente Generale Rag. Aldo Carnevali, sono intervenuti: l'Ispezzore del Compartimento Rag. Giovanni Audiffredi, il Rag. Ferruccio Mencato del Servizio Organiz-



La Sig.na Carnevali ringrazia.

zazione e l'Ispezzore dell'Assitalia Dr. Rutolo.

Alla presenza del corpo produttivo, rappresentato dagli Agenti professionisti al completo e da numerosi Agenti locali, il Titolare del Compartimento ha consegnato la medaglia d'oro alla Sig.na Carnevali, direttrice della Agenzia Generale, rivolgendole parole di vivissimo apprezzamento per la lunghissima opera prestata a favore dell'Istituto e porgendo l'augurio che l'Amministrazione possa contare ancora per lungo tempo sulla sua validissima collaborazione. Il Rag. Audiffredi ha dato quindi lettura della lettera, indirizzata alla medesima, dal Direttore Generale.

Ha fatto seguito il Rag. Mencato, della Direzione Generale, che ha recato il particolare saluto del Capo dell'Organizzazione alla festeggiata ed al corpo produttivo dell'Agenzia Generale.

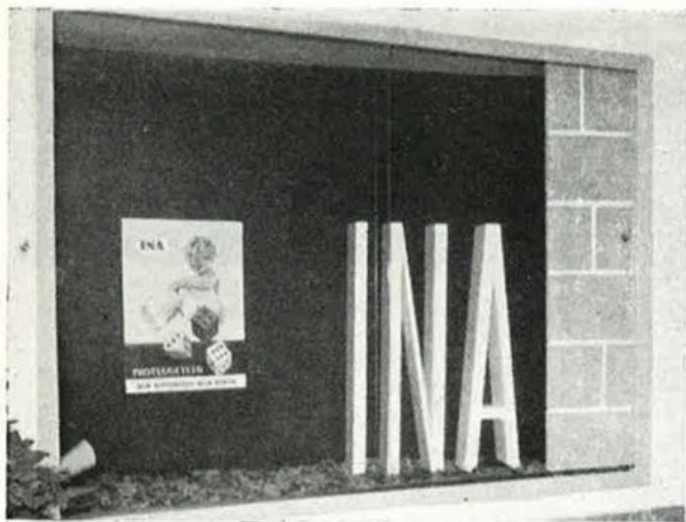
La Signorina Carnevali, visibilmente commossa, ha ringraziato per la particolare distinzione concessale.

In occasione del raduno produttivo il Titolare del Compartimento ha quindi proceduto alla consegna di premi ai collaboratori: Gorassini Renzo, Riva Sebastiano, Sambo Alfredo e Cardela Anna, particolarmente distinti per attività e zelo nel corso dell'esercizio.

Nel corso della stessa riunione il Rag. Audiffredi ha consegnato all'Agente Generale il diploma con medaglia d'argento grande assegnata all'Agenzia Generale di Udine per il 1° concorso vetrine indetto dalla Direzione Generale nel mese di maggio 1954.



L'Ispezzore Audiffredi consegna la medaglia d'oro alla Sig.na Carnevali.



La vetrinetta allestita dall'Agencia Generale di Legnano.

## VETRINETTA RECLAMISTICA A LEGNANO

Nel ridotto del cinema-teatro recentemente inaugurato nel nuovo stabile costruito dall'I.N.A., gli Agenti Generali di Legnano hanno fatto allestire una vetrinetta, in forma adatta all'ambiente che la ospita.

La vetrinetta è stata realizzata su bozzetto dell'Architetto Signorelli, il quale ha puntato su alcuni elementi essenziali per dar risalto ai motivi propagandistici dell'I.N.A. Praticata su fondo scuro — rilevato da una quinta laterale — con suolo di pannello color bronzo-oro, la vetrina contiene sul davanti le lettere componenti la sigla del nostro Istituto e sullo sfondo, i sagomati propagandistici distribuiti dall'Organizzazione.

Il motivo di fondo può

essere sostituito a tempo opportuno e tanto esso, quanto il nome dell'I.N.A., vengono irradiati da fonti luminose opportunamente collocate.

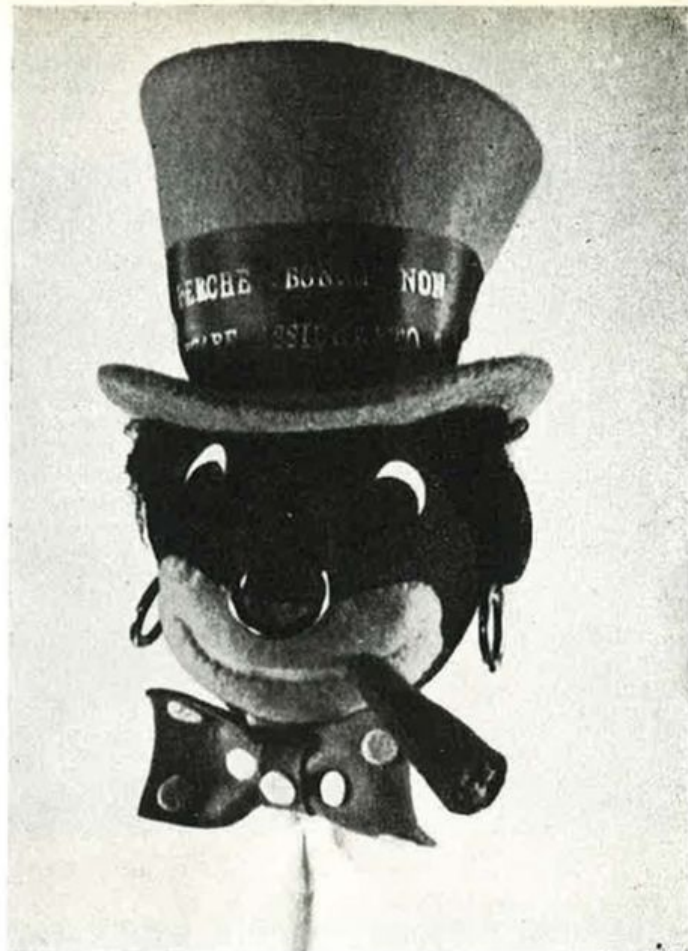
La vetrinetta si presenta nel modo visibile nella foto che riproduciamo.

## CARTELLONE PUBBLICITARIO A TREVISO

L'Agencia Generale di Treviso ha voluto richiamare la sguardo del pubblico sportivo sul nome dell'Istituto facendo collocare, come illustrato dalla foto, nell'interno dello Stadio comunale un ampio cartellone recante, oltre la dicitura «Istituto Nazionale delle Assicurazioni», Pubblicazione della Agencia Generale della città.



Lo stadio di Treviso con il cartellone pubblicitario dell'I.N.A.



«Perchè Bongo non stare assicurato?» . . . . .

Evidentemente perchè ancora porta l'anello al naso. Con tale affermazione resta spiegata l'arretratezza di mentalità di chi non si avvale dell'ottimo usbergo assicurativo per fugare preoccupazioni e procurarsi tranquillità.

La figurina è stata ideata dal Sig. Porrovecchio e distribuita dalla Agencia Generale di Roma come mezzo semplice ma efficace di propaganda.

## Risultati del concorso bandito dall'Agencia Generale di Cuneo per la narrazione di un episodio assicurativo

Scaduti col 31 ottobre i termini fissati per la partecipazione al Concorso bandito dall'Agencia Generale di Cuneo per la narrazione di un episodio che dimostri la necessità della previdenza assicurativa, si è successivamente riunita il 1° ed il 16 novembre l'apposita Commissione istituita per l'esame dei risultati e la proclamazione dei vincitori.

Dei numerosi partecipanti 94 sono stati ammessi a concorrere, in quanto attenuti alle precise norme del bando.

Ultimato l'esame dei lavori, la Commissione ha proceduto alla scelta dei 35 racconti da premiare, stabilendo la graduatoria

per l'assegnazione dei premi.

Il primo premio (Lambretta) è stato assegnato al Sig. Arnaldo Parri, il secondo (macchina da cucire Necchi) al Sig. Sergio Pasi, il terzo premio (una cucina Fargas) al Sig. Sergio Criseri, il quarto (scaldabagno Safim) alla Signora Bianca Alimondi, il quinto (una radio) al Sig. Giuseppe Massa.

Aggiudicati dalla Commissione - assistita dal notaio Stefano Streri di Cuneo - i trentacinque premi indicati dal bando, l'Agencia Generale ha successivamente voluto riservare una considerazione a parte ai 600 svolgimenti presentati nominativamente dagli

alunni delle scuole medie e superiori di Cuneo, stabilendo per essi un'altra serie di premi, costituiti da «buoni» di acquisto gratuito presso un negozio e

da numerosi pacchi dono. L'Agenzia Generale ha stabilito di pubblicare sulla stampa della provincia i migliori testi premiati nel Concorso.

## I.N.A. - SCUOLA

### Convegno sui problemi scolastici a Como

Al fine di esaminare alcuni importanti problemi delle scuole, si sono riunite a convegno il 9 novembre, le Autorità scolastiche di Como e della Provincia. Il convegno era stato promosso dall'Agente Generale di Como dell'I.N.A., Rag. Ferrara, e dal Provveditore agli Studi, Prof. Spinelli.

Le maggiori Autorità della scuola della provincia sono intervenute al convegno, che si è svolto nelle sale della Villa Olmo in Como.

L'edilizia scolastica e la cinematografia educativa sono stati gli argomenti trattati dal Provveditore agli Studi che ne ha determinato la portata e delinea-

to i criteri di sviluppo e di risoluzione.

Dopo il Provveditore, ha preso la parola il Rag. Ferrara, il quale si è occupato dei principii del risparmio assicurativo e della relazione in cui esso si trova con i bisogni ed i compiti della Scuola.

Il particolare significato etico ed educativo del risparmio e della previdenza hanno ricevuto così la dovuta illustrazione dalla parola dell'Agente Generale.

Gli intervenuti hanno preso viva parte ai temi trattati nel Convegno ed alla fine di esso si sono recati a visitare la mostra del celebre architetto Le Corbusier.

## I.N.A. SPORT

### Attività nella Direzione Generale

La squadra di calcio della Direzione Generale, che partecipa al Campionato di II Divisione, è riuscita a piazzarsi seconda in classifica ad un punto dalla prima. Ecco il riepilogo delle partite disputate a tutto il 31 dicembre s. a.:

INA-Sport - Roman 1-0, Cura di Vetralla - INA-Sport 0-2, INA-Sport - Policlinico Italia 2-1, Ardeatina - INA-Sport 2-2, INA-Sport - Montefiascone 2-0, Monteverde N. O. - INA-Sport 3-3, INA-Sport - Nepi 2-1.

Si è costituita la squadra di Pallacanestro, che ha partecipato nei giorni 11 e 12 dicembre u. s. al torneo della Previdenza Sociale, aggiudicandosi il secondo posto in classifica e conquistando in tal modo la coppa messa in palio per la seconda classificata.

Partecipa al Campionato di I Divisione per il quale ha disputato nel mese di dicembre due partite vincendole e piazzandosi prima in classifica a parità di punti con l'INPS.



La squadra di calcio della Direzione Generale.

## LA STAMPA SULL'I.N.A.

Il cospicuo finanziamento, ben 8 miliardi e 600 milioni di lire, che è stato recentemente deliberato dal Consiglio di Amministrazione dell'I.N.A. a favore dell'Ente per la Colonizzazione del Delta Padano, ha avuto larga eco nei comunicati delle Agenzie Stampa e nei più autorevoli giornali che hanno concordemente messo in rilievo la notevolissima importanza che detto finanziamento assume dal punto di vista sociale ed economico. Tra le Agenzie Stampa ricordiamo: l'«ANSA» del 29 novembre, l'«ASTRA» del 2 dicembre, l'«API», l'«INSO», l'«ARI», l'«APE» del 3 dicembre, l'«INTERPRESS» e l'«AFI» del 4 dicembre, l'«AGENZIA ROMANA DI NOTE E INFORMAZIONI AGRICOLE» del 6 dicembre, l'«AGENZIA ECONOMICA FINANZIARIA» del 7 dicembre; tra i giornali: «Il Gazzettino» di Venezia del 30 novembre, «Il Popolo» di Roma in una corrispondenza da Bologna del 30 novembre, «Il Resto del Carlino» di Bologna del 1° dicembre, «Il Sole», «24 Ore», il «Corriere Lombardo» di Milano del 2 dicembre, l'«Avvenire Padano» del 3 dicembre: il «Momento Sera», e «Il Resto del Carlino» del 4 dicembre, il «Giornale di Agricoltura» del 5 dicembre.

L'utilità e l'importanza che riveste per la creazione del grande aeroporto di Genova il finanziamento dell'I.N.A. in corso di istruttoria sono state messe in rilievo dalle Agenzie stampa «INSO» del 24 novembre, «AGEMAR» del 26 novembre, l'«AFI» del 1° dicembre, e l'«AFI» nell'edizione inglese e francese del 4 dicembre, da «La Gazzetta del Lunedì» di Genova del 15 novembre, da «Il Nuovo Cittadino» di Genova e da «La Stampa» di Torino del 16 novembre, da «Il Giornale dei Costruttori» di Milano del 20 novembre, da «Il Globo» del 26 novembre, dal «Messaggero Marittimo» di Livorno del 4 dicembre, da «La Gazzetta» di Napoli del 5 dicembre, da «Il Momento Sera» di Roma dell'11 dicembre, da «L'Avvenire Marittimo» del 16 dicembre.

Al plebiscito di fraterna solidarietà in favore delle popolazioni del Salernitano, tanto duramente colpite dalla furiosa alluvione dell'ottobre scorso, si è unito l'I.N.A. con le Società collegate, che ha messo a disposizione la somma di cinque milioni. Di tale generosa offerta hanno dato notizia «La Giustizia» di Roma del 31 ottobre, l'«ANSA» del 30 ottobre, l'«AFI» e l'«INSO» del 2 novembre, l'«INTERPRESS» del 3 novembre, l'«AGENZIA ECONOMICA FINANZIARIA»

del 4 novembre, l'«Agenzia «L'ITALIA D'OGGI» del 5 novembre, la «SIP» del 10 novembre.

Dell'attività dell'I.N.A. per la conoscenza e la diffusione della previdenza, del risparmio e dell'assicurazione nelle scuole hanno riferito il «Notiziario scolastico» di Napoli del 1-15 novembre, il «Notiziario della Scuola» del 10 novembre, il «Resto del Carlino» e la «Gazzetta» di Reggio dell'11 novembre, il «Popolo Nuovo» di Torino del 20 novembre, il «Piccolo Sera» di Trieste del 24 novembre, i «Diritti della Scuola» del 30 novembre, «La Vita scolastica» di Rovigo del 1° dicembre, il «Giornale d'Italia», in una corrispondenza da Foggia del 5 dicembre, «Cuneo Oggi» del 6 dicembre.

Larga risonanza ha continuato ad avere nella stampa (vedi il n. 19 di queste «Cronache») il torneo ragazzi promosso dal Comitato provinciale di Modena della Lega Giovanile, nel quale era in palio una conca offerta dall'Organizzazione dell'I.N.A. Ne hanno dato ampio resoconto la «Gazzetta dell'Emilia» di Modena del 2, 3 e 5 novembre, «L'Unità» del 2 e 5 novembre, il «Corriere dello Sport» di Roma del 4 e 6 novembre, la «Gazzetta» di Parma del 4, 5 e 7 novembre, «Stadio» del 4 e 5 novembre, il «Messaggero» del 5 novembre.

Della costituzione della Società I.N.A.-SPORT e della sua attività nel campo sportivo hanno riferito il «Messaggero» e il «Popolo» del 4 novembre, il «Paese» del 6 novembre, il «Giornale d'Italia» del 7 novembre, il «Corriere dello Sport» del 1° e 10 dicembre, il «Messaggero» del 15 dicembre.

L'entusiastica accoglienza ricevuta, specialmente tra gli sportivi, dall'Agenda I.N.A.-SPORT, che ha il merito di offrire in una chiara sintesi il panorama degli avvenimenti sportivi mondiali e nazionali, è stata sottolineata da molti giornali, tra i quali ricordiamo «Il Popolo», «La Patria», «La Notte» di Milano del 10 novembre, «L'Avanti!» e il «Corriere Lombardo» dell'11 novembre, «La Gazzetta dello Sport» del 12 novembre, il «Calcio Lombardo» e «Attuale» del 15 novembre, «L'Italia» del 16 novembre, il «Corriere d'Informazione» di Milano del 19 novembre, «Il Calcio e il ciclismo illustrati» del 21 novembre, lo «Sport Illustrato» del 25 novembre, «Stadio» del 30 novembre, «L'Informatore lomellino» di Mortara, il «Nuovo Cittadino» di Genova, il «Secolo XIX» di Genova e il «Lavoro Nuovo» di Genova rispettivamente del 2, 11, 12, 13 e 15 dicembre.

# COME VENDO LA MIA MERCE

*Continuano a giungerci dalla periferia lettere di nostri produttori sulle esperienze, frutto di lunghi anni di lavoro, e sul metodo seguito nella laboriosa raccolta della produzione.*

◆  
**La polizza di assicurazione è una merce che va "saputa vendere"**

*Ecco la lettera del Sig. Achille Calabrese, Ispettore di produzione per ventisei anni e attualmente Agente Principale di Bari*

La polizza di assicurazione vita che noi offriamo a tutte le categorie sociali in effetti è una merce, la nostra merce, che si differenzia da tutte le altre, pel valore altamente sociale, oltreché economico, che essa possiede, sia in senso immediato, offrendo la tranquillità assoluta per l'avvenire dei propri cari, sia in senso mediato, con la certezza di ritrovare a distanza di anni una proprietà in contanti, alimentata da piccole economie, sulla quale basare le proprie esigenze e le proprie necessità di carattere familiare e personale.

Su questo preciso concetto ho impostato da trent'anni il mio metodo di lavoro, che tuttora sequo, salvo naturali diverse impostazioni sulla entità dei capitali da proporre in dipendenza della sopravvenuta inflazione.

Soprattutto ho sempre avuta la accortezza di non perdere mai i contatti con i miei assicurati: è dimostrato che essi, quando sono pienamente soddisfatti dell'operazione portata a termine, e ciò dipende unicamente da noi Produttori che abbiamo saputo consigliare la forma di tariffa più appropriata e più rispondente, finiscono per diventare nostri ottimi propagandisti, disinteressati procuratori di nuovi affari.

L'Assicurato ha bisogno di sapere, di capire, di superare indugi (assai frequenti) rappresentati soprattutto dallo scarso vantaggio economico dell'operazione, in caso di vita alla scadenza; perché i nostri assicurati, essendo dei risparmiatori, come tali preferiscono l'investimento delle proprie economie in forme remunerative, prima fra tutte quella dei buoni fruttiferi postali.

Il nostro compito, in questi casi, diventa assai duro ma la mia esperienza mi ha insegnato che quasi sempre riusciamo ugualmente nel nostro intento, di collocare cioè la «Nostra Merce», facendoci soltanto guidare dalla nostra tenacia, dalla nostra competenza, nella presentazione di progetti di varie forme di assicurazione vita, e da ultimo portando l'esempio di altri, e non pochi assicurati, che hanno sottoscritto polizze, come i bancari e gli stessi impiegati postali, che pur conoscono le varie forme di risparmio a carattere speculativo.

**Altra qualità necessaria per**

Produttore professionista è quella di essere tempestivo, conoscere in partenza le abitudini, l'attaccamento alla famiglia, la condizione sociale-economica dello eventuale assicurando, per poter, in tal modo, impostare la forma di tariffa più rispondente, che faccia subito presa: le probabilità di successo in tanto saranno maggiori, in quanto più diligentemente si sarà seguita questa norma.

Personalmente non mi sono mai ricreduto sul mio sistema di lavoro, e pur non nascondendo i miei insuccessi, nell'insieme ho sempre raccolto molte soddisfazioni, soprattutto di carattere morale.

A parte le nostre capacità produttive, non dobbiamo mai dimenticare che disponiamo di una arma segreta, che ci apre tutte le porte, che ci fa accogliere ovunque con fiducia e con simpatia, che ci facilita di molto il nostro lavoro, e quest'arma ha un solo nome: «I.N.A.».

Caro Produttore, sii orgoglioso di essere riuscito tale e di far parte della nostra grande Organizzazione. E nel tuo duro e diuturno lavoro, che non deve conoscere soste, persevera con fiducia e con amore, e non ti attendere, non dare tempo al tempo, ricordati che Produttori come noi ce ne sono molti, e tutti desiderosi come noi di «vendere la propria merce» anche se per riuscire nel loro intento, oggi, per fortuna molto eccezionalmente grazie alla raggiunta disciplina del mercato assicurativo, ricorrono a espedienti illeciti e poco seri.

La nostra professione bisogna sposarla, farne il nostro motivo di vita, se vogliamo raccogliere sicure soddisfazioni che ci diano, oltre al giusto compenso delle nostre fatiche, anche e soprattutto l'intima gioia per gli affari conclusi, cioè per la nostra «merce saputa vendere».

## ◆ Il lavoro del produttore come apostolato

*Il Sig. Ugo Zaccaro, produttore presso l'Agenzia Generale di La Spezia, rivolge i seguenti consigli a tutti coloro che, giovani di anni e di esperienza, nel campo della produzione si trovano talvolta di fronte a gravi difficoltà.*

Molti, moltissimi credono che lavorare in assicurazioni sia la cosa più facile del mondo e, pertanto, sicuri del fatto loro, si accingono a tale impresa, armati di una lucida cartella, molte proposte, buona volontà e . . . pieni di prosopopea! E s'incamminano per la lunga strada, credendo di percorrerla a passo ginnico e di riscuotere applausi, congratulazioni e . . . soprattutto, benessere e ricchezza! Ohibò! Cosa succede? La strada alla prima

svolta, appare difficile, erta ed impraticabile, piena di ostacoli, tali da far ricredere i più ottimisti e speranzosi, i quali, credevano di saper fare bene e meglio di . . . molti.

Ed allora?

Due soluzioni: la prima, abbandonare la non più facile impresa: la seconda perseverare, perseverare bene e . . . formarsi da sé.

Sì! Da sé, senza copiare il lavoro ed il metodo di alcuno; perché nel nostro lavoro non esiste metodo, non esiste che la propria abilità e maniera di accattivarsi la simpatia delle persone.

Nel nostro lavoro, tutto è maniera! Maniera come ci si presenta, maniera come si tratta, maniera come convincere il cliente!

E' questo il grande segreto; ma non è tutto!

La via è lunga e ardua: bisogna percorrerla tutta, scavalcando ostacoli grandissimi.

**Il nostro è un apostolato: non soltanto perché siamo intimamente convinti di fare il bene della società, ma in quanto ci esponiamo, con il nostro lavoro, a tutto il martirio che ne deriva.**

E . . . per cominciare abbiamo la nomea, triste nomea, dell'imbroglione . . . se non ti capita di . . . sentirti dire di peggio.

Non prendertela, sii filosofo, pensa al bene che fai e non curarti se il saccente ti dice che vi sono mille modi di investire il tuo denaro con più profitto, al tale rispondi che l'avvenire è nelle mani di Dio e nessun essere mortale è sicuro del domani e che pertanto solo l'assicurazione vita può garantire i tuoi cari nel malaugurato caso di premorienza.

Sentirai dire che «l'assicurazione porta jella», non curarti se ti guardano e sogghignano, non curarti delle occhiate miranti a distogliere l'attenzione di chi ti ascolta!

Sii gentile, ma non farti sopraffare, in tali casi, è bene mostrare i denti e rispondere per le rime!

Persevera nel tuo lavoro e vedrai che, per fortuna al mondo, non vi sono solo di codesti tipi e che vi è anche della gente che è piena di buon senso e ragione con la testa ed è anche dotata di cuore.

Sì . . . di cuore! Perché non si potrà mai fare l'assicurazione vita a colui che non ha cuore, e pertanto non ama la sua prole!

Allorché troverai di codeste persone, sappi fare, sappi presentare bene, sii gentile, cortese e soprattutto persuasivo: vedrai che in fine, armato potentemente del buon nome I.N.A., raggiungerai lo scopo prefissato.

## ◆ Le virtù e le qualità del produttore

*Ed infine la lettera del Sig. Mariano Saccone, che oltre alle*

*sue esperienze di lavoro, ci fa conoscere anche le impressioni di coloro che «hanno acquistata la sua merce».*

Per quel senso di altruismo e di solidarietà umana ho fatto sempre del mio meglio per incoraggiare i giovani nella produzione, indicando un metodo di lavoro, più o meno adattabile alla propria capacità intellettuale.

La prima virtù del produttore di assicurazioni è quella di essere: religiosamente onesto, lavorare con pura fede e coscienza, avere forza di volontà e spirito di sacrificio, sapersi organizzare e stare sempre in attività di servizio. Il produttore deve saper scegliere l'ora più opportuna che il cliente è disposto a ricevere, essere perfettamente a conoscenza di tutte le forme di assicurazioni, ed adattare all'assicurando la forma che più si addice alle condizioni economiche, sociali e familiari; spiegare bene le condizioni della polizza che contrae. Quando l'assicurando ha scelto la forma preferita, renderlo bene edotto, e dirgli sempre la verità, senza lasciargli alcun dubbio, e con pazienza, rispondere alle sue obiezioni; avere sempre molto garbo, e concludere l'affare anche se di poco rendimento economico per il produttore. Quando il cliente ha ben chiaro l'atto di previdenza compiuto e ne resta soddisfatto, si può avere la certezza di diventare il suo buon consigliere e lo amico di famiglia. In tal guisa il cliente diventa un bravo propagandista e un prezioso collaboratore, e così man mano si riesce a formarsi una buona ed affezionata clientela.

**Il produttore deve penetrare in tutti gli strati sociali, e far sentire a ogni padre di famiglia che la previdenza assicurativa è un sacro dovere, fargli comprendere che una famiglia senza una polizza di assicurazione è come una barca carica, di cui le acque lambiscono gli orli e che ad ogni soffio di vento corre il pericolo d'affondare.**

Tale metodo, a mio modesto avviso, ritengo sia il più adatto per conseguire i migliori risultati. Infatti la mia quasi trentennale esperienza nel campo assicurativo mi ha formato la convinzione che bisogna tener conto più che della quantità, della qualità della produzione.

Dopo aver brevemente accennato «come vendo la mia merce» desidero far conoscere alcune impressioni di coloro che l'hanno acquistata. A tal proposito ecco quanto scriveva la Commissione interna della Direzione di Artiglieria di Napoli:

«Questa Commissione Interna, sente il dovere di segnalare a codesta Direzione Generale, il fiduciario Saccone Mariano dell'Agenzia Generale di Napoli per l'opera veramente meritoria ed oltremodo lodevole, per il lavoro svolto dal predetto fra le mansioni e il personale impiegatizio dipendente da questa Direzione di Artiglieria».

# A chi obietta, rispondete così

*Secondo il pensiero di alcuni assicuratori francesi, riportato nella nota « Obiezioni » dello scorso numero di « Cronache », nessuna obiezione rivolta ad un assicuratore dovrebbe restare senza risposta. Poichè riteniamo che anche i nostri assicuratori siano dello stesso parere, riportiamo dalla rivista francese « L'Argus » del 10 ottobre 1954 alcune risposte alle osservazioni che gli assicuratori si sentono talvolta rivolgere dagli assicurandi.*

**1) — Quale interesse posso avere ad assicurarmi?**

Nessuno, se Lei cerca di realizzare un beneficio o una economia immediata, ma un interesse fondamentale, se Lei desidera proteggersi contro una possibile catastrofe. E' solo nell'esercizio della sua professione che può trovare l'occasione di realizzare dei benefici e delle economie. Lo scopo dell'assicurazione è solo di procurare a Lei la sicurezza materiale e morale necessaria per l'esercizio della sua attività professionale, famigliare e sociale.

**2) — Io non voglio espormi a pagare per tanto tempo i premi senza ricevere nulla come contropartita.**

Se Lei non riceverà una contropartita è segno che nessun avvenimento spiacevole è venuto a colpire il suo patrimonio, e di ciò deve essere ben lieto. L'assicurazione, per quanto sia completa, può risarcire solo le perdite valutabili in denaro, che non sono certamente le più gravi, ma si accompagnano sempre alle altre.

**3) — Forse mi sarebbe sufficiente un'assicurazione parziale.**

No. Se Lei assicura i suoi beni solo, ad esempio, per i due terzi del loro valore non sarà indennizzato in caso di sinistro che per i due terzi del danno, qualunque ne sia l'entità.

L'altro terzo rimasto a suo carico, le costerà più caro che gli altri due, perchè se Lei avrà messo da parte una somma uguale al valore del suo ammontare avrà immobilizzato un certo capitale per poi perderlo, e se invece lei avrà messo da parte il valore del « rischio matematico », che è pari al premio che le avrebbe richiesto l'assicuratore, non sarebbe sufficiente per compensarla della perdita subita.

Dire che l'assicurato è rimasto « il proprio assicuratore » per la parte del patrimonio non assicurato con la Compagnia significa non tenere conto, in questo caso, della legge dei grandi numeri che non interviene per suddividere il suo rischio tra la collettività. In realtà egli si trova nella situazione di uno speculatore che ha scommesso mille lire contro una - il suo patrimonio contro il premio di assicurazione - che non avrà sinistri entro l'anno, e che ha perduto la sua posta.

**4) — Io conosco una Compagnia che è meno cara delle altre.**

Ci sarebbe da sorprendersi se avvenisse il contrario? Non conosce Lei ad esempio ristoranti o sarti che sono meno cari di quelli ove Lei si serve abitualmente?

Si deve soprattutto guardare alla qualità.

Quando Lei compra la sicurezza, deve porsi una domanda, se la Compagnia con la quale si possono discutere le tariffe non troverà poi naturale discutere il sinistro.

**5) — Io ho però osservato che tutte le Compagnie di assicurazione hanno un contenzioso.**

Bisogna anzitutto ricordarsi che la maggior parte dei ricorsi avvengono per conto degli assicurati stessi e poi fare un confronto tra il numero dei sinistri contestati e quello dei sinistri pagati. Non si deve dimenticare che l'assicuratore conosce il rischio che deve assumersi solo attraverso la descrizione che gli viene fatta, e che se egli pagasse troppo spesso le indennità per dei rischi che non assicura, si troverebbe nella necessità di aumentare le tariffe a danno di tutti gli altri assicurati che non denunciano sinistri. Non è giusto che i buoni rischi paghino per i cattivi rischi.

**6) — I vostri contratti di assicurazione sono così complessi che bisogna spesso ricorrere ad un esperto per capirli.**

E' chiaro che non esiste altro mezzo per evitare i litigi che fissare in anticipo, e per iscritto, i diritti e i doveri re-

ciproci di ciascuna delle parti contraenti. Poichè inoltre si tratta di una materia regolamentata da numerose disposizioni legali, è evidente che quelli che le ignorano hanno tutto l'interesse di consultare un esperto competente, sia per la descrizione del rischio che per la dichiarazione del sinistro.

**7) — Questo esperto non cercherà altro che aumentare il mio premio per alimentare la sua provvigione.**

No, perchè dato che ci troviamo in regime di libera concorrenza, il suo interesse sarà di contentarla.

Forse Lei avrebbe l'idea di mettere in dubbio il disinteresse di un notaio o di un architetto, ai quali corrisponde volentieri l'onorario per i consigli che possono darle?

**8) — Le Compagnie restituiscono agli assicurati, sotto forma di rimborso dei sinistri, solo una parte dei premi che hanno incassato.**

Questo dipende dai diversi rami di assicurazioni e dagli esercizi. Il compito delle Compagnie è precisamente quello di compensare le perdite di un esercizio o di un ramo con gli utili di un altro ramo e di un altro esercizio.

Per quanto riguarda le spese generali esse sono suddivise su un numero così grande di assicurati che sono, in proporzione, minori per ciascuno di essi di quelle, ad esempio, del proprio sarto; forse che questi commercianti vendono le loro merci al prezzo di costo?

**9) — Come giustifica lei i milioni che le Compagnie mettono ogni anno da parte?**

Per aumentare le riserve che questi milioni sono destinati a garantire, secondo la legge. Non che la Compagnia sia più ricca se ha più riserve, ma ha bisogno di un maggior numero di capitali per garantire i pagamenti al momento opportuno.

**10) — Io sono abbastanza prudente da non espormi ad un rischio d'incendio o di infortunio.**

Si dice di solito che le disgrazie arrivano solo agli altri. Ma Lei è al riparo dalle conseguenze che può avere per Lei la imprudenza di un passante o di un vicino, che non sono poi in grado di pagarLe i danni? La sua prudenza sarà in grado di impedirLe di essere derubato o di non essere colpito da una malattia?

E' Lei forse certo che la sua responsabilità non sia oggi stesso impegnata, a sua insaputa, da uno dei suoi figli, da un suo dipendente?

**11) — La mia situazione economica mi permette di guardare in faccia tutte queste eventualità senza preoccupazione.**

Ciò è possibile per Lei e per tutti coloro che dipendono dalla sua attività produttiva? Se la sua capacità di lavoro venisse a mancare in seguito ad un incidente, o a diminuire con l'età, non si potrebbe accusarLa forse di aver fatto suo il detto: «Dopo di me il diluvio»? Senza pensare alle spese di malattia, successione etc. Non desidererebbe forse di poter godere un giorno di una pensione, senza dover dipendere da altri?

**12) — Questi argomenti sono troppo gravi per poter essere risolti all'istante. Ci rifletterò domani.**

E' giusto. Ma il fato non avverte prima. Niente è più doloroso di un incidente che avviene nel momento stesso in cui si è deciso di neutralizzarlo con una assicurazione.

Apertamente la complangeranno, ma in fondo tutti la biasimeranno.

Il solo favore che Le chiedo, se non sono riuscito a convincerLa, è di ricordarsi, al momento opportuno, che nulla ho trascurato per metterLa in guardia, e che non potevo insistere di più, per non riuscire importuno.

## ALLA DIMINUZIONE DELLA CARENZA ASSICURATIVA



Prendiamo oggi occasione da due brevi articoli comparsi nel penultimo numero di «Cronache» (18), per fare alcune

considerazioni con i produttori, cui ormai ci sentiamo legati dalla dimestichezza della consueta cortese polemica, e soprattutto perchè ne apprezziamo la buona volontà.

Le difficoltà contro cui lottano quotidianamente sono da noi tenute presenti e con questa nota tocchiamo un arduo tema che, oltre ogni barriera, vuol procacciare loro un mezzo di propaganda assai più delle belle parole.

#### Importanza della funzione del Produttore

Vorremmo soltanto che i produttori abolissero tra i loro stratagemmi quelli che tendono a scardinare l'unica azione cautelativa per l'Ente; cioè la genuinità delle dichiarazioni sanitarie e la pratica di una regolare visita medica. Il profilo sanitario in una pratica d'assicurazione vita non è, come molti amministrativi dicono di ritenere, argomento marginale e formale, si tratta invece di elementi essenziali per accertare le reali condizioni di salute di un soggetto, a tutto carico dell'Ente; condizioni nelle quali il soggetto affronterà gli anni prossimi e talora anche lontani della vita.

La vita avvenire è sempre un incerto biologico per ciascun uomo; ma trova essenziale conforto proprio nei precedenti sanitari. Per questa verità lapalissiana, a torto spesso dimenticata, non dobbiamo confondere il nostro lavoro con l'assicurazione postale di un plico qualunque.

#### Felice andamento della statistica sanitaria

Orbene un corsivo nel sopra ricordato numero del nostro bollettino la rubrica di medicina assicurativa ci fa intravedere, concordando con periodici e quotidiani, un eden di felicità terrena per chi ha avuto la fortuna di nascere ai nostri tempi; quasi che Igea, emersa dall'onda marina, scintillante di spuma, levasse con la destra la coppa ricolma di vita perchè tutti possano, mercè i pro-

gressi dell'igiene, berne con buona probabilità fin dopo i 75 anni.

Qualcuno, povero di fantasia, vorrà oppormi che in quell'articolo si riportano dei numeri, anzi peggio, vi si tratta di quella cabala della percentuale che presume molto, partendo da poco; a somiglianza di certi archeologi che dal rinvenimento del dito di una statua vogliono dedurre il soggetto rappresentato di un intero gruppo marmoreo come pure l'epoca e la scuola da cui uscì la statua.

Non ci lasciamo scoraggiare da simili insinuazioni piuttosto pessimiste sulle capacità induttive di un nostro simile; ma accettiamo lietamente la coppa di Igea anche perchè a fianco di questa nota, in un articolo di igiene sociale, sono ricordati molti, saremmo quasi tentati di dir troppi, recenti metodi di indagine sulla funzionalità dell'apparato cardiaco, che garantiscono un ottimo collaudo.

Dopo aver superato positivamente tali ricerche, stavamo dunque per sentirci tranquilli, quando il nostro sguardo s'è imbattuto in un altro articolo che compare alcune pagine prima, nel quale si avverte che per nuova liberalità, nei contratti senza visita medica e per capitali fino a L. 300.000, la carenza contrattuale viene ridotta a soli sei mesi. E' un atto di sfiducia nella odierna medicina o nelle dichiarazioni rese dagli assicurandi all'ingresso?

Poichè questa modifica è stata apportata da varie imprese, lasciamo ai rami industriali ogni motivazione. Non nascondiamo però che una titubanza ci ha invaso, specie se si ha presente la nostra opinione sui sinistri di breve antidurata precedentemente qui apparsa, e abbiamo rilevato un contrasto tra il nappo di lunga vita che Igea, o meglio la statistica, ci offre e la nuova forma di contratto senza visita con carenza sintetica. Al produttore, assetato di nuove tariffe proporzionate al nuovo andamento della mortalità per incrementare la produzione, è stato offerto un sandwich che fa pensare alla labilità della vita.

#### Lusinghieri risultati della terapia moderna

Oggi, la tecnica diagnostica ha realmente molto progredito e le ricerche sono possibili fin dai

primi allarmi delle malattie, spesso di uno o due anni precedono l'evento letale. Lo stesso si deve dire della terapia per il prolungamento della vita anche in coloro che sono colpiti da malattie inesorabilmente mortali; ciò orienterebbe al contrario verso un prolungamento della attuale carenza dato che la visita all'ingresso, nel silenzio anamnestico specie nei riguardi di malattie interne o accessuali, non può procedere a tutti gli accertamenti obiettivi.

Basta scorrere i risultati riferiti in recenti visite per rilevare il prolungamento della vita nei malati di forme morbose ad esito letale. Così ad esempio, per quanto riguarda un frequente intervento chirurgico, il cancro unilaterale della mammella nella donna (Stuart Harrington in Jour. Amer. Med. Assoc. Vol. 148 N. 12, 1952) riguardante ben settemila malate operate di mastectomia radicale si è assistito ad un aumento della sopravvivenza dopo cinque anni dall'intervento i cui estremi seguendo i protocolli per 40 anni di interventi sono così riassunti: nel 1910-14 la sopravvivenza era del 23,4% nei soggetti con metastasi e del 62,6% nelle malate senza metastasi; nel 1940-44 la sopravvivenza era salita rispettivamente al 39,4% e a 85,6%.

La migliore tecnica operatoria e roentgenterapica ha migliorato di un terzo le sopravvivenze a lunga scadenza con la stessa terapia. Così per quanto riguarda il trattamento prevalentemente roentgenterapico dei carcinomi laringsi W. Harris e S. Siverston (ref. in Presse Méd N. 67 1954) riassumono nel maggio 1954 confortanti risultati mentre gli interventi chirurgici erano limitati; la sopravvivenza quinquennale era del 59%, dopo un decennio si è mantenuta ancora al 52%. Non è questa la sede per dilungarci su tali risultati statistici; ma chiunque comprende che norme nel regime di vita e idonee terapie permettono oggi sopravvivenze di gran lunga superiori a quelle di 30 o 40 anni fa.

#### Pericoli della speculazione

Questi successi parziali nel campo medico possono stimolare disoneste speculazioni perchè con la forma liberatoria la modesta carenza non può costituire un grave ostacolo ai disonesti. Anche in questo campo sta alla

onestà e all'abilità del produttore saper sceverare il grano dal logglo. Una simile situazione con il progresso della medicina i cui riflessi di statistica sanitaria sono ben noti al gran pubblico attraverso anche i resoconti dei quotidiani rende il lavoro del produttore diremo più arduo sia per la diminuita fiducia nella moneta a termine lontano, sia perchè sono aumentate le probabilità di sopravvivenza per tutta la popolazione.

Ci sembra incerta la funzione di propaganda attraverso diminuzione del periodo di carenza che comporta indubbiamente un maggior senso di responsabilità da parte del produttore; come avremo altra volta occasione di dire, tale liberalità può creare l'occasione prossima a pochi disonesti. Il problema, evidentemente avvertito anche nel campo industriale, per una più vasta diffusione dell'assicurazione facoltativa, deve trovare presso il Consorzio degli Assicuratori soluzioni di più ampio respiro.

#### Per un rinnovamento della previdenza assicurativa

Occorre a tal fine qualcosa di semplice e moralmente opportuno ed a tal fine pensiamo che lo I.N.A., superato brillantemente il bilancio di pareggio, sia statutariamente qualificato per promuovere azione in tal senso senza lasciare prevalere il quieto vivere amministrativo. Come in ogni azienda industriale la rinnovazione degli impianti è indispensabile per sopravvivere ed espandersi; così il fattore previdenziale deve, nella seconda metà del secolo XX assumere un adeguato valore nella economia nazionale.

La società umana negli ultimi decenni, per complessi motivi, sacrificando il potere di acquisto della moneta, ha migliorato il tenore di vita di tutti ed ha aggiunto anni alla vita di ciascun uomo.

Frattanto in attesa di più ampia riforma, che richiede il conforto di indagini aggiornate statistiche-sanitarie con il concorso dei tecnici, la rinuncia a soprapremi per molte professioni e del rischio donna potrebbero essere i primi segni di rinnovamento promossi dall'I.N.A. Un così complesso problema, connesso anche alla conservazione del portafoglio, troverà, ne siamo certi, uomini capaci di affrontarlo e di risolverlo.

# L'AGGIORNAMENTO DELLA LEGISLAZIONE ITALIANA SULL'ESERCIZIO DELLE ASSICURAZIONI PRIVATE

La presentazione al Parlamento del Disegno di legge per le modifiche alla vigente legislazione sullo esercizio delle assicurazioni private in Italia forma l'oggetto di due articoli che il relatore del Disegno di legge dinanzi alla X Commissione permanente della Camera dei Deputati, On. Danilo De' Cocci, si è proposto di scrivere per informare l'opinione pubblica sulle essenziali esigenze del mercato assicurativo italiano e sugli scopi che è necessario conseguire il provvedimento in esame.

Nel primo articolo, apparso sul « Sole » del 15 dicembre, l'Autore riconosce la bontà strutturale del fondamentale decreto legge del 29 aprile 1923, n. 966, le cui caratteristiche egli ravvisa soprattutto nella istituzione, in analogia a quanto viene praticato in altre Nazioni, di organi statali di vigilanza che si fanno mallevadori verso le attività produttive e verso la massa degli assicurati della applicazione delle norme atte a garantire l'adempimento degli impegni che le Imprese si sono assunte verso i sottoscrittori delle polizze. Senonchè, dopo il mutato valore della moneta, la misura minima dei capitali d'esercizio e delle riserve di molti rami assicurativi occorre che venga determinata con più adeguato rapporto con le condizioni di oggi.

Il disegno di legge presentato al Parlamento per l'aggiornamento della legislazione assicurativa prevede, molto opportunamente, questa necessità e prevede anche altre misure che non sono tutte riconosciute dall'Autore ugualmente convenienti e giustificate. Così, se è da ritenersi veramente utile provvedere a codificare quanto l'evoluzione della vita produttiva e l'esperienza consigliano, non altrettanta utilità hanno le proposte di amplia-

mento degli Organi consultivi delle Autorità di vigilanza e le aggiunte di troppo radicali innovazioni, che non si prestano alla delicatezza economico-sociale del particolare settore produttivo che si vuole regolare. La X Commissione permanente Industria e Commercio della Camera dei Deputati - scrive l'Autore - ha iniziato l'esame degli articoli del disegno di legge occupandosi del coefficiente di adeguamento dei capitali sociali delle Imprese, tenendo conto, per l'obbligo delle cauzioni, degli attuali criteri economico-sociali, e proponendo importanti emendamenti tra cui hanno particolare interesse per noi quello che ritiene ingiustificato il dover aggiungere altre disposizioni a quelle già previste dal R.D.L. 29 aprile 1923 in merito all'impiego delle riserve costituite presso l'I.N.A. e l'altro che mira a sollevare l'Istituto dalla impossibilità di poter rivalutare il proprio patrimonio immobiliare, come è stato consentito a tutte le altre Imprese.

Nel secondo articolo, apparso sul « Sole » del 18 dicembre, l'On. De' Cocci ha approfondito taluni dei punti anticipati nel primo articolo, soffermandosi in particolar modo sulla proposta di istituire, in luogo dell'attuale Commissione consultiva, un Consiglio generale delle assicurazioni e su quella di consentire alle Imprese di assicurazione sulla vita di investire una quota parte delle riserve in titoli azionari. In merito alla prima proposta il relatore del disegno di legge esprime l'avviso che la istituzione di un organo così vasto e complicato non sia nè utile nè necessaria, in quanto non debba perdere di vista la qualità essenziale sin qui mantenuta dalla legge regolatrice dell'assicurazione privata, di

essere cioè rigorosa nello applicare la necessaria vigilanza sulle garanzie offerte dal funzionamento delle Compagnie, senza però eccedere in sovrastrutture che possano appesantire l'attività produttiva ed aumentarne le difficoltà.

Con la prossima istituzione, poi, del Consiglio dell'economia e del lavoro, preveduta dall'apposito disegno di legge recentemente approvato dalla speciale Commissione della Camera dei Deputati, il Consiglio generale delle assicurazioni verrebbe ad essere in breve superato dal nuovo più completo ed articolato organismo, destinato ad accogliere, valutare e rappresentare le esigenze connesse alle attività ed alle iniziative di tutti i settori della vita economica nazionale.

Per quanto riguarda la nuova apertura finanziaria prospettata per l'investimento delle riserve, i nostri lettori ricorderanno che ci si è curati di darne notizia sin dal primo annuncio dato dal Ministro dell'Industria nel discorso pronunciato a chiusura del dibattito sul bilancio del suo Dicastero. Ed è stata recentemente riportata una nota dell'Agenzia Economica Finanziaria in merito alle ripercussioni registrate in alcuni dei più qualificati ambienti della Amministrazione finanziaria. Veramente ricco di interesse è il punto che ne fa ora lo stesso Relatore alla Camera dei Deputati, occupandosene nel predetto articolo.

Egli rende noto ai lettori che la proposta è suggerita dall'art. 18 bis del disegno di legge all'esame della Commissione, prevedendo che le Imprese di assicurazione sulla vita, in possesso di adatti requisiti, possano investire il 25% delle riserve matematiche ed il 10% delle cauzioni in titoli azionari, che abbia-

no quotazione da oltre un quinquennio nelle Borse valori.

La determinazione dei titoli da acquistare e la loro ripartizione percentuale tra i diversi settori economici verrebbero stabilite da apposito decreto da emanarsi di concerto dal Ministro dell'Industria e dal Ministro del Tesoro. Il Relatore non nasconde che la proposta non manca di aspetti suggestivi, che verrebbero incontro a certi stati d'animo ed a talune incertezze tuttora perduranti dopo le recenti vicende monetarie, ma che essi non compensano gli inconvenienti che potrebbero derivare a siffatti investimenti dalle possibili oscillazioni di Borsa, eventualità che si presenterebbe particolarmente inquietante in un settore la cui tecnica è rigorosamente stabilita su calcoli certi ed a lungo affidamento, dovendo garantire l'adempimento di prestazioni che è essenziale trovino fondamento in una solidità senza scosse degli organismi industriali ed economici che le esercitano. Gli aspetti toccati nella discussione iniziata, in seno alla Commissione, sul disegno di legge che si propone di perfezionare la legislazione sulle assicurazioni private, servono a mostrare la rilevanza che questa attività ha nella vita economica della Nazione e l'illustrazione che l'Onorevole Relatore ne ha fatto, sulla stampa economica, gioverà indubbiamente a farla maggiormente ricordare al pubblico, che spesso non le riserva l'attenzione e la considerazione che merita.

## In questo fascicolo

Scritti da:

R. BRACCO - A. CALABRESE -  
S. CASCINO - G. CIPRIANI -  
A. GENTILI - A. KOHLER -  
G. MANFRIDI - L. MANNONI  
BIASIOTTI - S. MATRICARDI -  
F. MENCATO - T. MUZZARINI -  
M. RAMPERTI - A. RINALDI -  
M. SACCONI - A. STARNA -  
U. ZACCARO

# NEL MONDO ASSICURATIVO

## Riunione del Bureau dell'Associazione Internazionale Assicuratori Grandine

Nei giorni 11 e 12 ottobre 1954 ha tenuto a Parigi la sua sesta riunione il Bureau dell'Associazione Internazionale Assicuratori Grandine. Erano presenti i Sigg. BASTARD, DE BEUCARON e PERROT

(Francia), MAGNI (Italia), FÄH (Svizzera), LJUNG (Svezia), KNOLL e STECH (Germania), BUIJS (Olanda). Presidente della riunione il Sig. PAUL PERROT.

Il Bureau ha esaminato in primo luogo i risultati provvisori della campagna grandine 1954. In breve, i risultati riguardanti i singoli Paesi possono essere così sintetizzati:

**GERMANIA.** — I risultati sono assai diversi da regione a regione. Così mentre nel territorio renano ed in Westfalia i sinistri sono stati rilevanti, nella Germania meridionale e specialmente in Baviera i risultati sono stati ottimi. In complesso, però l'andamento del ramo è soddisfacente, in quanto mentre nel 1953 il rapporto sinistri premi fu superiore al 90%, quest'anno tale rapporto si avvicina al 55 per cento. Inoltre il numero dei contratti è aumentato di circa il 4% rispetto all'anno precedente.

**SVIZZERA.** — Rispetto all'anno precedente si è avuto un aumento delle somme assicurate (da 297 a 310 milioni di fr. svizzeri) e dell'incasso premi (da 9,8 a 10,3 milioni). I risarcimenti assorbiranno, in via approssimativa, 4 milioni di franchi, cioè il 39% dei premi. Pertanto la percentuale dei sinistri può essere considerata in Svizzera come ancora soddisfacente.

**ITALIA.** — La campagna grandine 1954 è stata caratterizzata da un numero elevatissimo di piccoli sinistri, ma ciò malgrado essa è favorevole data la applicazione quasi generale della franchigia e della tariffa variabile. Ne è risultato che numerosi piccoli danni non sono stati rilevati, e di conseguenza non risarciti: il nostro delegato, Comm. Magni, ha segnalato tuttavia una cifra di 41.000 sinistri su 155.000 contratti, cioè una proporzione del 26% rispetto al 70% dell'anno precedente. La applicazione delle nuove condizioni non ha ridotto il numero degli affari, ma ha provocato una diminuzione del 25% circa nell'incasso premi. Il rapporto generale sinistri-premi sarebbe del 56%, ma il Comm. MAGNI ha fatto osservare che all'epoca della riunione i secondi prodotti (autunnali) non erano stati ancora raccolti. Il Comm. MAGNI ha segnalato anche il dan-

no derivante alle compagnie di assicurazione dalla sottoscrizione di contratti collettivi da parte di alcuni settori agricoli.

**AUSTRIA.** — I risultati sono ottimi ed il rapporto sinistri-premi è di circa il 54%.

**SVEZIA.** — Il rapporto sinistri-premi oscilla fra il 60 ed il 107%.

**OLANDA.** — Il delegato Sig. BUIJS ha comunicato di non poter fornire risultati generali, sia pure provvisori. Sulla scorta dei risultati ottenuti dalla compagnia della quale fa parte, il sig. BUIJS ha informato che il rapporto medio sinistri-premi dovrebbe raggiungere l'80%, mentre i capitali assicurati sarebbero aumentati del 10%.

**LUSSEMBURGO.** — I risultati della campagna 1954 saranno pessimi, in quanto una grandinata violentissima ha causato il 21 giugno perdite totali nei numerosi comuni situati a nord del paese. Dato lo scarso sviluppo del portafoglio, il rapporto sinistri-premi supererà il 400%.

**FRANCIA.** — Il Sig. BASTARD ha informato che il numero dei sinistri denunciati si avvicina a quello del 1953. Tuttavia, nel complesso le perdite sono modeste ed il rapporto sinistri-premi raggiunge il 30%. Per quanto riguarda la produzione, è da segnalare il mantenimento degli affari in corso, ma una riduzione dell'incasso premi conseguente al ribasso dei prezzi dei prodotti ed alla ridotta coltivazione della colza.

**AFRICA DEL NORD.** — I risultati del 1954 sono molto più soddisfacenti di quelli dell'anno scorso. Si ritiene che il totale dei sinistri non raggiunga il 50% dell'incasso premi.

**BELGIO.** — Risultati ottimi. Il rapporto sinistri-premi oscilla intorno al 25%.

**SPAGNA.** — Limitatamente alle società anonime, il rapporto Comm. Magni, ha segnalato tuttavia una cifra di 41.000 sinistri-premi non supera il 10%.

Dopo l'esposizione di questi risultati il Bureau ha approvato l'ammissione, come membri dell'Associazione, della compagnia francese « Le Soteil » e dell'Istituto Statale di Assicurazioni della Jugostavia.

Il Bureau ha poi deciso all'unanimità che il prossimo Congresso dell'Associazione Internazionale Assicuratori Grandine sia tenuto a Roma, probabilmente nei giorni 11 e 12 ottobre 1955. Il Comm. MAGNI è stato incaricato della sua organizzazione. Al Congresso saranno trattate le seguenti questioni: 1) danni di qualità, assicurazione delle colture speciali; 2) rias-

sicurazione; 3) lotta contro la grandine; 4) tecnica della perizia e metodi d'istruzione dei periti; 5) confronto fra le diverse condizioni d'assicurazione; 6) fiscalità; 7) confronto dei risultati.

È stato inoltre deciso che la prossima riunione del Bureau abbia luogo a Zurigo nei giorni 14 e 15 marzo 1955.

## FRANCIA

Riduzione dell'aliquota d'imposta sui premi incendi e della tariffa generale dei rischi industriali.

Con decreto n. 54.1074 del 4 novembre u. s. il governo francese ha ridotto dal 30 al 25% l'aliquota dell'imposta unica applicabile ai premi dei contratti d'assicurazione incendi (rischi semplici e rischi industriali).

Contemporaneamente l'Assemblée Plénière des Sociétés d'Assurances contre l'Incendie ha deciso di ridurre del 10% la tariffa generale dei rischi industriali (Tarif Rouge). A tal riguardo è stato precisato che la riduzione del 10% è stata fatta sulla tariffa già ridotta del 15% nel settembre 1952.

La riduzione dell'imposta e quella della tariffa entreranno in vigore alla prima scadenza di premio posteriormente al 31 dicembre 1954.

## Primi risultati di un'inchiesta sul mercato assicurativo

Sono stati resi noti i risultati di un'inchiesta compiuta dall'Istituto Nazionale di Statistica e di Studi Economici per conto del Comitato d'Azione per la Produttività nell'Assicurazione, inchiesta che aveva lo scopo di conoscere le condizioni del mercato e l'opinione del pubblico nei confronti dell'assicurazione. L'inchiesta è durata un anno ed i primi risultati che si conoscono, che possono dividersi in due aspetti, sono i seguenti:

1°) le opinioni raccolte fra il pubblico, pur tenendo presente che non si può attribuire loro lo stesso valore dei fatti, permettono di constatare che il mercato è pronto ad un grande sviluppo di tutti i rami d'assicurazione, ad eccezione del ramo automobilistico. Oltre a questa constatazione, che si conosceva a priori, l'interesse stava nello stabilire in ogni caso le possibilità future, dopo aver tratteggiato la fisionomia attuale del mercato.

L'inchiesta ha messo pure in evidenza che il pubblico conosce molto male l'assicurazione e non ha che un'idea molto imperfetta del lavoro compiuto dalle compagnie, dagli agenti e dai produttori, e che una campagna di propaganda sarebbe molto desiderabile.

2°) Per quanto riguarda le cifre, ecco i primi risultati:

Ass. vita. — Il 22% dei capifamiglia sono assicurati sulla vita con una o più polizze, dei quali un 40% approssimativamente, possono considerarsi assicurati con le forme di ass. popolari. Il capitale medio assicurato raggiunge 300.000 franchi, e da due terzi hanno ritoccato la somma assicurata dopo il 10 gennaio 1950. Il 6% dei capifamiglia sono assicurati con la forma collettiva.

Ass. incendi. — Per quanto riguarda le case d'abitazione risulta quanto segue:

il 91% dei capifamiglia assicurano contro gli incendi tutte le case che possiedono; il 3% non stipula alcuna assicurazione. Inoltre, il 76% degli inquilini sono assicurati.

Ass. responsabilità civile. — Fra i proprietari di automobili, il 95% sono assicurati; di motociclette e ciclomotori, il 64%; di biciclette, il 22%.

Fra i cacciatori, il 71% di quelli che hanno la licenza sono assicurati.

Altre cause di responsabilità: 12%.

Ass. individuale infortuni. — Il 14% dei capifamiglia sono assicurati.

Ass. furti. — Il 4% dei cittadini.

Ass. malattie e spese chirurgiche. — Il 4% dei capifamiglia nel primo caso, ed il 6% nel secondo.

Cio è soltanto un'anticipazione dell'ampio materiale d'informazione che l'inchiesta dovrà fornire agli assicuratori francesi. Essa permetterà loro di trarre le necessarie conseguenze per indirizzare gli affari nella direzione che possa dare i migliori risultati.

## Risultati della capitalizzazione nel 1953

Nel 1953 la capitalizzazione ha registrato, rispetto al 1952, i seguenti risultati:

1) una diminuzione dei capitali entrati (4 miliardi di franchi, cioè circa il 5%);

2) una diminuzione dei capitali usciti (3,2 miliardi, cioè l'8,5%);

3) un aumento degli incassi (1,5 miliardi in più);

4) un progresso abbastanza soddisfacente dei capitali in corso e soprattutto delle riserve matematiche.

Per quanto riguarda la diminuzione dei capitali entrati (scesi da 87,8 miliardi nel 1952 a 83 miliardi nel 1953), è da rilevare che mentre nel 1952, al 21% d'aumento dei capitali entrati corrispose il 13% d'aumento negli incassi, nel 1953, questi ultimi, benché i capitali entrati fossero diminuiti del 5%, aumentarono dell'11,4%. La spiegazione si trova esaminando le cifre relative ai capitali usciti ed ai capitali in corso: nel 1953



i capitali usciti ammontarono a 34,4 miliardi, cioè al 41,2% dei nuovi affari, mentre nel 1952 essi raggiunsero 37,6 miliardi, cioè il 43% dei nuovi affari; d'altro canto i capitali in corso sono passati da 377 miliardi nel 1952 a 426 miliardi nel 1953, con un aumento dell'11,64%. I capitali in corso sono dunque aumentati di circa 50 miliardi. Anche le riserve matematiche sono passate da 44,7 miliardi nel 1952 a 51 miliardi nel 1953 (6,3 miliardi in più). L'incasso premi è salito da 9,7 miliardi nel 1952 ad 11,2 miliardi nel 1953.

Il primo posto è sempre occupato dalla società «Séquanaise», seguita dalla «Caisse Fraternelle», da «L'Urbaine» ecc.

#### L'assicurazione sulla vita nel 1953

La produzione globale di assicurazioni sulla vita che nel 1952 era stata 50 volte quella del 1938, ha raggiunto nel 1953 il coefficiente 61.

Le cifre più significative dei risultati complessivi del ramo vita, raffrontate con quelle del 1952, sono le seguenti:

	1952 (in milioni di fr.)	1953
Produzione: ass. di capitali	673	836
» » » rendite	1,04	1,06
Portafoglio: ass. di capitali	1.296	1.569
» » » rendite	3,6	4,3
Riserve matematiche	151	163
Incasso premi	45	51

Esaminando i risultati delle sole assicurazioni di capitali, distinte nelle tre forme ordinarie, collettive e popolari, si rileva come le assicurazioni collettive, con 512 miliardi di franchi sui 725 della produzione registrata in Francia e nell'Unione Francese, rappresentano ancora nel 1953 i due terzi di tale produzione. Tuttavia si deve notare che nella produzione delle collettive è compreso il rinnovo dei vecchi contratti, e ciò spiega l'aumento apparentemente notevole registrato fra il 1952 ed il 1953; 108 miliardi, cioè il 26,50%. Dal 1951 al 1952 esso era stato ancor più notevole, sia in valore assoluto, 128 miliardi, che in percentuale, il 47%.

Le assicurazioni ordinarie presentano dal 1952 al 1953 uno sviluppo che, pur essendo meno spettacolare di quello delle assicurazioni collettive, è forse più reale ed abbastanza soddisfacente: 19 miliardi di fr., cioè il 16,2%. (Dal 1951 al 1952 esso era stato di circa 21 miliardi, cioè del 22%).

Il ramo assicurazioni popolari ha registrato un incremento di 10 miliardi e mezzo, cioè il 15,50%. (Dal 1951 al 1952 l'incremento fu di 9,8 miliardi, cioè il 17%).

La produzione complessiva di assicurazioni vita all'estero ha raggiunto 35 miliardi di franchi, con un incremento rispetto al 1952 di 686 milioni, cioè circa il 2%.

Notevole l'incremento delle

riassicurazioni attive, passate da 48,7 milioni nel 1952 a 75,4 milioni nel 1953, con un incremento del 55%.

## GERMANIA OCCIDENTALE

Andamento dei rami responsabilità civile, infortuni ed automobilistico nel 1953

Nell'assemblea annuale dell'Associazione fra gli Assicuratori dei Rami Responsabilità Civile, Infortuni ed Automobilistico, che ha avuto luogo a Kissingen dal 23 al 24 settembre, è stato comunicato che l'incasso premi complessivo di questi tre rami d'assicurazione ha raggiunto nel 1953 circa 944 milioni di marchi, con un aumento di oltre un quinto rispetto all'anno precedente. Poiché è quasi certo che nel 1954 si registrerà un incremento normale, l'incasso premi complessivo oltrepasserà alla fine del 1954 un miliardo di marchi.

La maggior parte dell'incasso premi del 1953 è affluita con 698,5 milioni di marchi all'ass. automobilistica, mentre l'ass. ge-

nerale di responsabilità civile e l'ass. generale infortuni hanno registrato, rispettivamente, un incasso di 147,6 e 97,8 milioni.

Nell'ass. responsabilità civile automobilistica l'andamento dei sinistri è alquanto peggiorato, e particolarmente sfavorevole è stato per i motociclisti che partecipano a questo ramo con circa il 18% dell'incasso premi. Nell'ass. automobilistica corpi con autoassicurazione la quota sinistri è migliorata rispetto all'anno precedente, il che è da attribuire evidentemente ai maggiori importi di autoassicurazione introdotti con la nuova tariffa del 1953. Questa tariffa ha fatto in complesso buona prova. In verità, l'andamento sfavorevole dei sinistri nell'ass. automobilistica completa senza autoassicurazione ha dimostrato che i premi previsti dalla tariffa non sono sufficienti. Tuttavia, le previsioni del 1954 lasciano intravedere un miglioramento nell'andamento dei sinistri.

L'ass. responsabilità civile generale causa, come sempre, grandi preoccupazioni. Malgrado l'aumento dei premi, essa registrerà nuovamente considerevoli perdite. Con ciò sarebbe dimostrato che la mutata situazione del dopoguerra, come l'aumentato livello dei prezzi, il maggiore impiego delle macchine, ecc., non è ancora considerata in misura sufficiente dal mecca-

nismo tariffario ora in vigore.

Anche i risultati dell'ass. generale infortuni lasciano a desiderare, in quanto in questo settore si fa sentire molto l'influenza dei numerosi infortuni stradali.

Andamento e prospettive del ramo trasporti

Gli assicuratori tedeschi del ramo trasporti osservano con preoccupazione quanto avviene nei Paesi americani, dove attraverso misure protezionistiche di varia natura, le merci esportate in tali Paesi vengono assicurate dalle compagnie nazionali, mentre le merci esportate vengono normalmente assicurate dagli esportatori.

Questa situazione è stata al centro delle discussioni avutesi nel corso dell'assemblea annuale dell'Associazione Tedesca Assicuratori Trasporti tenutasi nel mese di ottobre 1954 a Baden-Baden. In esse è stato affermato come in definitiva sia l'esportatore a sopportare il rischio economico della transazione finché la merce non sia pagata. L'esportatore ha il massimo interesse a che l'ass. trasporti stipulata secondo le sue necessità gli venga conservata come garanzia aggiuntiva per il pronto disbrigo della transazione. Pertanto, non può essere indifferente per lui che le misure accennate gli tolgano la libertà di concludere il contratto d'assicurazione. Come ha dichiarato la Presidenza dell'Associazione, le preoccupazioni degli assicuratori trasporti sono pienamente condivise dagli esportatori. La Camera di Commercio Internazionale si occuperà diffusamente di questo problema nella sua prossima seduta.

Circa l'attuale situazione dell'ass. trasporti in Germania è stato comunicato che l'incasso premi complessivo è ulteriormente aumentato. Gli affari marittimi corpi hanno avuto nel 1953 un andamento non sfavorevole, il che è da attribuire principalmente al fatto che non si sono verificate perdite totali di grosse navi.

La situazione degli affari corpi fluviali è, come sempre, poco soddisfacente. Malgrado gli sforzi intrapresi dagli assicuratori per risanare il ramo, le prospettive di miglioramento sono molto scarse.

Anche gli affari corpi renani destano preoccupazioni. Ogni anno si verificano sul Reno gravi danni per collisioni che non di rado provocano perdite totali, ed il livello dei premi attuali non può compensare tali sinistri. Frattanto, con la collaborazione degli armatori del Reno, una commissione di periti ha elaborato le direttive per la fissazione dei valori d'assicurazione. La nuova tabella dovrà adeguarsi alle variazioni intervenute nel livello dei prezzi.

L'Associazione Tedesca Assicuratori Trasporti, con sede in Amburgo, raggruppa attualmente 48 assicuratori tedeschi; ad essa aderiscono anche 69 compagnie straniere che esercitano l'ass. trasporti diretta sul mercato tedesco.

## BRASILE

La Quinta Conferenza Emisferica delle Assicurazioni

Dal 19 al 24 agosto u. s. è stata tenuta a Rio de Janeiro la Quinta Conferenza Emisferica delle Assicurazioni. Il Dott. VICENTE DE PAULO GALLIEZ, Presidente del Comitato Esecutivo della Conferenza e del Sindacato Assicuratori Privati di Rio de Janeiro, ha diretto i lavori ai quali hanno partecipato 450 persone. Hanno inviato delegati ufficiali i seguenti Paesi: Argentina, Bolivia, Brasile, Canada, Cile, Colombia, Cuba, Messico, Panama, Perù, Stati Uniti, Uruguay e Venezuela.

Nel corso dei lavori sono stati pronunciati importanti discorsi. Da segnalare quelli del Presidente DE PAULO GALLIEZ, dei Dott. SANCHEZ DE LARAGOITI e SILVA e del Sig. DIEMAND sui vantaggi e sul fermo desiderio di mantenere l'industria assicurativa americana come industria privata. Altri interessanti discorsi sono stati pronunciati dal Dott. BANDE (Cile) sull'assicurazione in generale, dal Sig. JOHNSON (USA) sull'assicurazione vita e dal Dott. DE AZEVEDO (Brasile) sulle relazioni commerciali fra il Brasile e gli altri Paesi americani. Le memorie presentate alla Conferenza sono state 55, un numero mai raggiunto nelle precedenti Conferenze.

Uno dei principali obiettivi della Conferenza Emisferica è diventato finalmente una realtà, e cioè la compilazione dello Statuto della Conferenza. Quest'idea fu avanzata per la prima volta dalla delegazione cubana in occasione della Seconda Conferenza. Durante la Quarta, tenuta a New York nel 1952, il Dott. VICENTE DE PAULO GALLIEZ, a nome della delegazione brasiliana, insisté sulla necessità di provvedere a questa regolamentazione, e adesso lo Statuto, redatto dallo stesso Dott. DE PAULO GALLIEZ, è stato approvato all'unanimità.

Al termine dei lavori della Conferenza il Sig. SILVA DE ASSIS, della «Cia Interstadal de Seguros» di Minas Gerais, ha proposto la nomina di un Comitato per l'elaborazione di una «Dichiarazione dei diritti degli assicuratori privati». La proposta è stata approvata e pertanto è stato nominato un apposito Comitato che dovrà elaborare un progetto di «Dichiarazione dei diritti» da sottoporre all'esame della Sesta Conferenza Emisferica.



La legge non dice in modo espresso verso chi il datore di lavoro risponda in caso di omessi versamenti di contributi a sensi dello art. 16 della legge 2 ottobre 1942, n. 1251 per l'indennità di licenziamento o per quella integrativa: se verso il Fondo per l'indennità agli impiegati, gestito dall'I.N.A., o verso gli aventi diritto; essa però va interpretata nel senso che risponda in proprio verso l'avente diritto e non verso il Fondo.

La proroga dei termini di scadenza dei versamenti di contributi al Fondo elimina solo il carattere di illecito dell'omissione del versamento e come tale esonera il datore di lavoro dalle sanzioni penali ed amministrative di cui allo art. 16, ma ai fini della responsabilità per la indennità integrativa e di licenziamento rimane fermo lo obbligo del versamento.

Il versamento dei contributi determina l'assunzione in carica del dipendente presso il Fondo: l'assunzione al lavoro di un impiegato, quando da tempo il datore di lavoro non versava i contributi, esclude che egli sia assicurato presso il Fondo per l'indennità agli impiegati.

(App. Milano - 21 marzo 1953 - I.N.A. c. Comi, Magni e Compagnia Generale di Elettricità).

Il datore di lavoro che abbia omesso di versare nei termini prescritti gli accantonamenti per il Fondo indennità impiegati, prescritti dall'art. 1 del R.D.L. 8 gennaio 1942, n. 5, è, ai sensi dell'art. 16 del decreto stesso, responsabile in proprio del pagamento dell'indennità integrativa di cui all'art. 3, lett. b) del citato decreto.

Le proroghe legislative stabilite per il versamento degli accantonamenti non eliminano né l'obbligo della denuncia a carico dei da-

tori di lavoro né la loro responsabilità diretta verso gli aventi diritto, ma hanno come solo effetto la sospensione dell'obbligo del pagamento degli interessi moratori e dell'ammenda prevista dall'art. 16 del decreto n. 5 del 1942.

(App. Roma - 18 febbraio 1954 - I.N.A. e Savorelli c. S.A.G.I.).

Elemento necessario perché il Fondo per l'indennità agli impiegati gestito dall'Istituto Nazionale delle Assicurazioni intervenga e paghi agli interessati l'indennità integrativa di cui all'art. 3, lett. b) del R.D.L. 8 gennaio 1942, n. 5, è che il datore di lavoro abbia iscritto i suoi dipendenti impiegati presso il Fondo ed abbia versato i contributi di legge perché, in caso contrario, a norma dell'art. 16, lo stesso datore di lavoro non solo risponde in proprio del pagamento dell'indennità integrativa, ma è anche punito con ammenda fino ad un massimo di lire 10.000.

La proroga dei termini di versamento dei contributi al Fondo indennità

impiegati non ha eliminato l'obbligo per il datore di lavoro di iscrivere allo stesso Fondo i dipendenti e di versare i relativi contributi; le suddette proroghe sono servite solo ad evitare l'applicazione delle sanzioni penali ed amministrative per il ritardo, previste dal citato art. 16.

(Trib. Varese - 9 aprile 1954 - Lagattola c. I.N.A. e Scatolificio Prealpino).

## Abbiamo letto...

Alcuni suggerimenti per assicurarsi bene.

Il quesito di un lettore sul modo migliore di assicurarsi, dà modo a «Rappel» di fornire utili precisazioni al riguardo, su «24 Ore» del 12 dicembre, nella rubrica «Corriere dell'assicurato».

Assicurarsi bene significa innanzi tutto aver ben chiari i rischi più gravi e probabili a cui ci si trova esposti, in modo da includerli nel proprio programma assicurativo, senza eccedere in esso, sì da rendere l'assicurazione antieconomica ed anche poco educativa se con essa presumiamo di dispensarci da ogni personale prudenza. E' anche importante la scelta dell'Ente assicuratore, il quale è opportuno che abbia una rete organizzativa, che renda facile il pronto ricorrere ad esso in caso di necessità. Poiché quel che un individuo

prudente deve attentamente evitare è di trovarsi senza copertura contro i rischi che ha deciso di prevenire, è buona norma procurare che le scadenze dei premi delle diverse polizze stipulate avvengano in uno stesso mese, in modo che resti facile rammentarsi del tempestivo pagamento delle rate dovute.

Da ultimo non è superfluo richiamare l'utilità di stipulare contratti chiari, nei quali i rischi siano ben precisati e ben precisate siano anche le condizioni, il che richiede non tanto un inutile spreco di parole quanto l'espressione concisa e precisa che esclude le incertezze ed elimina, quindi, ogni futura contestazione.

## Qui rispondiamo a...

**Prof. Giuseppe Cristini. Veroli**

La ringraziamo vivamente per le cortesie parole e per il giudizio che esprime in merito alle nostre «Cronache», che siamo ben lieti rappresentino una «vera provvidenza» per gli Agenti Locali.

**Agente Generale INA. Piacenza**

Le assicuriamo di aver preso nota dei nominativi da Lei segnalatici per l'invio di «Cronache».

**Omero De Amicis. Siena**

Siamo lieti che la fortuna l'abbia favorito, ed ora le auguriamo le migliori audizioni con l'apparecchio toccato in sorte.

**Agente Generale INA. Macerata**

Abbiamo provveduto nel nostro indirizzario alle variazioni da Lei comunicate.

**Agente Generale INA. Latina**

Le assicuriamo che al suo nuovo collaboratore, Dr. Romolo Coluzzi, saranno d'ora innanzi inviate le nostre «Cronache».

**Sig. Achille Calabrese. Bari**

Pubblichiamo in un'altra pagina di «Cronache» la lettera con la quale ci descrive la sua lunga esperienza di Ispettore di produzione prima, e Agente principale poi, e La ringraziamo per la Sua collaborazione.

**Sig. Mariano Saccone. Napoli**

Grazie per la sua lettera che pubblichiamo volentieri, e rallegramenti per le soddisfazioni che ha potuto raccogliere nel campo della produzione.

**Sig. Nino Porrovecchio. Roma**

Ringraziamo per la fotografia del negretto, che è pubblicata in altra pagina del fascicolo.

**Prof. Onorato Guariglia. Napoli**

Abbiamo provveduto nel nostro indirizzario alla variazione da Lei comunicata.

**Sig. Ugo Zaccaro. La Spezia**

Siamo lieti di pubblicare in altra parte di questo bollettino la Sua lettera e La ringraziamo per quanto ci comunica in merito alle Sue esperienze di lavoro.



### ROMANTICISMO

— LUI: Vorrei gravitare sempre nella tua vita, anche dopo morto, e vorrei che il mio ricordo fosse la tua protezione ed il tuo sostegno.  
— LEI: Allora fai un'assicurazione sulla vita!

(El Vendedor de Seguros, settembre 1954)



# INDICE PER MATERIE 1954

(I numeri in neretto indicano i fascicoli, i numeri chiari le pagine)

<b>Abbiamo letto</b>	9, 28; 10, 20; 11, 20; 12, 36; 17, 35; 18, 44; 19, 40		
<b>Agenzie Generali (Nelle)</b>			
— AGRIGENTO: apertura dell'Agenzia Locale di Sciacca	9, 25		
— ALESSANDRIA: premiazione dell'Agenzia alla Mostra di Tortona	17, 26		
— ANCONA: raduno Agenti Locali	12, 26		
— AOSTA: riunione dell'organizzazione produttiva	13, 17		
— ASCOLI PICENO: campagna grandine 1954 - consegna medaglia d'oro all'Agente Generale	12, 27; 14, 26		
— BARI: riunione Agenti Generali del Compartimento	11, 14		
— BELLUNO: il Direttore Generale visita l'Agenzia Speciale di Cortina d'Ampezzo	17, 23		
— BOLOGNA: i dipendenti dell'Agenzia Generale in Svizzera	15-16, 19		
— CASERTA: insediamento del Sovrintendente alla Agenzia Generale	12, 27		
— CHIAVARI: inaugurazione nuova sede dell'Agenzia Generale - consegna medaglia d'oro all'Agente Generale	10, 14		
— CONEGLIANO: il primo Agente Generale	15-16, 17		
— COSENZA: consegna medaglia d'oro all'Agente Generale	14, 25		
— CUNEO: inaugurazione Agenzia Principale di Cortemilia - raduno organizzazione produttiva dell'Agenzia Generale	13, 17		
— FERRARA: i dipendenti dell'Agenzia Generale a Milano Marittima	15-16, 19		
— FIRENZE: insediamento del nuovo Agente Generale - distribuzione premi gara di produzione - inaugurazione Agenzia Locale di S. Casciano e premiazione espositori della Mostra Artigianato Val di Pesca - la Agenzia Generale alla Festa della «Madonna Fiorentina»	9, 25; 17, 24, 25		
— FOGGIA: consegna medaglia d'oro all'Agente Locale di Apricena	14, 26		
— FORLÌ: riunione dell'organizzazione periferica	14, 25		
— GENOVA: consegna di una Stella al merito del lavoro	12, 26		
— GORIZIA: la figura dell'ex Agente Generale Cav. Uff. Zucconi	11, 15		
— Insiadamento del nuovo Agente Generale	20, 30		
— IMPERIA: festa in onore dell'Agente Principale di Ventimiglia - partecipazione alla Mostra dell'Agricoltura di Albenga	13, 17; 15-16, 24		
— L'AQUILA: premiazione dei vincitori della gara produttiva - premiazione di alcuni collaboratori	9, 19; 10, 15		
— LATINA: apertura Agenzia Principale di Formia	13, 17		
— LEGNANO: lo stand dell'Agenzia Generale alla Mostra di Parabiago	17, 26		
— LODI: consegna medaglia d'oro ad un collaboratore	11, 15		
— LUCCA: consegna medaglia d'oro all'Agente Locale di Montecatini	13, 18		
— MACERATA: partecipazione dell'Agenzia Generale alla Mostra Nazionale delle Calzature a Civitanova Porto	17, 25		
— MILANO: consegna medaglia d'oro al Coagente Generale e ad alcuni collaboratori - apertura di 5 nuove Agenzie di città - premiazione dei partecipanti ad una gara di produzione	9, 23; 11, 15; 19, 24		
— MODENA: gita - premio annuale del personale dell'Agenzia	18, 32		
— MONCALIERI: inaugurazione Agenzia Locale di Rivarolo Canavese	14, 27		
— NAPOLI: consegna ai produttori dei «premi esercizio 1953» - riunione dell'organizzazione produttiva	13, 17; 14, 14		
— NOVARA: consegna medaglia d'oro all'Agente Generale - gita turistica dei dipendenti	10, 14; 14, 27		
— PAVIA: consegna medaglia d'oro all'Agente Generale	15-16, 17		
— PORDENONE: riunione annuale dell'organizzazione centrale e periferica - consegna medaglia d'oro all'Agente Principale di Castelnuovo del Friuli	9, 24		
— POTENZA: consegna lettera di nomina ad un Ispettore di Produzione	12, 26		
— POZZUOLI: riunione dell'organizzazione produttiva	13, 18		
— PRATO: inaugurazione dell'Agenzia Generale - partecipazione dell'Agenzia al «Settembre Pratese»	12, 26; 18, 30		
— RAGUSA: consegna medaglia d'oro all'Agente Locale di Comiso	19, 23		
— RAVENNA: inaugurazione nuovi locali dell'Agenzia Principale di Faenza	19, 23		
— REGGIO EMILIA: inaugurazione dell'Agenzia Principale di Castelnuovo Monti - consegna medaglia d'oro all'Agente Generale	12, 27; 18, 31		
— TERAMO: premiazione di una collaboratrice - premiazione vincitori di una gara di produzione	12, 26; 19, 24		
— TRAPANI: insediamento del nuovo Agente Generale	12, 28		
— TRENTO: festa del lavoro all'Agente Generale	20, 31		
— TREVISO: insediamento del nuovo Agente Generale	17, 23		
— TRIESTE: inaugurazione nuovi locali dell'Agenzia Generale - inaugurazione corso produttori - offerta per gli alluvionati di Salerno	13, 16; 18, 30; 19, 23		
— UDINE: riunione di produttori e premiazione	20, 31		
— VENEZIA: riunione di aggiornamento professionale	14, 24		
— VERCELLI: consegna medaglia d'oro all'Agente Locale di Stroppiana	11, 14		
— VERONA: consegna medaglia d'oro all'Agente Generale - inaugurazione Agenzia Principale di Legnago	9, 24; 18, 32		
— VIGEVANO: consegna medaglia d'oro all'Agente Locale di Valle Lomellina - l'Agenzia Generale alla Fiera Campionaria di Mortara	15-16, 18; 17, 25		
— VITERBO: inaugurazione Agenzia Locale di Bagno-regio	19, 23		
<b>Assicurazione e risparmio</b>			
— Oggi i risparmiatori preferiscono il risparmio vincolato	17, 3		
— Il risparmio assicurativo negli ultimi anni	17, 8		
<b>Assicurazioni automobilistiche</b>			
— Il problema della viabilità e i suoi riflessi finanziari ed assicurativi	13, 14		
— Si arriverà alla obbligatorietà dell'assicurazione r. c. autoveicoli?	17, 3		
— Il nuovo codice della strada	19, 20; 20, 27		
<b>Assicurazioni collettive</b>			
— Le assicurazioni collettive sono sempre d'attualità	19, 5		
<b>Assicurazioni di categoria</b>			
— Previdenza assicurativa per gli artigiani	12, 7		
— Una nuova polizza I.N.A. per l'Artigianato	19, 6		
<b>«Assicurazioni d'Italia» (Le)</b>			
— Campagna grandine 1954. Convegni di periti a Bologna e a Milano	9, 18		
— Possibilità di sviluppo nel ramo incendio. Riflessi assicurativi delle operazioni di credito agrario e fondiario	10, 10		
— Ordinamento degli uffici	12, 18		
— Riunioni a Napoli di Ispettori e Agenti Generali	12, 19		
— Le risultanze del conto economico e i dati della situazione patrimoniale al 31 dicembre 1953 sono soddisfacenti	15-16, 11		
— Gara di produzione	15-16, 11		
— Convegno di Ispettori a Firenze	20, 25		
— Disposizioni e circolari	10, 10; 13, 10; 15-16, 11; 17, 19; 18, 21; 19, 19		
<b>Assicurazioni popolari</b>			
— La scuola, terreno fecondo per la diffusione delle a. p.	12, 8		
<b>Attività edilizia</b>			
— Un quartiere dell'I.N.A. a Roma	9, 8		
— Due nuovi interventi edilizi (Bologna e Frosinone)	10, 9		
— L'edificio dell'I.N.A. a Foligno	10, 9		
— Restauri in Via D'Azeglio a Bologna	11, 9		
— Il complesso I.N.A. al Quartiere Salario a Roma	12, 16		
— Due cantieri a Milano e Cosenza	13, 8		
— Interventi dell'I.N.A. in Sicilia (Catania e Palermo)	14, 13		
— Altri interventi in Sicilia (Catania e Trapani)	15-16, 10		
— Due complessi edilizi a Roma in Via Tommasini e alle Circonvallazione Tuscolana	17, 17		
— La costruzione di un altro fabbricato a Pavia	18, 19		
— Il palazzo di Frosinone	19, 16		
— Una nuova costruzione ad Arezzo	19, 16		
— L'attività edilizia nel 1954	20, 22		
<b>Aziende pubbliche</b>			
— Direttive del Ministro Vanoni per la loro gestione	17, 2		

<b>Capo del Servizio Organizzazione</b> (Attività del)	13, 9; 17, 23; 19, 17	— Manifestazioni a Lanciano e a Villa Caldari	18, 36
<b>« Compagnia di Roma »</b>		— Torneo notturno di bocce a Savona	18, 36
— Nuova sede della Compagnia	9, 27	— V Campionato italiano di atletica leggera tra ferrovieri	18, 36
<b>C. R. A. L. Direzione Generale</b>		— Attività della squadra di calcio U. S. Agenzia di città N. 1 I.N.A. Torino	18, 37
— L'interesse dell'Amministrazione per il Cral	9, 16	— Gara vespistica a Pordenone	18, 37
— Attività del Cral	12, 21; 13, 13; 14, 22; 18, 23; 19, 17	— Presentazione dell'Agenda I.N.A.-Sport alla stampa sportiva milanese	19, 27
— Colonie estive	15-16, 14; 17, 21	— La costituzione nella Direzione Generale della Società I.N.A.-Sport	19, 28
— L'attività del Cral nella stagione estiva	15-16, 19	— Torneo calcistico ragazzi a Modena	19, 28
<b>Decorazioni</b>	14, 32	— Gara motociclistica a Pavia	19, 29
<b>Direzione Generale (Nella)</b>		— Gara ciclistica per bambini a Lodi	19, 29
— La Befana ai figli del personale dell'I.N.A.	9, 16	— Incontro schermistico a Gattinara	19, 29
— Fondo Indennità Impiegati. Attività del Comitato	9, 17	— Costituzione della squadra pallacanestro della Direzione Generale	20, 33
— Riunione annuale degli Ispettori di Compartimento	9, 17		
— Ordini di servizio	10, 8; 13, 9; 19, 17; 20, 23	<b>Inchiesta sul mercato italiano dell'assicurazione vita</b>	12, 2; 14, 28; 15-16, 15; 18, 10; 19, 8
— Circolari	9, 16; 10, 8; 12, 17; 13, 9; 14, 22; 15-16, 14; 18, 19		
	19, 17; 20, 23	<b>Investimenti patrimoniali</b>	
— Negli Ispettorati Regionali	9, 17; 15-16, 14; 17, 19; 19, 17	— I finanziamenti ai Comuni e alle Provincie per edifici di pubblico interesse	9, 7; 10, 7
— Nomine e promozioni	18, 19	— Investimenti per oltre 5 miliardi deliberati dal Consiglio nella prima adunanza dell'esercizio 1954	9, 7
<b>Dizionario</b>	10, 11; 12, 18; 13, 11; 14, 19	— I finanziamenti dell'I.N.A. per la realizzazione di opere stradali, di bonifica, di sistemazione fluviale, portuali, per costruzioni marittime varie e impianti idroelettrici	12, 14
	15-16, 12; 18, 21; 19, 18	— Oltre 22 miliardi di nuovi investimenti deliberati dal Consiglio nel 1° semestre 1954	14, 12
<b>« Fiume »</b>		— L'I.N.A. e le Borse Merci	17, 9
— Andamento della Società nel 1953	15-16, 13	— L'I.N.A. e gli Enti di riforma fondiaria	18, 5
<b>« Fiumeter »</b>		— Gli investimenti dell'I.N.A. nell'esercizio 1954	20, 24
— La Società al lavoro	9, 20	<b>Istituto Nazionale delle Assicurazioni</b>	
— Discorso agli Agenti Generali sulla organizzazione periferica della Società	10, 12	— Concorso per tesi di laurea su argomenti assicurativi	9, 13
— Ordinamento interno della Società	11, 11	— I pubblici concorsi dell'I.N.A. nella stampa	11, 15
— Gara di produzione	11, 11; 13, 13	— L'I.N.A. riduce i tassi di premio	12, 17
— Addestramento produttori	11, 11	— La stampa sull'I.N.A.	12, 33; 13, 24; 14, 30; 15-16, 27; 17, 33
— Anniversario	13, 12		18, 12; 19, 31; 20, 33
— La Fiumeter nel 1953	15-16, 13	— Un biennio di attività dell'I.N.A.	14, 2
— Il nuovo Consiglio d'Amministrazione	18, 22	— La produzione perfezionata nel primo semestre 1953 e 1954	14, 5
— Riunione del Gruppo Aziendale Agenti Generali	19, 21	— Bilancio I.N.A. 1953. XLI Esercizio	14, 6
— Il Presidente dell'I.N.A. al raduno interregionale degli Agenti Generali a Torino	20, 26	— L'I.N.A. ha doppiato il capo delle tempeste	15-16, 7
— Gare di produzione	20, 28	— Il portafoglio I.N.A. dal 1945 al 1953	15-16, 14
— Ordini di servizio	10, 10; 12, 20; 13, 12; 14, 20	— Altri commenti al bilancio I.N.A. 1953	17, 7; 18, 12
— Circolari	10, 10; 12, 20; 13, 12; 14, 20; 17, 20; 18, 23; 19, 20	— Tutti possono assicurarsi presso l'I.N.A.	17, 31
	20, 28	— Nuove liberalità a favore degli assicurati dell'I.N.A. Riduzione del periodo di carenza	18, 4
— Movimenti nelle Agenzie	10, 12; 12, 20; 13, 12; 14, 20; 17, 20	— Concorso I.N.A. per tesi di laurea	18, 38
— Servizio ispettivo	11, 12	— Le cifre della preminenza dell'I.N.A. sul mercato italiano delle assicurazioni vita nel 1953	19, 2
<b>Fotografia da far vedere</b>	9, 27; 14, 19	— Un articolo sulla situazione dell'I.N.A. al 31 dicembre 1953	19, 8
<b>Gestioni speciali dell'I.N.A.</b>		— L'I.N.A. ed il V Congresso Nazionale di Urbanistica a Genova	19, 17
— Assicurazione dei crediti all'esportazione soggetti a rischi speciali	14, 10	— Le tariffe dell'I.N.A.	20, 10
<b>Gruppo I.N.A.</b>		— « Cronache dell'I.N.A. » oggi e domani	20, 2
— La posizione del Gruppo I.N.A. nel mercato assicurativo italiano	9, 2	<b>Istruzione professionale</b>	
— Il Gruppo I.N.A.: alla Fiera di Milano	12, 10	— Spunti professionali	9, 26
— al 36° Salone Auto di Torino	12, 12	— Il produttore deve fare così	10, 8
— alla Mostra dell'Artigianato di Firenze	13, 7	— L'aperitivo aiuta il perfezionamento professionale	10, 16
— alla Fiera Internazionale della Pesca di Ancona	15-16, 8	— Corso per produttori presso l'Agenzia Generale di Monza	12, 22
— alla XVIII Fiera del Levante	18, 8	— I 10 comandamenti dell'assicuratore	12, 34
— Il Gruppo I.N.A. nel 1953	20, 3	— Il « produttore meraviglioso »	15-16, 12
— In merito alle « Precisioni per l'I.N.A. » del « Notiziario assicurativo »	12, 13	— L'istruzione professionale problema numero uno?	15-16, 27
— Manifesto sull'incasso premi 1952	13, 11	— Il cliente ha sempre ragione	17, 19
— Le imprese del Gruppo I.N.A. nel 1953	15-16, 6	— Come vendo la mia merce. Idee ed esperienze dei nostri produttori	17, 32; 18, 38; 20, 34
— L'I.N.A. conferma la sua presenza in Somalia	19, 30	— Dodici avvertimenti per i vostri clienti	17, 32
<b>I. N. A. Sport</b>		— Scarabocchi che producono	18, 39
— Costituzione del primo Comitato I.N.A.-Sport in Lombardia	11, 16	— Nessun cliente con un solo contratto	19, 18
— Torneo quadrangolare della Lega Giovanile della F.I.G.C. a Firenze	11, 16	— Obiezioni	19, 31
— Bracciale Colombo - « 3 Tre » - Trofeo Arsenal - Mille Miglia	12, 31	— La missione dell'agente di assicurazione	19, 34
— La squadra di calcio della Direzione Generale	12, 32; 20, 33	— A chi obietta . . . rispondete così	20, 35
— V Premio Ciclomotoristico delle Nazioni	12, 32	<b>La stampa periodica assicurativa</b>	17, 31; 18, 38; 19, 33
— Manifestazioni a Melegnano, a Legnano ed a Brescia	13, 23	<b>Lauree</b>	19, 40
— La coppa dell'I.N.A. per le Mille Miglia	13, 23	<b>Le assicurazioni private in Parlamento</b>	15-16, 2, 26
— Altre iniziative realizzate dalla Direzione Generale e dalle Agenzie Generali del Friuli, Ferrara, Taranto e Vigevano	15-16, 22	<b>Legislazione assicurativa</b>	
— L'I.N.A.-Sport ai Campionati del Mondo di Ginnastica Maschile e Femminile	17, 27	— Modifiche alla legge sulle assicurazioni private	9, 28
— Gara ciclistica ad Amelia	17, 28		
— Campionati provinciali di tennis a Cuneo e Corsa ciclistica a Canale	17, 28		
— Gara motociclistica a Pozzuolo	17, 28		
— Gimkana automobilistica a Busalla	18, 36		
— Corsa ciclistica a Panzano in Chianti	18, 36		
— Vittorie della Cestistica INA-Taranto	18, 36		

— Assicurazione obbligatoria sui veicoli a motore	10, 20	assicurazione per la perdita del ramo infortuni sul lavoro	13, 27
— Assicurazione crediti all'esportazione. Nomina del Comitato	12, 6	Nuove garanzie delle polizze d'ass. responsabilità civile automobilistica	13, 27
— Contributo alla Cassa sovvenzioni antincendi per il 1953	12, 36	Costituzione della Compagnia Francese di Risparmio e Credito col concorso di otto imprese assicuratrici	14, 31
— Approvate le norme di esecuzione della legge sulla assicurazione crediti all'esportazione	13, 25	Valutazione matematica della soprarmortalità dei dirigenti di azienda	15-16, 28
— Aliquote speciali dell'imposta di assicurazione per i contratti a garanzia della solvibilità dei debitori, delle cauzioni e delle dichiarazioni di fedeltà - Proroga del termine per la riscossione delle polizze della guerra 1915-18 - Fissazione del capitale massimo assicurabile senza visita medica	17, 36	Il V Congresso Internazionale di Medicina dell'Assicurazione Vita	17, 9
— Modifiche alla legislazione sulle assicurazioni private all'esame della Camera	19, 39	L'evoluzione dell'assicurazione francese nel dopoguerra	17, 34; 18, 42; 19, 35
— L'aggiornamento della legislazione italiana sull'esercizio delle assicurazioni private	20, 37	Polizze vita rivalutabili emesse dalla « Caisse Nationale d'Assurances sur la Vie »	18, 43
<b>Lettera aperta</b>	9, 21; 10, 13; 11, 13; 12, 24; 13, 15; 14, 23 15-16, 16; 17, 22; 18, 29; 19, 22; 20, 29	Una polizza internazionale d'assicurazione automobilistica	18, 43
<b>Lutti</b>	9, 16; 12, 28; 13, 9; 15-16, 26; 17, 2, 35; 19, 40	Riforma del Consiglio Nazionale delle Assicurazioni	19, 36
<b>Massime di giurisprudenza</b>	9, 28; 10, 20; 12, 36; 13, 28; 20, 40	Polizze a capitale variabile?	19, 36
<b>Medicina assicurativa (Note di)</b>		— GERMANIA OCCIDENTALE: Andamento del ramo vita nel 1953	11, 18
— Il segno del cerchio avanza	9, 12	Assicurazione dei detentori di apparecchi radio in Baviera	13, 26
— L'importanza delle dichiarazioni sanitarie rese allo ingresso	10, 16	Buoni risultati dell'assicurazione incendi	13, 26
— Moderne vedute sulla prevenzione della vecchiaia	11, 17; 12, 33 13, 24	Estensione della garanzia assicurativa nell'assicurazione privata malattie	14, 31
— Mali in diminuzione, mali in aumento e mali nuovi	13, 24	Scarsa litigiosità nel settore delle assicurazioni contro i danni	18, 42
— « Il sinistro di breve antedurata è la migliore propaganda »	14, 29	Estensione della garanzia assicurativa nell'assicurazione privata malattie	18, 43
— L'organismo umano: macchina perfetta e ad elevato rendimento	15-16, 25	Aumento delle compagnie straniere	19, 36
— Un equivoco da dissipare: le risultanze sanitarie	17, 33	— GIAPPONE: Disciplina della produzione assicurativa	19, 37
— Malattie di cuore pericolo pubblico numero uno	18, 40	— INGHILTERRA: Andamento del ramo vita nel 1953	11, 18
— I benefici dell'igiene e della medicina accrescono il valore della libera previdenza	18, 40	Polizze per astemi	13, 26
— Il III Congresso internazionale di gerontologia e geriatria	18, 41	Polizze per porti plurimi	13, 26
— La mirabile azione difensiva dell'organismo nella lotta contro le malattie	19, 32	Assicurazione contro i danni prodotti dagli aerei supersonici	17, 34
— Dall'aumento della vita media alla diminuzione della carenza assicurativa	20, 36	— ITALIA: Riunioni internazionali di assicuratori	13, 27
<b>Momento economico - finanziario (II)</b>		Prevenzione dei sinistri automobilistici	15-16, 28
— Fermezza della lira ed assicurazioni sulla vita	9, 5	I problemi assicurativi al Congresso internazionale di diritto aeronautico	19, 37
— Quanto rende il risparmio assicurativo?	10, 2	— JUGOSLAVIA: Polizze di assicurazione per i danni causati da lupi	11, 18
— La situazione economica italiana	11, 3	— MESSICO: Un sistema originale di riassicurazione vita	19, 38
— Il reddito nazionale 1953	12, 4	— NORVEGIA: Ulteriore regresso dell'assicurazione vita	17, 35
— La relazione del Governatore della Banca d'Italia	13, 2	— OLANDA: Aumento nella produzione di assicurazioni sulla vita	12, 35
— Il mercato italiano delle assicurazioni private nel 1953	15-16, 4	Il Congresso annuale dell'Unione Internazionale Assicuratori Marittimi	18, 42
— Risparmio bancario e risparmio assicurativo	17, 4	— SPAGNA: Assicurazione con sorteggio	13, 27
— L'incremento del reddito nazionale nel 1953	18, 2	Il XIV Congresso Internazionale degli Attuari - La Patrona degli assicuratori spagnoli - Il « Dia del seguro »	15-16, 20
— L'attività economico-sociale in Italia nel 1954	20, 5	Gli assicuratori spagnoli coprono anche il « rischio catastrofico »	17, 29
<b>Mondo assicurativo (Nel)</b>		La celebrazione del « Dia del seguro »	18, 33
— AUSTRIA: Sviluppo dell'industria assicurativa	19, 36	Come avviene la copertura del rischio catastrofico	19, 30
— BELGIO: Riunione della « International Credit Insurance Association »	18, 42	— STATI UNITI: Andamento del ramo vita nel 1953	11, 18
Riunione del Consiglio Generale del B.I.P.A.R.	18, 42	Campagna per lo sviluppo dell'assicurazione sulla vita	11, 18
— BRASILE: Intervento statale nel settore delle assicurazioni private	13, 26	Imponente sviluppo della « Metropolitan Life »	12, 35
— CANADA: Il portafoglio vita ha raggiunto 21 miliardi di dollari	12, 35	Sviluppo dell'insegnamento di materie assicurative: 972 corsi, 29.980 studenti	13, 26
Aumento dei sinistri automobilistici	18, 38	12 milioni di famiglie destinano il 5% del reddito all'assicurazione vita	13, 26
— CECOSLOVACCHIA: Obbligo di stipulare un'assicurazione contro la responsabilità civile per gli automobilisti stranieri che entrano nel Paese	17, 35	Aumento dei sinistri da incendio nel 1953	13, 26
— CILE: Intervento statale nel settore delle assicurazioni private	13, 26	Il contributo delle compagnie al miglioramento della salute pubblica	14, 31
— CUBA: Incremento dell'assicurazione vita	19, 38	Nove Presidenti degli U.S.A. consigliano di assicurarsi sulla vita	14, 31
— DANIMARCA: Regresso nella produzione di assicurazioni sulla vita	12, 35	Stabilizzazione del tasso di mortalità degli assicurati vita	14, 32
Riunione del Comitato Europeo delle Assicurazioni	18, 42	Il codice dell'agente d'assicurazione americano	19, 35
— FINLANDIA: Regresso dell'assicurazione vita	19, 37	Pagamenti agli assicurati vita nel 1953	19, 38
— FRANCIA: Una polizza rivalutabile della Compagnia francese « Le Phénix »	10, 19 11, 18	Aumento nel numero delle compagnie di assicurazione	19, 38
La polizza « polmone d'acciaio »	11, 19	Garanzia supplementare nell'assicurazione automobilistica	19, 38
Una nuova forma di assicurazione incendi con rinuncia alla regola proporzionale e ad indice variabile	11, 19		
Due terzi del patrimonio nazionale francese sforniti d'assicurazione	11, 19		
L'assemblea annuale del B.I.P.A.R.	12, 35		
Corresponsione di un indennizzo alle compagnie di			

Assicurandi e professioni inassicurabili	19, 38	Qui rispondiamo a:	9, 26; 10, 19; 12, 35; 13, 27; 14, 32; 17, 36
Il cancro e le assicurazioni sulla vita	19, 38		18, 44; 19, 40; 20, 40
Il pensiero del Presidente Eisenhower sulle assicurazioni vita	19, 38	<b>Ricerche di mercato</b>	10, 17
— SVEZIA: Riunione dell'Associazione Internazionale Assicuratori Grandine	13, 27	<b>Scuola e Previdenza</b>	
Aumento della produzione vita nel 1953	18, 43	— La propaganda assicurativa nelle scuole. Iniziative realizzate dalle Agenzie Generali di Roma, Legnano, Brescia, Venezia, Torino, Verona, Vercelli	10, 5; 20, 33
Premi agli assicurati nel ramo grandine per mancanza di sinistri	18, 43	— Consegne di medaglie d'oro ai Provveditori agli Studi di:	
— SVIZZERA: Nuova produzione record nel ramo vita durante il 1953	12, 35	La Spezia	10, 6
Le assicurazioni nella bilancia internazionale dei pagamenti per il 1953	18, 43	Reggio Emilia	19, 25
<b>Nascite</b>	9, 27; 10, 19; 12, 26; 14, 32; 19, 40	— Cerimonia scolastica a Tromello	10, 6
<b>Non ci avevo pensato...</b>	10, 11; 11, 10; 13, 11; 14, 18	— Il Presidente ed il Direttore Generale ricevuti dal Ministro della Pubblica Istruzione	12, 9
	17, 18; 18, 21; 19, 19; 20, 25	— La previdenza assicurativa nelle Scuole di Roma, La Spezia, Vercelli, Este, Fano	13, 20
<b>Nozze</b>	12, 26; 13, 10; 14, 32; 19, 40	— Manifestazioni scolastiche a La Spezia e Avellino	15-16, 21
<b>Onorificenze</b>	13, 10; 14, 32	— Una lettera dell'Associazione Nazionale Genitori Alunni Scuole Italiane all'Ispettorato I.N.A. per la Lombardia	15-16, 21
<b>Organizzazione periferica</b>		— Gita scolastica dell'Agenzia Generale di Brescia	17, 28
— L'Assemblea annuale degli Agenti Generali	9, 10	— Divulgazione del risparmio assicurativo nelle Scuole di Venezia	19, 26
— Il Congresso nazionale degli Agenti Principali e Subagenti I.N.A.	9, 22	<b>Statistiche assicurative</b>	
— Due fervide riunioni a Napoli intorno al Presidente dell'I.N.A.	14, 14	— Bilanci economici delle imprese di assicurazioni private	12, 15
— Il I Congresso nazionale annuale degli Agenti Generali dell'I.N.A.	18, 24	<b>Tecnica assicurativa</b>	
— Riunioni di Agenti Generali dell'I.N.A. e della Fiumeter	14, 24	— La polizza globale autoveicoli	9, 19
— L'organizzazione dell'I.N.A. per gli alluvionati di Salerno	19, 23	— L'assicurazione di merci trasportate a mezzo di autocarri	11, 10
— Movimenti - Nomine - Deleghe	9, 23; 10, 15; 12, 25; 13, 16	— Assicurazioni di responsabilità civile	11, 11
	14, 24; 17, 23; 18, 30; 19, 23; 20, 30	— L'assicurazione delle macchine ad uso agricolo	12, 18
— Nomina di quattro Agenti Generali	12, 25	— La garanzia assicurativa dei viaggi aerei	13, 10
— Riunione a Firenze degli Agenti Generali di Toscana, Umbria, Lazio	12, 23	— Assicurazioni cinematografiche	13, 12
<b>« Praevidentia »</b>		— Una tariffa d'attualità. La « Temporanea a capitale costante in caso di morte »	14, 9
— Andamento della Società nel 1953	15-16, 13	— Alcune garanzie di attualità	14, 18
<b>Presidente (II) è stato a...</b>	12, 17, 22; 13, 9; 14, 22; 18, 19; 19, 17	— Rischi responsabilità civile preferiti	14, 20
	20, 23	— Sinistri e perizie incendi	14, 21
<b>Problemi giuridici dell'assicurazione</b>		— L'assicurazione dei rischi commerciali	17, 18
— La designazione del beneficiario	12, 6	— Parliamo un po' del lavoro furti	17, 21
— Revoca e decadenza del beneficio della polizza vita	13, 5	— La responsabilità civile per le riserve di caccia	18, 20
— Diritti dei creditori e degli eredi sulle somme assicurate con una polizza vita	14, 8	— Il commissario di avaria	18, 22
— L'art. 2742 c. c. ed il pagamento delle indennità	17, 20	— Le tariffe vita sono commisurate alla situazione del mercato	19, 7
<b>Propaganda e pubblicità</b>		— La proposta nel contratto furti	20, 27
— Concorso per un cartellone pubblicitario	9, 14; 12, 30; 13, 19	<b>Tredicini</b>	9, 27; 11, 12; 12, 21; 14, 22; 18, 23
	14, 16	<b>Varie</b>	
— Echi del concorso « Slogan »	9, 27	— Merle Oberon e l'automobile	9, 26
— La propaganda delle Agenzie Generali	10, 3	— Concorso istruttori	9, 27
— « Oggi e domani » nella stampa	10, 8; 20, 19	— Spigolature dal mondo	10, 11
— Botta e risposta sulla pubblicità assicurativa	11, 4	— Un singolare tipo di assicurazione	12, 28
— Le pubblicazioni di propaganda nei giudizi degli Agenti Locali	11, 6	— Nell'assicurazione c'è sempre una contropartita a favore dell'assicurato	13, 13
— La relazione della Commissione per l'esame dei giudizi sulle pubblicazioni di propaganda	11, 7	— Sarà trovato il marito?	13, 28
— Concorso vetrine tra le Agenzie Generali - i risultati del concorso - il verbale della commissione - gli insegnamenti del concorso - le vetrine delle Agenzie Generali vincitrici del concorso	11, 8; 12, 13; 13, 28; 14, 32	— Le massime del guidatore	14, 27
	17, 10, 11; 18, 13; 19, 9; 20, 12	— La più grossa collettiva del mondo	14, 30
— Sagomati propagandistici	12, 12	— Non ha perso tempo!	14, 30
— La pubblicità delle Agenzie Generali	12, 29	— Nell'Associazione Pensionati I.N.A.	15-16, 19
— Una risposta sulla pubblicità assicurativa	13, 6	— Nel clima dell'assicurazione pioggia	15-16, 28
— Iniziative pubblicitarie e propagandistiche delle Agenzie Generali	13, 19; 14, 28; 15-16, 23; 18, 34; 20, 32	— Avvertimenti per gli automobilisti	17, 31
— Un nuovo pieghevole di propaganda della Direzione Generale	15-16, 24	— Trieste italiana	18, 2
— Tre nuove pubblicazioni di propaganda (L'Annuario del Parroco - La Guida del Segretario Comunale - L'Almanacco dell'Ufficio Postale)	19, 14	— Nell'Ispettorato Generale delle Assicurazioni Private	19, 17
— Materiale di propaganda per il 1955	20, 17	<b>Vi invitiamo a leggere</b>	9, 23; 11, 20; 12, 36; 13, 23; 14, 32; 17, 36
— Le tavole del calendario murale 1955 dell'I.N.A.	20, 20		19, 39
— Rischio e certezza	20, 21		
<b>Propaganda Salga</b>	11, 12; 12, 20; 13, 12; 14, 20; 17, 20; 18, 22		
	19, 21		

CRONACHE DELL'I. N. A. — Numero 20 - Dicembre 1954  
Direttore Responsabile: Dott. S. Matricardi  
Autorizzazione del Tribunale di Roma 25 Maggio 1953  
n. 3317 di reg.  
Tipografia BIMOSPA - Roma  
Spedizione in Abbonamento Postale - Gruppo III

