

Cronache dell'INA

BOLLETTINO TECNICO E D'INFORMAZIONE

10

FEBBRAIO 1954

Quanto rende il risparmio assicurativo? ♦ La propaganda delle Agenzie Generali ♦ La propaganda assicurativa nelle Scuole ♦ I finanziamenti ai Comuni e alle Provincie per edifici di pubblico interesse ♦ Nella Direzione Generale ♦ Il Produttore deve fare così ♦ "Oggi e domani" nella stampa ♦ Due nuovi interventi edilizi ♦ Vita della Assitalia ♦ Nella Fiumeter ♦ Lettera aperta ♦ Nelle Agenzie Generali ♦ La importanza delle dichiarazioni sanitarie rese all'ingresso ♦ L'aperitivo aiuta il perfezionamento professionale ♦ Le "Ricerche di mercato" ♦ Una polizza rivalutabile della compagnia francese "Le Phénix" ♦ L'Assicurazione obbligatoria sui veicoli a motore

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'INA.

ROMA - VIA SALLUSTIANA, 51

Non è ancor giunto il momento, per quanto ormai si sia vicini a tirare le somme del lavoro compiuto nell'anno scorso, di mettere in cifre e in paragone la potenzialità della nostra Azienda. Ma non è neppure fuori di luogo il fermarsi, sia pure per brevi istanti, a considerare quello che di fermo e solido e quello che di agilmente pronto e duttile contrassegna l'Istituto, nella sua struttura e nella sua funzionalità. Oltretutto, fa piacere di sentirsi quarantenni e di constatare al tempo stesso che c'è tuttora, sulla linea di una tradizione che si rinsalda, una capacità di rendere servizi al Paese, adeguata al tempo in cui si vive e, si opera e pienamente rispondente alle esigenze dell'oggi. Nella sua struttura, l'I. N. A. costituisce una felice simbiosi tra due istanze che, nella dialettica delle istituzioni sociali, sempre si contrappongono l'una all'altra. Quella, per intenderci, per cui lo Stato non può non essere presente nel mondo dei fatti economici, onde controllarli e dirigerli; e quella per cui nello stesso mondo non sono da ignorarsi i rapporti tecnici, per esempio, fra costi e ricavi, così come non sono neppure da disprezzarsi quei risultati di intraprendenza e di velocità che caratterizzano le Imprese private in concorrenza fra di loro. Una Azienda dello Stato, che lo Stato, con finalità superiori di orientamento del mercato, fa agire in questo stesso mercato accanto ad imprese di natura privata, rappresenta davvero una sintesi equilibratrice di esigenze opposte, che, collaudata da quarant'anni di esperienza, non può non lasciare adito che ad apprezzamenti positivi. Nella sua funzionalità l'I. N. A. dimostra d'altronde la duttilità di una formula che lo rende sempre e tuttora non solo bene adatto, come e più delle imprese private, a raccogliere in grande massa il denaro del risparmio assicurativo, ma altresì a dare a questo medesimo denaro, con la sicurezza dell'investimento che il risparmiatore giustamente esige, per di più quella destinazione sociale che è tipica ed esclusiva del nostro Istituto. Funzione doppiamente rilevante, insomma, quella dell'I. N. A.: sia per ciò che riguarda gli orientamenti da imprimere nella sua qualità di Azienda di Stato al mercato del risparmio assicurativo, sia per ciò che concerne la manovra di quella massa di denaro che, nella piena fiducia del grande pubblico, l'I. N. A. raccoglie nell'esercizio della sua tutt'altro che protetta attività industriale. È una dimostrazione di grande forza, che mentre tanto più impegna tutti coloro che lavorano per l'I. N. A., non può non imporsi nella sua essenza di elemento determinante, sul piano della ricostruzione democratica del Paese.



Corporate Heritage
& Historical Archive

QUANTO RENDE IL RISPARMIO ASSICURATIVO?

Il 1° febbraio è entrato in vigore l'accordo intervenuto recentemente fra le maggiori aziende di credito allo scopo di regolare la misura degli interessi da corrispondere sui depositi: esisteva già un vecchio accordo al riguardo, ma esigenze tecniche sopravvenute in seguito ne avevano consigliato la revisione.

Il nuovo accordo, — o, come si suol dire, il nuovo « cartello bancario » — in parte ha ripristinato le condizioni del vecchio cartello, e in parte le ha modificate, aumentando i tassi in armonia con la nuova situazione del mercato che aveva contribuito a mettere praticamente in mora il vecchio accordo: nell'un caso e nell'altro, ha ridotto certi tassi ultimamente praticati. I nuovi tassi per i depositi bancari vanno, pertanto, da un minimo dello 0,50% per i depositi fruttiferi in conto corrente — che danno la possibilità di ritirare somme a vista o con preavvisi di uno, tre, cinque giorni, a seconda della loro entità — fino ad un massimo del 4%, per i depositi vincolati a dodici mesi. D'altra parte, i Buoni postali di nuova emissione fruttano un interesse variabile dal 3,75% (per i depositi di durata da 1 a 5 anni) al 5% (per i depositi di durata da 16 a 20 anni), ed i Buoni del Tesoro sono remunerati con saggi che vanno dal 2,25% (per i Buoni a uno-due mesi) al 4% (per i Buoni a un anno).

Ora, di fronte a questo quadro sommario delle caratteristiche che presentano alcuni fra gli impieghi a reddito fisso più diffusi, non sembra inopportuno delineare i tratti essenziali del nostro tipo di risparmio, del risparmio assicurativo.

Si potrà certo osservare che, nell'assicurazione la funzione di risparmio a lungo termine resta in secondo piano rispetto alle funzioni tipiche dell'assicurazione stessa, che sono pur sempre quelle di liberare l'assicurato da certi rischi e di provvedere attraverso un meccanismo, che proprio dell'assicurazione è strettamente caratteristico, a certi bisogni futuri dell'assicurato medesimo e delle persone a lui care: cosicché non può aversi assicurazione ove non sia sentita l'esigenza di coprire tali rischi e di provvedere a tali bisogni.

Si potrà ancora rilevare che il risparmio assicurativo di solito presuppone, a differenza di quello ordinario, la possibilità di versare periodicamente, a precise scadenze, per tempo spesso molto lungo, determinate somme e di rinunciare per quello stesso tempo, alla utilizzazione del capitale accumulato.

E', in effetti, ovvio che il risparmio assicurativo ha caratteristiche ben distinte da quelle proprie delle altre forme di risparmio, e che esso non può realizzarsi ove manchino le condizioni cui abbiamo testè accennato: ma laddove esse esistano, per così dire, allo stato potenziale, la dimostrazione, da parte di un abile produttore, dei vantaggi, che offre il nostro tipo di risparmio può, non di rado, aprire la strada verso l'assicurazione. Perciò indichiamo qui alcuni di tali vantaggi, validi in ogni caso e nei confronti di tutti i possibili assicurandi.

1°) Anzitutto, quelli che, sotto un certo profilo, sono oneri piuttosto gravosi per l'assicurato, cioè l'impegno a versare regolarmente delle somme e la necessità di rinunciare per un lungo tempo ad utilizzarle altrimenti, si convertono in realtà ben spesso, per l'assicurato medesimo, in seri grandi vantaggi. L'assicurazione dà luogo infatti ad una specie di risparmio quasi obbligatorio e limita automaticamente le spese non necessarie ed è certo che — soprattutto in un popolo che come il nostro, non è fornito nella sua generalità e pure nei suoi ceti meno disagiati, di larghi mezzi, e, d'altra parte, non annovera tra le sue qualità più spiccate e più diffuse una rigida sistematicità di comportamento — questa semi-coazione non può non esplicare effetti particolarmente benefici.

Se poi si aggiunge che la ormai larghissima diffusione delle provvidenze obbligatorie, o comunque collettive, di assistenza e di quiescenza, seppure così spesso insufficienti, tende indubbiamente ad attenuare, di fronte ai sempre più numerosi desideri ed esigenze che il progresso eccita e crea, la coscienza della necessità del risparmio, e che la propensione per i divertimenti, le scommes-

se e i consumi voluttuari non accenna a diminuire, si intende ancor meglio l'opportunità di attuare il risparmio mediante quella tipica forma d'impegno a lunga scadenza che è l'assicurazione.

2°) Essendo i premi calcolati sulla base finanziaria del 4% l'assicurazione, considerata come operazione di risparmio, costituisce un investimento che *garantisce per tutta la sua durata un tasso fisso d'interesse, inferiore soltanto a quello accordato attualmente sui Buoni postali a più lunga scadenza*. Il mercato finanziario è influenzato da numerosissimi fattori, e perciò è naturale che i tassi sui depositi e sui Buoni vadano soggetti a non infrequenti variazioni, come, del resto, conferma, quanto si è detto da principio: pertanto la considerazione che il denaro versato per i premi di assicurazione frutta un buon interesse, invariabile per tutta la durata del contratto, dovrebbe vieppiù invogliare il pubblico a compiere un atto di previdenza che il senso di responsabilità e l'amore per i propri cari consiglia e spesso dovrebbe imporre.

3°) Tutt'altro che disprezzabili sono i vantaggi fiscali di cui gode il risparmio assicurativo. Basta leggere la scheda per la dichiarazione unica dei redditi per constatare che i premi di assicurazione vita sono esplicitamente ammessi in detrazione agli effetti dell'imposta complementare: così l'assicurato sulla vita non soltanto non paga l'imposta sul denaro investito in assicurazioni, ma inoltre paga sul residuo suo reddito una aliquota inferiore a quella cui sarebbe tenuto se nel suo imponibile venisse computata anche la parte di reddito che egli ha impiegato in premi. Accenniamo soltanto ai rilevanti, ben noti vantaggi fiscali, di cui godono i beneficiari di polizze, agli effetti dell'imposta di successione, nonché alle esenzioni e riduzioni che la legge prevede a favore delle assicurazioni vita stipulate a certi scopi e da certe categorie di persone.

Questi motivi concorrono a spingere verso l'assicurazione chi sia sollecito del bene proprio e dei propri cari: ma essi restano fredda astrazione finché un accorto e appassionato produttore, forte della conoscenza del suo lavoro, della sua esperienza, della sua naturale attitudine psicologica, della sua intima convinzione di fare opera socialmente preziosa, non li vivifichi con le sue parole e con tutta la sua alacre intelligente attività.

La propaganda delle Agenzie Generali

CUNEO

Una rinomata manifestazione con tipiche caratteristiche di traffico e di scambi, è la antichissima « Fiera del Cappone », che si tiene annualmente a Morozzo, in provincia di Cuneo. Ad essa partecipano negozianti e commercianti di varie provincie dell'Italia settentrionale, oltre, naturalmente, i più quotati allevatori di bestiame della provincia.

L'Agenzia Generale di Cuneo dell'I.N.A. ha saputo affiancare con sensibilità le manifestazioni connesse alla edizione 1953 della Fiera, inserendo così la presenza assicurativa nelle stesse attività economiche del territorio di competenza. Ci è gradito informare che la partecipazione della nostra Agenzia è stata resa nota a tutti gli invitati con un foglio diramato dal Comitato promotore della Fiera.

In occasione della Fiera, è indetto a Morozzo un Raduno di Pittori ai quali viene destinato un apposito concorso, nello svolgimento del quale la nostra Agenzia ha pure provveduto ad essere presente.

Assai opportunamente la Agenzia Generale di Cuneo ha tenuto presente, sia nell'ambiente scolastico che in mezzo al pubblico in generale, il nome dell'I.N.A. e la utilità delle sue prestazioni nell'imminenza delle recenti feste, ricordando nelle pagine dei giornali della provincia, che la gentile consuetudine del dono è soddisfatta soprattutto con qualcosa di veramente utile e non precario, come

è appunto la tutela assicurativa offerta ad ognuno dal nostro Istituto.

TOLMEZZO

L'Agenzia Generale INA di Tolmezzo sul numero unico « Alpe Carnica » dedicato alla vita ed ai problemi della regione ha fatto sì che avesse pubblicazione una chiara e convincente illustrazione dei vantaggi che riserva al risparmiatore, che voglia effettuare ponderati investimenti di denaro, la Società collegata « Praevidentia », con le recenti forme di capitalizzazione poste a disposizione del pubblico.

BOLZANO

Sui giornali locali « Alto Adige » e « Adige » l'Agenzia Generale di Bolzano ha reso noto il materiale di omaggio e di propaganda realizzato dal Gruppo INA in occasione delle Feste, illustrandone l'utilità e le artistiche caratteristiche dirette a soddisfare le esigenze del pubblico.

RAGUSA

A Ragusa l'Agente Generale dott. Battaglia ha invitato nella sede dell'Agenzia i giornalisti della città con i quali, dopo averli onorati di opportuni omaggi, si è intrattenuto sul problema dell'edificazione di un palazzo dell'I.N.A. a Ragusa, nel quale collocare anche la sede agenziale, e sulle difficoltà che localmente vi si oppongono.

La riunione ha avuto lo intelligente carattere di salutare naturalmente tra loro

gli interessi economici ed estetici della città e quelli dello sviluppo della preziosa opera di previdenza svolta dall'Istituto.

RAVENNA

Il 6 gennaio u. s. si è svolto a Ravenna un raduno degli iscritti al CRAL Posteografonici con distribuzione gratuita di giocattoli ai figli degli iscritti. La cerimonia, alla quale hanno presenziato i dirigenti degli uffici postali e telegrafici della città, contemplava anche uno spettacolo cinematografico offerto dall'Agenzia Generale di Ravenna. Il Capo della Organizzazione Speciale per le Assicurazioni Popolari, Cav. Renato Rossi, era presente sia quale rappresentante dell'INA che quale tecnico operatore: sono stati proiettati il documentario « Le Api e l'INA » ed una serie di cartoni animati di Walt Disney. La proiezione ha sollevato grande entusiasmo fra tutti gli spettatori, grandi e piccoli. Inoltre, nei pacchi contenenti i doni della Befana sono stati inseriti i quaderni scolastici editi dall'I.N.A.



L'Agenzia Generale di Ravenna annuncia le facilitazioni concordate con la CIT, per gli sposi.



Il Cav. Rossi alla macchina di proiezione.



Il pubblico segue lo spettacolo cinematografico.

LEGNANO

L'Agenzia Generale di Legnano ha con cura predisposto varie forme d'intervento per far conoscere il nome dell'I.N.A. e dell'Assitalia e le loro utili prestazioni a favore del pubblico.

In un numero speciale pubblicato dall'Istituto tecnico statale « Carlo Dall'Acqua » per celebrare il

30° anno di vita dell'Istituto, ha fatto inserire una pagina pubblicitaria che richiama, con brevi ma efficaci considerazioni, l'attenzione dei lettori sui vantaggi offerti dall'I.N.A. e dall'Assitalia.

L'attività dell'I.N.A. e della sua collegata è anche richiamata con grande evidenza mediante cartelloni fatti innalzare sugli spalti dello Stadio di Legnano. Il sistema adoperato dall'A-



Il richiamo agli automobilisti per l'assicurazione contro i rischi della circolazione stradale.



Sopra e sotto: Lo Stadio di Legnano con i cartelloni pubblicitari del gruppo I.N.A.

genzia è visibile nelle tre foto riprodotte.

Anche con un libretto di ribassi l'interesse dei clienti è indirizzato verso l'Istituto, in quanto l'Agenzia ha appunto concordato con varie ditte cittadine sconti speciali da praticare agli assicurati dell'I.N.A.

Interessante inoltre l'inserimento pubblicitario, con una pagina nella quale sono anche indicate le Agenzie principali e locali, nella bella guida della città di Legnano e del suo territorio, edita dall'Agenzia giornalistica Gianni Milazzo. Il richiamo del Gruppo INA è senz'altro efficace in

una Guida di tale tipo, nella quale sono fornite esaurienti indicazioni su tutte le categorie, le attività, le iniziative della zona, per cui ogni interesse e curiosità vi sono bastantemente soddisfatti.

TRENTO

L'Agenzia Generale di Trento ha inteso valorizzare il materiale illustrativo della « polizza successiva » creata dall'I.N.A., raccogliendolo in una utile e pratica custodia da inviare ai notai, la cui conoscenza della speciale forma assicurativa per i bisogni e i problemi della loro clientela è di evidente importanza.

LATINA

Nel fascicolo « Latina agricola », a cura dell'Ispettorato provinciale della Agricoltura, l'Agenzia Generale di Latina ha fatto inserire una breve ma chiara illustrazione dei benefici che possono ricavarsi dalla polizza successiva per la sicura trasmissione dei beni. In particolare si accenna al contributo che può dare la predetta polizza per evitare lo smembramento ed il deperimento culturale dei fondi agricoli, dopo il decesso del proprietario.



La propaganda assicurativa nelle scuole

Recenti iniziative realizzate dalle Agenzie Generali di Roma, Brescia, Legnano, La Spezia, Vigevano

UN PIEGHEVOLE DELL'AGENZIA GENERALE DI ROMA

L'invito al risparmio che diviene subito operativo in difesa delle necessità familiari in qualsiasi sfavorevole eventualità che possa colpire la persona e la attività del padre di famiglia, è rivolto agli studenti dall'Agenzia Generale di Roma mediante un intelligente «depliant» che sa toccare sagacemente tutti i tasti, dal riflessivo al ricreativo, che possono favorire il risparmio. Lo studente vi è incitato mediante suggerimenti alla riflessione e a piccole rinunzie, il padre con opportuni richiami alla propria responsabilità.

Riproduciamo qui sotto una facciata del pieghe-

vole, in cui il ragionamento sulla sicurezza avvenire è compendiato in sintetiche considerazioni e raffigurazioni.

PREMIAZIONE SCOLASTICA A CERRO MAGGIORE

Il giorno 21 gennaio c.a. sono convenuti nell'Aula Magna dell'Istituto «Maria Bernocchi» di Cerro Maggiore l'Agente Generale di Legnano Sig. Bonzi per I.N.A., alcuni Insegnanti e molte Famiglie di alunni

La Madre Superiora, direttrice dell'Istituto Bernocchi, ha porto il benvenuto. Si è poi proceduto alla premiazione degli alun-

Guida sicura per una vita migliore



I. N. A.

BRESCIA - Piazza Vittoria, 11

ni che hanno svolto i migliori componimenti sul Risparmio assicurativo dell'I.N.A.

Ha parlato successivamente l'Agente Generale di Legnano, esaltando i va-

lori del Risparmio e della Previdenza in funzione educativa.

La cerimonia si è conclusa con canti corali da parte dei numerosi alunni convenuti.

UN PIEGHEVOLE DELL'AGENZIA GENERALE DI BRESCIA

Piane considerazioni sono pure contenute nel «depliant» preparato per la propaganda scolastica dalla Agenzia Generale di Brescia. Tra le considerazioni, assai indovinate sono quelle che ricordano che l'amore al risparmio ed alla previdenza si alimenta e mantiene con la pratica costante di esso e quelle che in-

dicano i troppo spesso trascurati piccoli accorgimenti con cui può essere accantonata la modesta quota richiesta per l'adempimento dell'atto assicurativo attraverso le Assicurazioni Popolari scolastiche. Lo obiettivo a cui mirare sin da piccoli è mostrato sulla copertina del pieghevole con il disegno che sopra riproduciamo.





Parla il Provveditore agli Studi di La Spezia.

LA MEDAGLIA D'ORO AL PROVVEDITORE AGLI STUDI DI LA SPEZIA

Il 4 febbraio c. a., presso l'Agenzia Generale di La Spezia, il Titolare del Compartimento della Liguria, Ispettore Superiore Ing. Filiberto Rocca, ha consegnato, a nome della Direzione Generale dell'I.N.A., la medaglia d'oro al Provveditore agli Studi della Provincia, Prof. Mario Muccini, in riconoscimento dell'opera svolta per favorire lo sviluppo della idea assicurativa nell'ambito della Scuola.

La cerimonia, svoltasi in forma semplice ed intima, ha visto riuniti, intorno al festeggiato, gli Ispettori del Compartimento, l'Agente Generale ed un folto gruppo di collaboratori, particolarmente addetti alla raccolta della produzione nelle scuole, lavoro che mercè la collaborazione cordiale e fattiva del Prof. Muccini, presenta possibilità di ampio sviluppo.

Il Comm. Tartarini, Agente Generale di La Spe-

zia, ha fatto gli onori di casa con squisita signorilità ed ha rivolto al festeggiato cortesi parole di benvenuto e di ringraziamento per la collaborazione che egli riserva all'attività assicurativa dell'I.N.A.

Ha seguito l'Ispettore Superiore Ing. Rocca, il quale — dopo aver ricordato la collaborazione che la Scuola dà all'I.N.A. fin dal lontano 1918, collaborazione che si è perfezionata e coordinata nel tempo — ha puntualizzato l'affinità di intenti che, nel settore del risparmio, accumulano la Scuola e l'I.N.A., l'una instillando nei giovani i principi del risparmio, l'altro sviluppando ed applicando tali principi, attraverso una accorta propaganda ed un minuzioso lavoro di penetrazione assicurativa.

L'Ing. Rocca ha, quindi, consegnato la medaglia d'oro al Prof. Muccini, dando lettura della lettera con la quale il Sig. Direttore Generale l'ha accompagnata e ringraziando, anche a nome dell'Amministrazione, il Prof. Muccini e tutte le autorità sco-

lastiche della Provincia per la fattiva e cordiale opera di affiancamento all'attività produttiva agenziale, nel settore della Scuola.

Ha, infine, preso la parola il Provveditore, il quale ha espresso la propria commossa soddisfazione per il simbolico omaggio ricevuto, dicendosi lieto di dare all'attività dell'Agenzia Generale il più cordiale affiancamento, sia perchè egli stesso è un convinto assertore dei principi del risparmio assicurativo, sia per i vincoli di amicizia e di stima che lo legano allo Agente Generale Rag. Tartarini.

Il Prof. Muccini ha pregato l'Ing. Rocca di rendersi interprete presso la Direzione Generale, dei suoi sentimenti di viva gratitudine per l'ambita distinzione conferitagli, confermando la propria volontà di collaborare pienamente con il nostro Ente.

CERIMONIA SCOLASTICA A TROMELLO

Presso le scuole elementari di Tromello si è svolta la cerimonia per la distribuzione dei premi agli alunni che si sono distinti nello svolgimento di un tema sul Risparmio assicurativo e sulla Previdenza.

La distribuzione è stata effettuata dall'Agente Generale Signor Maderno, alla presenza del Sindaco e della Direttrice delle Scuole.

L'Agente Generale Signor Maderno si è vivamente compiaciuto per gli ottimi risultati del concorso ed ha rivolto parole di vivo elogio agli insegnanti che avevano collaborato con fervore ed intelligenza all'iniziativa dell'I.N.A.

La Direttrice delle Scuole ha ringraziato l'Agente Generale ed i suoi collaboratori per i premi distribuiti agli alunni vincitori.



Un gruppo di intervenuti alla cerimonia de La Spezia.

I FINANZIAMENTI AI COMUNI E ALLE PROVINCE PER EDIFICI DI PUBBLICO INTERESSE

E' opportuno completare il quadro dei finanziamenti concessi dall'I.N.A. nel dopoguerra a favore di enti locali per opere pubbliche di vitale interesse per le popolazioni, attraverso la concessione di mutui e lo sconto di annualità liquidate dallo Stato in pagamento differito di dette opere.

Nel precedente numero delle nostre «Cronache» abbiamo citato brevemente i finanziamenti concessi per oltre 6 miliardi per edifici di pubblico interesse, a tali finanziamenti vanno aggiunti quelli per circa lire 2,7 miliardi concernenti la costruzione e la riparazione di acquedotti, fognature, parchi pubblici, cantieri scuola, mercati, mattatoi, lavatoi e fontanili, servizi igienici vari, campi sportivi, impianti di illuminazione

pubblica, cimiteri, impianti telefonici, etc.

Alle somme destinate dall'I.N.A. nel dopoguerra a finanziamenti a favore di Comuni e di Province, per opere pubbliche, ammontanti complessivamente, al 31 dicembre 1953, ad oltre L. 8,7 miliardi, vanno aggiunti L. 3,7 miliardi, destinati dall'Istituto, per le stesse finalità, nei primi mesi del corrente esercizio, raggiungendosi così una somma totale di oltre 12 miliardi di lire.

Nei prossimi numeri accenneremo ai finanziamenti destinati ad importanti opere stradali, portuali e di sistemazione fluviale, di bonifica, idroelettriche etc., nonché ad agevolare imprese di carattere industriale.



Innumerevoli sono, in tutta Italia, gli edifici popolari costruiti con i finanziamenti concessi dall'I.N.A. a Province, Comuni, Istituti Case Popolari ed altri Enti che hanno tra i loro scopi quello di procurare un alloggio ai senza tetto ed ai meno abbienti, nel quadro delle provvidenze programmate dal governo ed approvate dal Parlamento.

IN ALTO:

LO STATO DEI LAVORI DELLA FOGNATURA DI CASTELFORTE
GLI EDIFICI PER I SENZA TETTO DI BUSTO ARSIZIO

A SINISTRA:

IL VIALE INTERNO DEL LOTTO DI EDIFICI DI BUSTO ARSIZIO

SOTTO:

LE CASE PER I SENZA TETTO DI MILANO



ORDINI DI SERVIZIO

Sono stati diramati, tra gli altri, i seguenti ordini di Servizio:

— n. 1003 del 5-2-54, riguardante il trasferimento del **Reparto Coassicurazioni** dal Servizio Collettivo al Servizio Ragioneria con effetto 8.2.1954;

— n. 1004 dell'8-2-54, con il quale viene comunicato che, giusta delibera del Consiglio di Amministrazione in data 21.1.1954, il tasso di interesse del 5,25% per mutui relativi all'acquisto di alloggi da parte del personale resta invariato per l'anno corrente;

n. 1006 del 22-2-54, il quale rende noto che, per effetto della legge 27-12-53 n. 938, le aliquote delle trattenute per R. M. e I. C., da effettuarsi sulle competenze spettanti al personale per il periodo compreso tra il 1.1.1954 e il 30.6.1955, sono così modificate:

R. M. su importi compresi tra L. 20.000 e L. 80.000 da 4,20% a 4,40%.

R. M. su importi eccedenti le L. 80.000 da 8,40% a 8,80%.

I. C. su importi mensili eccedenti le lire 40.000 da 1,575% a 1,65%.

Per le somme corrisposte a titolo di diaria la nuova aliquota comprensiva di R. M. e I. C. è del 4,18%.

CIRCOLARI

Sono state diramate le seguenti Circolari:

— n. 1208 del 25-2-54, che integra le norme impartite con la Circolare n. 1203 del 31-12-53 per la stipulazione delle **polizze fidejussorie**.

— n. 1209 del 1-3-54, che comunica **provvedimenti per le assicurazioni collettive**.

— n. 1210 e 1211 del 2-3 marzo 1954, riguardanti l'istituzione del **brevetto di Istruttore** per gli iscritti al libro d'Onore che si dedicano attivamente alla formazione di nuovi elementi di produzione

**“Oggi e domani,”
nella Stampa**

La elegante Agenda curata questo anno dall'I.N.A. per la donna ed intitolata « Oggi e Domani » ha riscosso molto consenso nella stampa, che ne ha parlato con simpatia illustrandola al pubblico con note e recensioni che ne hanno lumeggiato i caratteri che sono stati considerati assai appropriati per le esigenze del gentile pubblico a cui l'Agenda è destinata.

Hanno infatti parlato della speciale pubblicazione i seguenti giornali e periodici: Il Popolo, Il Momento, Il Giornale d'Italia, Il Corriere Lombardo, La Nazione, La Gazzetta dell'Emilia, La Voce Adriatica, La Gazzetta del Mezzogiorno, Roma, Il Corriere della Sicilia, Il Sole, L'Eco di Bergamo, Il Corriere dell'Isola, La Giustizia, Il Mezzogiorno, La Nuova Sardegna, La Patria, La Sicilia, Il Giornale dell'Isola, L'Adige, La Gazzetta del Veneto, La Gazzetta Padana, La Provincia Pavese, Attuale, La Scena Illustrata, La Civiltà Cattolica, I Diritti della Scuola, Realtà, Rinascita, La Libertà, L'Avvisatore Marittimo, Alba, La Prealpina, Eva, Bel

Ogni produttore di assicurazioni sulla vita, se vuole riuscire, deve avere di mira soltanto l'interesse dello assicurando. Le offerte devono essere fatte soltanto a coloro che abbiano un effettivo bisogno di assicurazione e che dispongano dei mezzi necessari al pagamento di un premio corrispondente ad un capitale ragionevole, tenuta presente la situazione personale del futuro assicurato.

D'altro canto è necessario che il contratto proposto risponda alle esigenze dello assicurato e lo aiuti a superare le difficoltà finanziarie in cui potrà imbattersi, tenuto anche conto delle altre garanzie di cui egli dispone.

Qualcuno penserà senza dubbio che un siffatto programma è di difficile realizzazione. Per attuarlo alla lettera è necessario conoscere l'età del coniuge, l'età e il sesso dei figli, le garanzie di qualsiasi genere di cui è fornito l'assicurato, i premi di altre assicurazioni che egli paga, l'ammontare del suo reddito e delle sue riserve, le possibilità di carriera e di aumento dei suoi mezzi in avvenire; è necessario anche sapere se l'assicurato è titolare di una pensione di vecchiaia e in quale età potrà goderne. Se abita in una casa di sua proprietà, occorre sapere se la casa è ipotecata e per quale importo; occorre, infine, conoscere i suoi progetti per l'avvenire, quelli di sua moglie, dei suoi figli, ecc.

Se fosse possibile procurarsi queste informazioni, non sarebbe certamente difficile presentare una proposta tale da soddisfare completamente il cliente. Se poi fosse possibile procurarselo attraverso domande rivolte direttamente al cliente, sarebbe tanto meglio, e non sarebbe difficile concludere affari.

Ma in pratica ciò non si verifica mai. Resta inteso che il produttore deve cercare di informarsi il meglio possibile se vuole realmente rendere un servizio al cliente, e che se egli riesce

Il produttore deve fare così

a rendere buoni servizi vedrà prosperare i propri affari. Tutto dipende, in definitiva, dal suo modo di agire.

In primo luogo, il produttore vita deve essere sincero. Egli deve servire la collettività allo stesso modo del medico o dell'avvocato, deve essere intimamente convinto che fa una buona azione quando consegna una polizza, e **soprattutto deve avere fede nella propria professione, fede nella assicurazione sulla vita e la massima fiducia nella compagnia che rappresenta.** Egli deve essere perfettamente convinto, in coscienza, che la sua proposta è la più idonea al caso particolare.

Fornito di tutte le informazioni necessarie, il produttore non avrà nessuna difficoltà a far accettare la proposta e concludere l'affare che è sicuro di condurre in porto. Egli deve vivere e far vivere la propria famiglia; è quindi necessario concludere un buon volume di affari, e a tal fine non sarà inutile far tesoro di ciò che scrivono e dicono coloro che sono riusciti a conseguire grandi successi negli affari. Ma — insistiamo su ciò — che il produttore sia ben convinto che i suoi interessi saranno tanto meglio serviti quanto più egli prenderà a cuore gli interessi dei propri clienti. Quando egli si trova alla presenza di un uomo che vive del proprio lavoro, si immagini le angustie che turberanno l'esistenza della vedova e dei figliari se questo uomo morirà senza aver compiuto un atto di previdenza a loro favore, e ciò a prescindere dal fatto che lo stesso uomo potrà trovarsi in una triste situazione se, godendo di una modesta pensione, non avrà costituito alcuna riserva per il giorno in cui non potrà più lavorare.

Per quanto riguarda il sistema efficace per ottenere le migliori informazioni sull'assicurato e sulle sue

condizioni, è da segnalare quello indicato nel « Corso di formazione degli assicuratori vita americani ». Questo Corso non è dedicato ai principianti, ma ai produttori che durante l'anno precedente abbiano concluso affari per almeno un milione di dollari, nonché a qualche produttore che non abbia raggiunto questa cifra, ma abbia superato 500.000 dollari.

Ai frequentatori del Corso si insegna che la prima cosa da fare è aiutare il cliente a rendersi conto del suo problema personale, della sua situazione reale. Ma gli istruttori hanno constatato che questi insegnamenti vengono assimilati con difficoltà da parte di alcuni produttori. E allora si pone a questi ultimi la seguente domanda:

« Egregio Signore, se Lei fosse sicuro di guadagnare ciò che guadagna oggi per tutto il resto della vita, anche se dovesse vivere cent'anni, e se pensasse di poter mantenere la sua famiglia anche per quarant'anni dopo la Sua morte, sarebbe ciò malgrado sollevato da qualsiasi preoccupazione finanziaria nei confronti dell'avvenire? ». La risposta non può che essere dubitativa.

« E allora — si continua — cerchiamo di risolvere questo problema nel modo più semplice. Non è utile prendere in considerazione l'eventuale sostituzione delle Sue attuali risorse, in tutto o in parte? ».

Con questo sistema si spinge l'interrogato a considerare tutte le circostanze che possono presentarsi nella vita. E quando l'assicurato viene interrogato in questo modo, egli sente che il produttore ha veramente intenzione di rendergli un servizio, di aiutarlo il più possibile. In definitiva, egli sarà contento di trovare qualcuno che discuta con lui serenamente e lo metta sulla buona strada.

(The Review)

Mondo, Il Lavoro Nuovo, Il Giornale del Commercio.

Ne hanno inoltre fatto citazione diversi altri, tra cui la Gazzetta dello Sport e Libri e Riviste.

L'articolo che vi ha dedicato sui giornali un noto giornalista è stato già da noi riportato sul n. 8 di « Cronache ». Tali echi sulla stampa della Agenda dedicata alla donna, insieme alla grande richiesta che dell'Agenda stessa è stata fatta dai nostri Colla-

boratori per venire incontro al pubblico che desiderava riceverla, ci certificano del gradimento con cui essa è stata accolta in occasione del periodo festivo. Ci è veramente gradito prendere atto di ciò e siamo certi che la strada felicemente battuta dai nostri organi di propaganda sarà da essi continuata con non minore impegno per ulteriori realizzazioni di pari successo e di altrettanto buon gusto.



Due nuovi interventi edilizi

BOLOGNA



La Piazza Calderini è una delle zone più calme e

raccolte del vivo centro cittadino di Bologna.

La parte anteriore dello edificio, quella prospiciente la Piazza, danneggiata dagli eventi bellici, si trovava in stato fatiscente e di completo abbandono e non era possibile pensare a rimetterla nello stato quo ante.

Unica soluzione appariva quindi la demolizione parziale dell'immobile e la ricostruzione.

Le opere relative sono state appaltate alla fine dell'anno scorso e già sono stati ultimati i lavori di demolizione.

Il nuovo edificio progettato dall'Ing. Giovanni Farneschi coprirà mq. 630 circa ed avrà una cubatura di circa mc. 12.000; è destinato a negozi per il piano terra, ad abitazioni ed uffici nei piani superiori. Attrezzato con senso di signorilità all'interno e per l'esterno avrà un'architettura moderna con richiami alle vecchie costruzioni del caratteristico ambiente in cui sorgerà.

FROSINONE

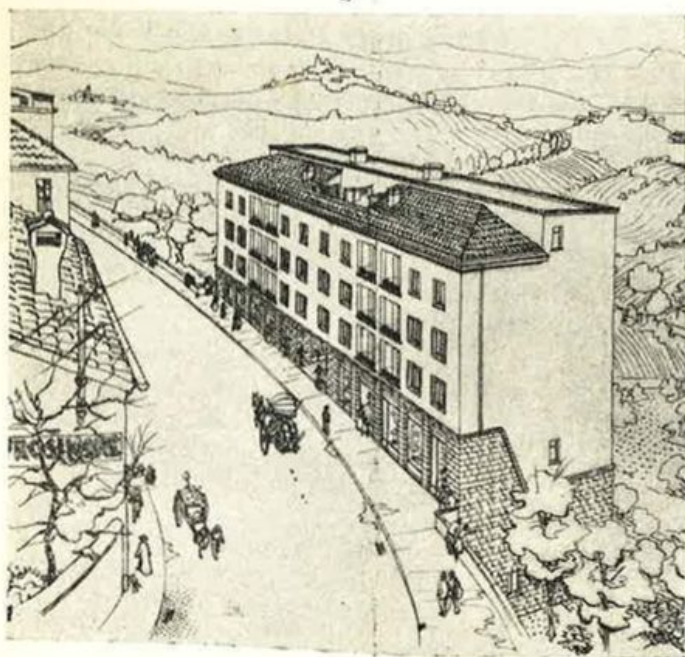
Abbiamo dato inizio in questi giorni alla nuova costruzione di Frosinone.

Essa sorge nella zona più bella della città su Via Marco Minghetti, quartie-

re alto, a carattere commerciale e panoramico.

Copre un'area di 420 mq. circa ed avrà una cubatura di 11.000 mc. circa.

Al piano terra verranno



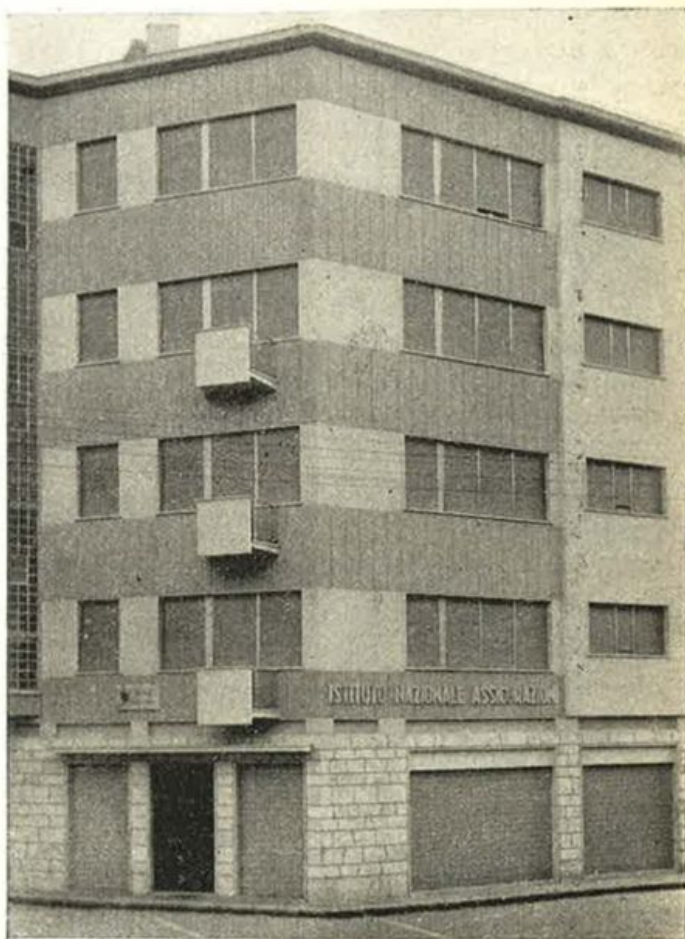
Il progetto dell'edificio di Frosinone.

ricavati dei negozi ed una terrazza belvedere, verso la vallata, aperta al pubblico.

Ai piani superiori ed inferiori rispetto alla quota stradale, oltre alla Sede per l'Agenzia Generale dell'INA a Frosinone, verranno ricavati 22 apparta-

menti ad uso di civile abitazione ed uffici.

Il progetto è stato realizzato dalla D.T.I. ed avrà una architettura sobria che bene si armonizza con le caratteristiche ambientali del centro urbano e con rifiniture interne intonate al consueto decoro degli immobili dell'I.N.A.



Il palazzo dell'I.N.A. a Foligno.

L'EDIFICIO DELL'I.N.A. A FOLIGNO

Nel centro commerciale di Foligno e più precisamente al Largo Carducci in uno dei quattro cantoni dell'incrocio tra le Vie Mazzini e Cavour, sorge il nuovo edificio inaugurato nel 1953.

Copre un'area di mq. 108 ed ha un volume di mc. 2.100 circa.

Al piano terra sono

ricavati tre negozi, al piano primo è sistemata l'Agenzia Generale dell'I.N.A., mentre i rimanenti tre piani superiori sono destinati ad uso uffici.

L'architettura, dovuta all'Architetto Paolo Bernardelli, è sobriamente moderna ed intonata nella sua funzione.

POSSIBILITA' DI SVILUPPO NEL RAMO INCENDIO

Riflessi assicurativi delle operazioni di credito agrario e fondiario

Tempo addietro la stampa quotidiana ha dato vasta divulgazione ad una notizia di cronaca che non vi sarà sfuggita: un giovanotto, evidentemente a corto di denaro, spargeva in un paesino di montagna la voce che malintenzionati avrebbero dato fuoco ad alcune case con prevedibile falò generale, essendo tutte le costruzioni dell'abitato in legno. Riuscito nel proprio intento, egli poteva facilmente raccogliere in pochi giorni molte decine di polizze incendio; senonchè, come era prevedibile e giusto, dopo poco la polizia «raccoglieva» nella sua rete il troppo fantasioso giovane.

Se la morale da trarre dalla storia è che il malfatto è sempre mal pagato e che, quindi, il vero assicu-

ratore alla lunga conclude tanti più affari quanto più correttamente egli svolge il proprio lavoro, un'altra considerazione bisogna fare: per certi signori deve farsi quasi sentire la vampa della fiamma perchè si decidano a garantire le loro cose contro l'incendio.

Ma, se questo è vero, bisogna aggiungere che le centinaia di migliaia di polizze «incendio» in vigore presso tutte le Compagnie esercenti in Italia stanno a provare che, infine, ogni nebbia di incertezza dilegua al calore della dialettica dell'assicuratore.

Pertanto, non c'è motivo di scoraggiarsi, ma solo di sentirsi incitati a intensificare nel 1954 la raccolta di polizze incendio, vere fondamenta dei nostri «portafogli».

Posta tale necessità, vogliamo ricordare ai nostri collaboratori che ad essi si offre in tal campo la possibilità di un lavoro facile, purchè da loro pazientemente e preventivamente organizzato: intendiamo alludere alla imponente mole di operazioni di credito agrario e fondiario che vengono effettuate in Italia, alle quali sempre si accompagna per il mutuato l'obbligo di assicurare contro l'incendio i propri beni, a garanzia dell'operazione.

Vogliamo fornirvi qualche dato in proposito, che certo vi farà pensare: nel solo primo semestre del 1953 sono stati concessi mutui agrari per oltre 130 miliardi di lire e mutui fondiari e rustici per quasi 120 miliardi: in totale, quindi, 250 miliardi, rappresentanti in media non più di un terzo del valore degli enti oggetto del mutuo e da coprire con garanzia assicurativa.

Senza contare le opere agrarie, da tali finanziamenti sono nati, ad esempio, nel 1952, 27 mila nuovi fabbricati con 55 mila nuovi appartamenti e 300 mila vani; cifre, queste, di gran lunga superate nel 1953, come appare da dati ancora approssimativi.

Chi degli assicuratori ha saputo beneficiare di tanta manna? Con le dovute riserve di obiettive possibilità personali o ambientali, può risponderci che i vantaggi sono derivati a chi *prima e più* si è adoperato presso gli enti mutuanti, spesso piccoli istituti di importanza locale, per ottenere la tempestiva segnalazione delle operazioni in corso o meglio la indicazione, da parte di tali istituti ai propri clienti, di una determinata compagnia di assicurazione quale di sua fiducia.

Ed i nostri collaboratori troverebbero difficoltà a fare prescegliere «Le Assicurazioni d'Italia», una compagnia del Gruppo I.N.A.?

Certo che no.

Pensiamo che una volta tanto sarà forse un nostro collaboratore ad esclamare «Non ci avevo pensato», affrettandosi a riguadagnare il tempo perduto.

DISPOSIZIONI E CIRCOLARI

RAMO AERONAUTICA - Normativa n. 12 del 24.11.1953 - Prontuario dei premi per l'assicurazione facoltativa dei passeggeri di linee aeree nazionali e internazionali.

RAMO INCENDIO - Normativa n. 74 del 11.12.1953 - Tariffa rischi industriali.

SERV. ORGANIZZAZIONE - *Reparto Sviluppo* - Comunicazione n. 57 del 2.12.53 - Campagna grandine e granaglie in covoni 1954 - Materiale propagandistico.

RAMO AERONAUTICA - Normativa n. 13 dell'11.12.1953 - Tariffa premi assicurazione merci avio-trasportate.

RAMO GRANDINE - Normativa 1/54 del 23.12.1953 - Campagna grandine 1954.

SEGRETERIA GENERALE - Circolare n. 433 del 2.1.1954 - Nuove assunzioni e taciti rinnovi responsabilità civile.

RAMO R. C. v. T. - Normativa n. 122 dell'1 gennaio 1954 - Numerazione polizze e sinistri R. C. v. T.

ORGANIZZAZIONE - Normativa n. 93 del 13.1.1954 - RCT auto - Volantino propagandistico.

RAMO R. C. T. - Circolare n. 435 del 13.1.1954 - Estensione della garanzia auto all'estero.

SEGRETERIA GENERALE - Circolare n. 434 del 14.1.1954 - Assicurazione a favore esercenti sale cinematografiche.

SEGRETERIA GENERALE - Circolare n. 436 del 20.2.1954 - Assicurazione a favore esercenti sale cinematografiche.

RAMO GRANDINE - Normativa n. 4/54 del 26.2.1954 - Istruzioni e norme campagna 1954.

RAMO AERONAUTICO - Normativa n. 14 del 26.2.1954 - Tariffa merci aviotrasportate - ediz. 1953.

RAMO TRASPORTI - Normativa n. 292 del 9.3.1954 - Incremento produzione trasporti affari merci

RAMO GRANDINE - Normativa n. 3/54 dell'1.3.1954 - Rilevazione e liquidazione danni.

ORGANIZZAZIONE - Normativa n. 103 del 27.3.1954 - Volantino propagandistico RCT auto.

DIZIONARIETTO

RISCHI CIVILI - A norma della tariffa incendio, si intendono per rischi civili:

1) - fabbricati per i quali si dichiara in polizza che sono adibiti per almeno 2/3 della superficie complessiva dei piani ad abitazioni civili ed uffici, chiese, scuole anche agrarie e/o industriali, musei, pinacoteche e biblioteche, alberghi, ospedali ed usi similari; loro contenuto, immobili ed arredamenti.

Non sono da considerare rischi civili le merci in genere, i mobili e le attrezzature relative a rischi commerciali, a rischi vari ed a piccole industrie.

2) - fabbricati in corso di costruzione, dichiarati vuoti ed inoccupati. I ponteggi relativi sono soggetti al settore rischi vari.

3) - Possono essere tassati come i fabbricati che li contengono, gli ascensori, i montacarichi, gli impianti elettrici fissi (esclusi motori ed apparecchi di illuminazione) gli impianti fissi di cucina e lavanderia, gli impianti idrici ed igienici, di riscaldamento, aria condizionata e simili, gli affreschi e le statue che non abbiano valore artistico. Gli affreschi e le statue aventi valore artistico dovranno, invece, essere assicurati con valore separato.

4) - Le dipendenze quali scuderie, rimesse, autorimesse, legnaie, lavanderie e simili, purchè dichiarate ad uso privato e non destinate a depositi di merci.

TRASPORTATI - Garanzia in favore di persone trasportate su autoveicoli o veicoli a cavalli. Essa può essere prestata con:

a) - polizza infortuni mod. 9 - proposta mod. 7 - La garanzia è operante per tutte le persone che prendono posto sugli autoveicoli o veicoli a cavallo ed è valida in quanto il danno corporale si verifichi esclusivamente durante il tempo in cui le persone trasportate si trovano sui denunciati mezzi di locomozione e produca ad esse lesioni fisiche dalle quali derivi la loro morte o invalidità permanente o inabilità temporanea. Resta escluso il contraente.

b) - Polizza globale autoveicoli mod. 2 - proposta mod. 1 - limitatamente ai parenti, soci e dipendenti del contraente, compreso il contraente stesso, ma escluso il conducente.

c) - Polizza R. C. v. T. mod. 15 - proposta mod. 32 - (estensione della garanzia ai terzi trasportati).

Non ci avevo pensato . . .

— Assicurarmi contro gli infortuni? Ci penserò, ma ora non ho proprio tempo; domani devo partire e Lei vuole che Le riempia chissà quanti stampati, con mille domande . . .

— Non ho tempo? Ma l'Assitalia ha pensato proprio a persone dinamiche come Lei. Guardi, su queste cartoline che Le consegno, Lei scrive il proprio indirizzo, Le affranca come stampe — solo 5 lire! — imposti . . . e Lei è bell'e assicurato.

— E le proposte, simpli di polizze eccetera, gaudio di Voi assicuratori?

— Le ripeto, spedisca a se stesso le « cartoline assicurative infortuni » dell'Assitalia e Lei non avrà altro da fare se non in caso di infortunio — Dio ne guardi — farne denuncia a mezzo raccomandata alla Società.

— Proprio all'americana . . .

— Se così Le piace, dica « all'americana ».

— Ma guardi che io vado a sciare.

— Garanzia sci? E' compresa; ma, da amico, non si metta a fare salti dal trampolino. Sarebbe chiedere troppo.

— E parto con l'automobile . . .

— Garanzia auto? E' compresa . . .

— E i capitali?

— Acquistando cinque cartoline, avrà una garanzia complessiva di 500.000 lire per il caso di morte e 500.000 lire per quello di invalidità permanente, totale o parziale.

— E, siamo alle dolenti note, il prezzo?

— Il prezzo? 250 lire, e basta! Che se poi Lei volesse garantirsi per un mese invece che per un anno, l'Assitalia Le offre un altro tipo di cartolina: 25 lire l'una, pensi!

— E sia. Ma, per mia moglie ed i miei giovanotti che sono già in montagna?

— Acquisti anche per loro le cartoline assicurative e si faccia precedere, spedendole subito.

— Ma, perchè, posso spedirne a chiunque, assicurandolo?

— Proprio così. Coraggio, ne acquisti qualche decina, di cartoline Assitalia.

— Rapido e conciso, vedo . . .

— Già, rapido e conciso. Ma al Suo ritorno dalla montagna Le prospetterò una garanzia infortuni più adeguata nei capitali e nei limiti di garanzia alla Sua posizione ed alla Sua attività. Per ora, ho voluto solo dimostrarLe che l'Assitalia pensa anche a chi ha fretta.

SPIGOLATURE DAL MONDO

Perle assicurative

Il settimanale assicurativo francese « L'Argus » riporta, a diletto dei suoi lettori, alcune frasi contenute nei contratti di assicurazione di una compagnia francese, nelle quali il concetto tecnico traspare attraverso forme imprevedute e originali. Eccone alcuni esempi: « il cane è attualmente presso i successori a P. . . . »
« il mulo può eccezionalmente fare il percorso sino al bosco per i suoi bisogni personali ».

Il più grande incendio del mondo

Gli stabilimenti della General Motors di Livonia (Michigan) negli Stati Uniti sono stati completamente distrutti dal più colossale incendio, che si sia verificato dall'epoca della fondazione delle Compagnie di assicurazione.

Il risarcimento ammonta a 40 miliardi di lire e ad esso partecipano quali assicuratrici imprese di tutto il mondo e, quindi anche un gruppo di italiane.

Gli impianti distrutti erano considerati incombustibili.

Un segnalatore d'incendio detonante

Un nuovo segnalatore di incendio sta per essere approntato da un ingegnere americano: esso rivelerà la presenza del fuoco con due esplosioni susseguentisi alla distanza di

trenta secondi, allorchè la temperatura si eleva anormalmente o si abbia presenza di fumo.

L'apparecchio, che si presenta sotto l'aspetto di due cilindri di acciaio contenenti la miscela detonante e che è facilmente collocabile ovunque, avrà un prezzo modico: un dollaro.

La più grossa polizza di assicurazione vita del mondo

La polizza assicurazione vita di maggiore entità esistente nel mondo è quella dell'imperatore del Giappone, che è assicurato per un miliardo di yen. La copertura del grosso rischio è stata assunta da un consorzio formato fra società assicuratrici, banche ed istituti finanziari nipponici.

Per ridere

Un russo e un americano discutono di compagnie d'assicurazione. « Da noi », dice il russo « si fa tutto alla svelta. Supponga che uno muoia il lunedì. Il martedì i suoi eredi riscuotono già l'assicurazione ».

« Che sforzi! Da noi, le compagnie di assicurazione sono sistemate in grattacieli. Bene; una compagnia aveva i suoi uffici all'ottavo piano, e uno degli assicurati abitava al quarantesimo. Un giorno questo assicurato si buttò dalla finestra. Sa? Quando passò dall'ottavo piano gli mostrarono lo chèque per la sua vedova ».

da « l'Europeo » del 7 febbraio 1954



DISCORSO AGLI AGENTI GENERALI SULLA ORGANIZZAZIONE PERIFERICA DELLA SOCIETÀ'

Parliamo un po' dell'organizzazione periferica, argomento che suona un po' ostico alle orecchie di gran parte degli Agenti Generali, volti più all'utile immediato dell'assunzione anche sporadica di singoli affari che alla creazione e rafforzamento della organizzazione per l'intensificazione organica dell'attività produttiva nei rami preferiti.

Avviene di frequente infatti che quando un Ispettore propone un programma di espansione e potenziamento dell'organizzazione, l'Agente ne accolga i suggerimenti con un risolino mal trattenuto, quasi si trattasse di teorie assurde o di utopie irrealizzabili. Questo perchè l'utilità dell'organizzazione è scarsamente compresa ed il lavoro relativo il più delle volte male impostato.

Quando anche si riesce a rimontare lo scetticismo del Titolare della Agenzia, capita non poche volte di vederlo demoralizzato al primo tentativo, unicamente perchè ha urtato contro difficoltà che esagera ritenendole insormontabili e che invece molto spesso sono dovute ad una errata impostazione del lavoro. Avviene infatti che si voglia fare troppo e troppo in fretta. Fissare in un giro di una giornata la visita di otto-dieci località, senza un prestabilito concreto punto di riferimento — e in automobile —, significa infatti non concludere nulla, poichè le vere visite a vuoto od infruttuose inducono, con la disponibilità del mezzo di trasporto, a spostarsi subito su un altro paese, e così via, sino a tanto che arriva la sera senza che niente sia stato definito.

Invece se nell'itinerario di uscita in provincia l'Agente, predisponendo un concreto programma di visite al Sindaco, al medico condotto per proporre l'assicurazione integrativa infortuni, al procaccia postale, al maestro, ecc., stabilisce di visitare in giornata tre-quattro località al massimo, disponendo per ciascuna di parecchie ore di permanenza, potrà esaurire il suo programma con qualche migliore risultato, impiegando anche parte del tempo disponibile con qualche contatto con persone del luogo per crearsi un ambiente che potrà diventare utile nella ripetizione della visita.

Altra difficoltà ritenuta insormontabile nel lavoro di organizzazione in provincia è costituita qualche volta dalla mancanza di un nucleo di portafoglio con cui allettare i pochi elementi pratici esistenti su piazza, la cui collaborazione viene vivamente contesa dalle Compagnie più anziane della nostra, che dispongono in quei centri di portafogli di una certa entità. Tale difficoltà non è certo insormontabile e la miglior cosa in questi casi è di procedere per gradi, con una manovra — se così si può dire — di aggiramento.

Se invece di insistere nel tentativo di organizzare i centri maggiori dove quasi sempre si finisce, per l'impossibilità di accaparrare i pochi elementi adatti, con l'affidare la sotto-rappresentanza a persone poco capaci, che hanno soltanto delle grandi pretese e non rendono, o rendono poco, i nostri Agenti Generali si orientassero verso un sistema di organizzazione capillare del piccolo centro agricolo, trascurato o poco battuto dalla concorrenza, attraverso il procaccia postale, il messo municipale, il barbiere od il maestro comunale, dai quali poter ottenere il piccolo contratto incendio, la segnalazione di qualche affare più importante o l'aiuto delle loro conoscenze

locali per stringere qualche trattativa difficile, ecc., si finirebbe in non molto tempo con creare in quella zona dove si erano trovate inizialmente difficoltà organizzative, un nucleo di portafoglio tale da attirare elementi più capaci e creare in un secondo tempo delle sottorappresentanze veramente efficienti.

Altro mezzo di introduzione può essere il ramo vita, i cui affari generalmente sono di più facile acquisizione e possono servire da introduzione in un ambiente nuovo ed aprire la strada al lavoro dei rami danni. Per l'acquisizione dei contratti vita e per i relativi compensi provvigionali i nostri Agenti debbono naturalmente accordarsi con i Colleghi dell'I.N.A. aventi giurisdizione sui rispettivi territori.

Il lavoro di organizzazione insomma deve essere impostato con larghezza di vedute, ma con criterio, poichè non basta curare un solo punto della organizzazione e credere che con la sola nomina di un viaggiante si sia risolto il problema: l'azione del personale addetto alla periferia deve essere indirizzata e guidata intelligentemente perchè possa dare i frutti sperati. E soprattutto è necessario che i nostri collaboratori, dal più modesto al più elevato in grado, si intonino al tempo e procedano nel lavoro di organizzazione e produzione con entusiasmo e con ritmo — diremmo — bersagliere.

ORDINI DI SERVIZIO - CIRCOLARI - MOVIMENTI NELLE AGENZIE

— L'Ordine di Servizio n. 227 comunica il trasferimento del dott. Giorgio ERCOLINO all'Ispettorato liquidazione sinistri presso l'Agenzia generale di Roma.

— L'Ordine di Servizio n. 228 reca: l'Ispettorato del Piemonte Liguria viene diviso in Ispettorato del Piemonte ed Ispettorato della Liguria; l'Ispettore Amministrativo Comm. Mario Battaglia assume l'incarico della liquidazione dei sinistri ed il Sig. Pietro Cravanzola l'incarico dell'organizzazione per l'Ispettorato del Piemonte;

nell'Ispettorato della Liguria, con sede in Genova, nei locali della Agenzia generale, assume l'incarico della liquidazione dei sinistri e quello dell'organizzazione l'Ispettore Capo amm.vo Comm. Bruno LUCANO.

— La circolare n. 8/954-cau informa sulle clausole riguardanti le garanzie relative alle cauzioni sui dazi doganali.

— La circolare n. 8/54 Tr. fornisce istruzioni sulle tariffe da praticarsi in relazione all'Accordo Assicurazioni Trasporti 1950

— La circolare diretta ai Periti Grandine per la Campagna Grandine 1954, nel riferirsi allo stampato della polizza in vigore per la campagna anzidetta, le cui condizioni generali

sono obbligatorie per tutte le Compagnie, invita i periti a rivolgere particolare attenzione agli adempimenti che dovranno essere osservati per il regolare esercizio del ramo. Nella stessa circolare viene data notizia dell'istituzione del Corpo Tecnico Superiore di Controllo da parte del Concordato Grandine, allo scopo di vigilare, con un corpo di Ispettori scelti fra tutte le Compagnie, sull'operato delle squadre e delle coppie di Periti perchè risulti aderente alle istruzioni impartite ed ai normali criteri tecnici.

— la circolare E/654 Tr. indica i tassi relativi alla nuova possibilità di assicurare i corpi di navi contro i rischi di guerra per periodi superiori ad un trimestre, che era il periodo massimo sinora consentito per tale garanzia.

— la circolare 7/54 Tr. comunica le quotazioni rilasciate dalla Commissione Autorizzazioni Speciali per casi non previsti dalle vigenti tariffe.

Il Sig. Settimo de Giusti ha chiesto di essere esonerato con il 1° febbraio c.a. dall'incarico di Coagente di Roma per potersi dedicare ad altra attività.

L'Agenzia generale è stata affidata in pari data all'altro Coagente Sig. Mario Ferri.

Lettera aperta

Caro Produttore,

siamo spesse volte combattuti fra il proposito di parlare a te, nella tua ideale e pur concreta figura di collaboratore di prima linea della nostra Azienda, e il desiderio di lasciarci invece andare ad un meno generico e più affettuosamente personalizzato colloquio, quale spesse volte lo ispirano le lettere che ci scrivi. Eravamo sicuri, caro produttore, che queste « Cronache », dettate, si può dire, dalla prima all'ultima pagina per te, ti avrebbero trovato attento e cordiale lettore. Ma tanto più e tanto meglio siamo lieti e ricompensati di questa che è pur sempre una cara fatica, quando, tra le molte carte della giornata, troviamo una tua lettera, un tuo rigo, un saluto, che ci dicono che tu sei al lavoro, che ti muovi, che progredisci, che hai conquiste fatte e da fare per l'Istituto. Perchè questa è l'intima bellezza del comune lavoro, perchè questo è il segno di nobiltà che distingue un'opera condotta insieme, secondo momenti che non sono mai nè di contrapposizione nè di sovrapposizione, ma sempre ed in ogni istante di collaborazione cordiale, di reciproca fiducia.

A te parliamo volentieri come ad un amico che ci sa intendere e che noi vogliamo intendere ed aver vicino. Anzi, è proprio questo nostro immedesimarci sul piano della tua vita e della tua attività quotidiana che ci dà titolo, per incoraggiarti, per spronarti, per chiederti di fare di più. Ricordi quel che ti dicevamo la volta scorsa? Ti dicevamo che tu eri e dovevi essere il primo ed il migliore, nel tuo ambiente, nei confronti degli altri, nel campo del tuo lavoro, di fronte alla concorrenza. Non era, e non è, ti preghiamo di crederlo, questa nostra insistenza sproporzionata o distante, accademica o vaniloquente, ma decisamente convinta, saldamente persuasa di poterti dire questo, perchè tu meriti che ti si dica questo, perchè siamo sicuri delle tue capacità realizzatrici, perchè sappiamo di parlare a gente che può dare quello che chiediamo appunto ci sia dato.

Ma, eccoti il rovescio della medaglia, bisogna che di queste capacità tu sia il convinto manovratore, perchè a nulla varrebbe avere i talenti, se poi questi talenti non fossero messi a frutto. Occorre quindi perfezionarsi nella conoscenza del proprio mestiere, affinare la propria abilità dialettica, la propria forza di persuasione, domandarsi di continuo cosa ancora resta da fare, e, soprattutto, organizzarsi, organizzare la propria giornata per non avere dispersione di energie. E' necessario inoltre organizzare razionalmente la scoperta e la ricerca di nuove fonti di clientela, dare metodo al proprio lavoro e tenersi aggiornato circa tutto ciò che concerne questo lavoro. Qui dal centro noi ti possiamo e ti dobbiamo dare idee, consigli, materiale di propaganda; ti dobbiamo predisporre l'ambiente, far crescere la stima e la fiducia nella tua Azienda: ma sei tu che puoi rendere redditizio e valido tutto ciò.

Intanto, sul piano concreto, tu sai già quali sono le nostre recenti iniziative: concorso nazionale per un cartellone di propaganda, concorsi universitari, conferimento a taluni elementi della produzione — e vorremmo che fossero moltissimi — del rango di istruttori, concorso delle vetrine, l'I.N.A.-Sport... Ma non abbiamo ancora fatto tutto; anzi, siamo al principio, per così dire. Attento, dunque, alla seminazione che facciamo e che faremo. Sei e devi essere tu il raccogliitore di quelle messi che, dalle tue operose fatiche, aspettiamo di avere sempre più rigogliose e sempre più abbondanti.

INAUGURAZIONE NUOVI LOCALI E CONSEGNA MEDAGLIA D'ORO A CHIAVARI



Con la partecipazione delle maggiori autorità locali, primi tra esse il Vescovo Mons. Marchesani e il Sindaco Avv. Chiarella, è stata inaugurata, il 21 febbraio scorso, la nuova sede dell'Agenzia Generale di Chiavari.

Erano presenti il titolare del Compartimento della Liguria Ispettore Superiore Ing. Filiberto Rocca con l'Ispettore aggiunto Rag. Ettore De Dominicis, il titolare del Centro Sanitario di Genova dr. Bruno Giordano, gli Ispettori delle Assitalia, tutti gli Agenti Generali della Liguria, gli Agenti Generali delle Imprese di assicurazione operanti in Chiavari, tutta la organizzazione dell'Agenzia Generale e un folto gruppo d'invitati.

Il Vescovo ha impartito la benedizione ai nuovi uffici ed ha quindi pronunciato un breve e significativo discorso, mettendo in evidenza, con bellissime espressioni, l'importanza della previdenza, che egli ha voluto indicare come complemento della Provvidenza Divina e concludendo con l'esortazione a considerare l'atto di previdenza come misura indispensabile alla maggiore tranquillità della vita terrena.

Dopo l'inaugurazione dei locali, gli invitati si sono riuniti in un albergo cittadino; là avuto quivi luogo la cerimonia della consegna, effettuata dall'Ing. Filiberto Rocca a nome della Direzione Generale, della medaglia d'oro « Lavoro e Fedeltà » all'Agente generale Comm. Floriano Merkel, che per venticinque anni ha prestato la sua ininterrotta ed intelligente attività al servizio dell'I. N. A. Nel consegnare l'ambito simbolo, l'ing. Rocca ha dato lettura della lettera accompagnatoria del Sig. Direttore generale, aggiungendo le espressioni augurali dell'Ispettorato. Hanno preso la parola, tra gli altri, il Rag. Suppini, Agente generale di Imperia, il Comm. Renzi, Agente generale di Genova, il Comm. Sabino, coagente generale di Savona, il Comm. Marini, Titolare del Compartimento del Piemonte.

A SINISTRA E SOTTO:

S. E. MONS. MARCHESANI, VESCOVO DI CHIAVARI, ALL'INAUGURAZIONE DELLA AGENZIA

PARLA IL COMM. MERKEL
IL GRUPPO DEI PRODUTTORI



IL COMM. MERKEL CONSEGNA LA MEDAGLIA D'ORO AL SIG. REPETTO

A tutti ha risposto il Comm. Merkel, ringraziando con commose parole e auspicando una sempre più profonda penetrazione del risparmio assicurativo tra la popolazione. Con gentile pensiero, egli ha voluto ricordare i propri collaboratori nei settori organizzativo ed amministrativo e, per dividere simbolicamente con essi gli onori a lui concessi, ha offerto ai più anziani, Sig. Emilio Repatic, Agente locale di Busalla, Sig. Stefano Ferretto, Agente locale di Isola del Cantone, Sig.ra Lina Valle Giolli, Agente locale di Sorì, e Dr. Tomaso Larking, Agente locale di Camogli, una medaglia d'oro; agli altri una medaglia d'argento.

Dopo la cerimonia ha avuto luogo una colazione, che si è svolta in un clima di affettuosa cordialità.

VENT'ANNI DI ATTIVITÀ ASSICURATIVA DELL'AGENTE GENERALE DI NOVARA

In occasione della celebrazione dei vent'anni di collaborazione dell'Agente Generale di Novara Cav. Rag. Giovanni SERAFINI, ha avuto luogo, il 7 febbraio 1954, nella sede dell'Agenzia Generale, una simpatica cerimonia, nel corso della quale sono stati distribuiti premi ai collaboratori maggiormente distinti.

Erano presenti: il Capo del Servizio Organizzazione Dr. Vittorio Orlandi, l'Ispettore Superiore Ing. Filiberto Rocca ed il Titolare dell'Ispettorato del Piemonte Comm. Marino Marini.

Alla cerimonia l'Agente Generale Cav. Rag. Serafini aveva voluto invitare anche gli Agenti Generali di Trento Rag. Alessandrini, di Bolzano Comm. Rella, di Verona Dr. Sperati e di Imperia Rag. Suppini, che iniziarono, a suo tempo, la loro attività sotto la sua guida.

Il Rag. Salvetti, Sovrintendente dell'Agenzia Generale di Novara, a nome di tutti i collaboratori dell'Agenzia Generale, ha preso la parola per porre in rilievo le qualità di mente, di cuore e di intuito psicologico del Rag. Serafini, qualità che, congiunte alla preparazione tecnica e ad uno spiccato spirito organizzativo, hanno fatto di lui un realizzatore sicuro, un maestro ed un capo amato.

A dimostrazione della dedizione e dell'affetto dei dipendenti e dei collaboratori tutti, il Rag. Salvetti ha consegnato al Rag. Serafini una medaglia d'oro e, quale tangibile risultato di un eccezionale sforzo produttivo compiuto con toccante spontaneità, una elegante cartella contenente 57 proposte ordinarie per 71 milioni di contratti assicurati, raccolte nella prima settimana del mese. Alla





Signora Anita Serafini, moglie dell'Agente Generale, è stata offerta una spilla d'oro con i simboli della fedeltà in occasione del ricorrente ventennale di matrimonio.

Il Rag. Serafini ha risposto commosso, ringraziando affettuosamente ed affermando che se la sua opera è stata positiva, il maggior merito era dovuto a tutti i suoi collaboratori, i quali, nella concorde unione di tutte le volontà e di tutti gli sforzi è certo che lavoreranno sempre per le maggiori fortune dell'I.N.A. e delle Società collegate.

Quale attestazione del riconosciuto merito dei suoi collaboratori, il Rag. Serafini ha consegnato, per le mani del Capo dell'Organizzazione Dr. Orlandi, una medaglia d'oro ricordo al Sovrintendente Rag. Italo SALVETTI, al Capo Gruppo Cav. Giuseppe VITTOZZI, al Capo Ufficio Rami Danni Signor Corrado CANTARUT ed al produttore Signor Gino DE MARCHI.

Il Capo del Servizio Organizzazione Dr. Orlandi ha porto al Rag. Serafini ed a tutti i suoi collaboratori il saluto del Signor Direttore Generale ed il suo personale, esprimendo parole di vivo compiacimento.

Ha preso quindi la parola il Titolare dell'Ispezione del Piemonte, Comm. Marini che si è dichiarato lieto di poter distribuire premi in denaro ai collaboratori Rag. Antonio ERBETTA, al Signor Franco POSTIGLIONE ed al Signor Spariaco FEIRA per la loro attività nel campo organizzativo e produttivo.

A ricordo della significativa manifestazione il Rag. Serafini ha offerto a tutti i convenuti una medaglietta ricordo.

MOVIMENTI NOMINE DELEGHE

PRATO — Al Dr. Virgilio Gallo, Titolare dell'ispezione Regionale per la Toscana, è stato conferito l'incarico di provvedere alle operazioni inerenti alla costituzione della nuova Agenzia Generale di Prato, in sostituzione del Dr. Giuseppe Magnani che per motivi di salute è stato costretto a rinunciare all'incarico e rientrare a Roma. La reggenza provvisoria dell'Agenzia è stata affidata al Rag. Giovanni Bonini. L'indirizzo e il numero telefonico della Agenzia sono i seguenti: Via Garibaldi, 12 Telefono 28-92.

FORLÌ — Il numero telefonico dell'Agenzia è stato sostituito con i seguenti: 37.36 - 37.37.

PARMA — Il nuovo numero telefonico della Agenzia è 22.801.

PREMIAZIONE ALL'AGENZIA GENERALE DELL'AQUILA

Già nel notiziario delle Assitalia, pubblicato sul n. 9 di « Cronache », è stato accennato alla cerimonia che ha avuto luogo il 14 febbraio c. m. nella sede dell'Agenzia Generale dell'Aquila per la premiazione di alcuni benemeriti collaboratori.

Pubblichiamo ora alcune foto della suddetta manifestazione nella quale si è voluto mettere in risalto e premiare l'opera svolta con particolare abnegazione da alcuni collaboratori: tra essi primoglia Mons. Don Gregorio Farina di Scanno che per oltre trenta anni ha svolto encomiabile attività nel campo della previdenza. Hanno parlato il Dr. Orlandi Capo Servizio Organizzazione dell'I.N.A., il Comm. Gigli Ispettore Superiore dell'I.N.A., il Comm. Roberto Ispettore Regionale dell'I.N.A., il Dott. Bracco, Vice-Direttore delle Assicurazioni d'Italia e il Rag. Melani Agente Generale dell'Aquila che in una esauriente e particolare relazione ha fatto presente il lavoro svolto, insieme a tutti gli ottimi suoi collaboratori durante i sette anni di attività in questa Provincia.

A SINISTRA:

L'AGENTE GENERALE DI NOVARA E GLI ALTRI AGENTI GENERALI INTERVENUTI ALLA CERIMONIA

SOTTO:

PARLA L'AGENTE GENERALE DELL'AQUILA RAG. DINO MELANI

IL DR. ORLANDI CONSEGNA LA MEDAGLIA D'ORO A DON GREGORIO FARINA

UN GRUPPO D'IMPIEGATI DELL'AGENZIA GENERALE DELL'AQUILA

IL DR. ORLANDI, IL RAG. MELANI CON GLI AGENTI GENERALI DELL'ABRUZZO



L'IMPORTANZA DELLE DICHIARAZIONI SANITARIE RESE ALL'INGRESSO

Spesso il produttore si sente qualificato con termini non lusinghieri, voglio sperare perciò che non vorrà perdere l'occasione odierna di sentirsi qui paragonato a leggendarie immagini, piene di grazia e di muliebre venustà, che adornano le gallerie dell'antichità mitologica e romantica. Leggere per credere.

Ora dunque il produttore che con accortezza fosse riuscito, come immaginammo nella precedente nota, e purtroppo talvolta s'è verificato, a carpire un certificato medico senza che l'assicurato abbia liberamente e riseratamente esposto i suoi precedenti morbosità, nè il medico l'abbia visitato, sarebbe certamente un fine intenditore delle debolezze umane, per cui ben a proposito lo rassomiglieremo a Psiche, ma di certo è un pessimo assicuratore capace di mettersi in brutti guai.

Il perchè è presto detto. Egli con le smodate dichiarazioni di stima ha adescato i due suoi interlocutori: l'inesperto assicurando ed il medico fiduciario che ha firmato il certificato di visita in palese situazione di grave irregolarità, meglio diremmo di nullità. Così è nato il certificato cerchiato avanza.

Un simile procedere del produttore è assai grave perchè se egli ha saputo suscitare la fiducia nell'atto previdenziale, ha il dovere essenziale di compiere tutte le pratiche inerenti al contratto con l'assoluta garanzia delle parti contraenti. Si ricordi che sminuire l'importanza delle dichiarazioni sanitarie e della visita è inutile e pericoloso.

Inutile perchè chi è disposto a versare una somma periodicamente si dimostra previdente e non può logicamente, in buona fede, rifiutarsi di dare le veritiere notizie sanitarie. Anzi lo stesso produttore, trattandosi abitualmente di assicurandi che non sono più giovanissimi, deve interessare l'assicurando dell'utilità della visita che porge occasione di compiere un atto di previdenza familiare insieme ad un collaudo dei propri apparati, spesso a lungo trascurati. Al contrario alcuni produttori ritengono l'accertamento sanitario come una pratica inopportuna cui è prudente non sottoporre i propri assicurandi con qualche sotterfugio.

Giungere ad affermare con il fiduciario di ben conoscere l'ottimo stato di salute del proprio candidato per non correre l'alea dell'accertamento sanitario, significa infirmare la regolare procedura della pratica con possibili gravi conseguenze.

Bisogna pure distinguere la ben diversa importanza delle dichiarazioni sanitarie dalle risultanze della visita medica in base ai

rilievi obiettivi. Molti assicurandi, e perfino produttori credono, che l'esame medico negativo per alterazioni patologiche sia il miglior conforto per la validità di una polizza vita; quasi costituissero sanatoria di qualsiasi reticenza o dichiarazione falsa. Proprio da questo errore è partito il nostro non lodato produttore.

Il medico giuridicamente rappresenta un consulente tecnico di fiducia dell'assicuratore e si limita a riferire a questi ciò che egli ha rilevato; non è quindi l'arbitro tra le parti contraenti le quali sono e restano responsabili dell'impiego assunto nella stipula. Essenziale è che l'assicuratore venga a conoscere gli elementi del rischio che si ricavano soprattutto dai precedenti patologici personali e familiari del soggetto, il quale assume la responsabilità della loro veridicità. Ciò è esplicitamente detto nel modulo di visita e nella proposta è specificato che le dichiarazioni rese, di qualsiasi natura, costituiscono la base del contratto.

Non sarebbe d'altra parte possibile con una semplice visita, in complesso sintetica, accertare tutte le condizioni degli organi interni.

La visita clinica del malato è confortata dalla completa esposizione dei disturbi presentati dal paziente; nel silenzio di questi, l'accertamento diventa assolutamente precario. Si pensi che non poche malattie sono accessuali (ulcera duodenale, angina pectoris, epilessia ecc.) ed al di fuori dell'attacco non danno manifestazioni, pertanto giustamente l'assicuratore riconosce come preminenti nel contratto le dichiarazioni e non la visita medica.

In merito, la giurisprudenza assicurativa è esplicita e la negligenza od ignoranza del medico non sana la reticenza o la deliberata falsa dichiarazione dell'assicurando; pertanto il produttore non deve assolutamente interferire in queste dichiarazioni che devono essere garantite, come l'esito della visita, dal segreto professionale. Una busta chiusa e firmata dal medico deve celare agli sguardi indiscreti queste notizie riservate; ma purtroppo il produttore ha una pericolosa curiosità di conoscerne il contenuto.

Come Psiche dell'antica mitologia classica solleva, nell'alta notte, il lume per scorgere di soppiatto il volto dell'amato Cupido sempre a lei celato, come Elsa di Brabante nella leggenda romantica insiste per sapere l'origine e il nome dello sposo ignoto giunto alle placide sponde della Schelda con il dolce nuoto del cigno; così il nostro produttore è ansioso di conoscere le conclusioni di quel rapporto medico. L'incauto, come i personaggi del-

la leggenda, è preso da una curiosità pregiudizievole per se e per l'assicurando. Psiche ed Elsa furono nel mondo fantastico punite perdendo l'oggetto del loro amore; purtroppo nel più modesto, ma concreto mondo del produttore, i guai potranno essere soprattutto del beneficiario in caso di sinistro.

Il produttore deve ben riflettere che il porto, mai troppo tranquillo, dell'incontestabilità si raggiunge solo dopo un certo periodo e, a parte ogni questione morale, il verificarsi del sinistro in

questo frattempo provocherà una delusione del beneficiario che imputerà al suo comportamento leggero l'incresciosa situazione creata.

L'onestà tradita, per il timore di perdere qualche punto di provvigione con un soprappremio sanitario, fa amaramente pagare chi crede di burlarsi di lei. Ecco perchè l'agente di assicurazione, che abbia senso di responsabilità e tenga al suo buon nome, non deve farsi tentare dai certificati medici cerchiati avanza.

L'APERITIVO

aiuta il perfezionamento professionale

Quando la mente corre all'aperitivo lo fa con un guizzo appena sfuggente: non può meritare di più un atto riguardato da noi come una fugace anticipazione dei pasti se non addirittura come cosa completamente futile. L'aperitivo non è solamente una abitudine degli azzimati elegantoni della tarda mattina e di molte signore eleganti, anche molti uomini di affari e di professioni impegnative vi ricorrono.

Ciò non toglie però che il momento dell'aperitivo sia visto come una svagata interruzione, in cui hanno breve sosta gli impegni ed i programmi seri. Eppure, a riprova di come l'ingegno ed il buon gusto possano conferire utili scopi ed efficaci risultati anche alle fasi considerate di pura distensione, è giunta recentemente la notizia di come siano stati proprio gli assicuratori a trasformare l'aperitivo in una occasione di incontri favorevoli ad un approfondimento e ad un esame di quesiti e circostanze relativi al lavoro che si svolge.

Apprendiamo infatti dal periodico «L'Assicurazione» che un assicuratore italiano ha potuto constatare direttamente, in un suo viaggio a Parigi, quale carattere avessero saputo dare presso il «Club des Assurances» gli assicuratori francesi al loro «apéritif». Lungi dall'essere un incontro occasionale e mon-

dano, esso costituiva una riunione periodica predisposta dagli assicuratori per un dibattito su argomenti e problemi professionali, attraverso una relazione affidata di volta in volta a persone ben informate o di sicura esperienza e da queste svolta per utilità formativa e tecnica di tutti i convenuti.

L'assicuratore italiano vi capitò di mercoledì e poté ascoltare due interessanti relazioni, la prima di un tecnico e la seconda di un medico, sull'assicurazione dei rischi della produzione cinematografica e sulle speciali caratteristiche della visita medica fiscale ad attori ed attrici per l'assunzione del particolare tipo di rischio previsto da tale forma. Notevole l'osservazione che per il medico specializzato nelle assicurazioni sui danni dipendenti dalle interruzioni delle lavorazioni cinematografiche acquistano grande valore le affezioni e le malattie occasionali o di lieve entità, mentre possono avere importanza secondaria malattie di grave natura. Proprio l'opposto di quel che accade al medico fiduciario per le assicurazioni sulla vita. Al termine di queste importanti relazioni vi fu certamente l'aperitivo, ma non si potrà disconoscere quanto fosse meritato sia dai relatori che dagli ascoltatori, e come esso acquistasse una insospettata importanza professionale.

LE "RICERCHE DI MERCATO,"

Una missione italiana di studio inviata in U. S. A. dal "Comitato Nazionale per la Produttività", costituito presso la presidenza del Consiglio dei Ministri.

Si è conclusa, dopo sei settimane trascorse negli U. S. A., una importante missione sulle «Ricerche di mercato» indetta dal «Comitato Nazionale per la Produttività» in collaborazione col «Comitato Interministeriale per la Ricostruzione» e del «Foreign Operation Administration». Alla missione partecipò anche l'Ing. Tommaselli al quale venne affidato, dal Capo Missione Prof. Guglielmo Tagliacarne, il compito di approfondire quanto viene attuato negli U.S.A. come «Ricerche di mercato» nel campo dei servizi in generale, con particolare riguardo al campo assicurativo vita, data la specifica competenza in questo settore del nostro rappresentante.

Al suo ritorno in sede lo Ing. Tommaselli ci ha fornito la seguente relazione per «Cronache dell'I.N.A.»

Non è facile sintetizzare per una breve relazione su «Cronache dell'I.N.A.» quanto ho potuto vedere ed apprendere negli Stati Uniti di America, sia perché le impressioni e le sensazioni provate sono state varie e molteplici, sia perché il numero delle visite e la varietà di queste potrebbero apparire disorganiche se riassunte semplicemente in ordine cronologico, sia ancora perché la conclusione ed il risultato finale della missione, inquadrati nei compiti che la missione stessa doveva assolvere, non potranno risultare omogenei se non dalla riunione delle varie relazioni dei componenti la missione, dato che ciascuno di noi aveva nel campo generale di osservazione settori specifici di analisi.

Mi limiterò pertanto ad accennare brevemente ai compiti della missione, alle località toccate, alle conferenze tenute nelle varie sedi di Enti e Società visitate, all'utilità delle «Ricerche di Mercato» nel campo assicurativo, terminando con alcune osservazioni e considerazioni personali su quanto mi ha colpito di più nel mondo assicurativo degli U.S.A., in modo da dare un esauriente sintetico quadro generale del mio viaggio.

Compiti della missione.

La missione nel suo complesso aveva il compito, visitando Uffici Governativi, Aziende Commerciali e Industriali, Scuole e Società specializzate nelle ricerche della opinione pubblica: a) di studiare la tecnica usata, la metodologia applicata e l'organizzazione impiegata per il rilevamento dei più vari dati statistici (che vanno dalla statistica delle nascite, alla distribuzione della ricchezza, all'impiego della forza lavorati-

la formulazione di razionali piani di vendita, per modificare o aggiornare le attrezzature amministrative centrali e periferiche, per la formulazione di bilanci preventivi di società, per orientare il sistema degli investimenti, per ordinare il più efficiente piano di pubblicità e propaganda etc.

La missione, per assolvere il suo compito nel migliore dei modi ha dovuto necessariamente spostarsi con una certa celerità da un luogo all'altro nel minor

stiche nel campo delle vendite al dettaglio dei beni di consumo;

— alla «Safway Stores» dove è efficiente un ufficio sulle indagini di mercato specializzato nelle ricerche nel campo delle vendite dei generi alimentari;

— alla «Nielsen» una delle più importanti società private degli U.S.A. per le indagini dell'opinione pubblica;

— alla «Sacramento Bee» che oltre alle ricerche di mercato si occupa della parte pubblicitaria; — da «Gallup» molto nota anche in Italia per la vastità delle indagini che esegue in tutti i settori dell'economia e dell'opinione pubblica.

Presso Università;

«School of Industrial Management in Cambridge» - Harvard University Graduate School of Business - University of Michigan, Arbor, School of Business Administration - Stanford University, Graduate School of Business - Evenston University nell'Illinois - Princeton University nel New Jersey, dove ho ascoltato interessanti lezioni nel campo delle ricerche di mercato oltreché sulla preparazione didattica degli studenti che frequentano dette scuole.

Presso Società Industriali e Commerciali.

— alla «Gillette Safety Razor Company» Servizio vendite, dove esiste un attrezzato ufficio sulle ricerche di mercato in connessione con lo sviluppo delle vendite, propaganda etc.;

— alla «Burroughs Corporation» dove ci è stata tenuta la migliore lezione sull'applicazione pratica dei dati statistici nel campo delle vendite, nel campo pubblicitario, sulla formulazione dei bilanci preventivi di società e sulle previsioni di mercato;

— alla «General Motors Corporation» dove è efficiente un Servizio di indagini per interviste, per la conoscenza preventiva delle preferenze dei consumatori;

— alla «Westinghouse Electric Corporation» dove è pure in atto un importante Ufficio che si occupa delle ricerche di mercato.

Nel Campo dei Servizi;

— alla «Camera di Commercio di Los Angeles» attrezzata per raccogliere e fornire agli associati tutti gli elementi di carattere statistico economico e finanziario riguardante la giurisdizione della stessa Camera di Commercio;

— alla «Bank of America» di Giannini;

— al «Bureau of Water and Power» di Los Angeles.



La Missione Italiana negli U. S. A.

va, alle preferenze nel campo dei consumi e della propaganda) in relazione all'attendibilità dei dati raccolti e al costo delle indagini effettuate; b) di analizzare l'impiego che viene fatto da parte di Società industriali e commerciali dei vari elementi statistici (sia direttamente che tramite una società specializzata nelle ricerche dell'opinione pubblica) per

tempo possibile per impiegare le giornate disponibili nel massimo numero di visite. Sono stati pertanto percorsi circa 28 mila chilometri in aeroplano con tappe a New York, Boston, Detroit, Chicago, S. Francisco, Los Angeles e Washington con puntate in altre località viciniori come Indianapolis, Sacramento etc. il tutto in 45 giorni di viaggio.

LE VISITE EFFETTUATE DALLA MISSIONE

In dette città le visite più importanti fatte e le conferenze più interessanti tenuteci sono state:

Presso **Uffici Governativi** - Department of Commerce;

— alla «Commodity Standards Division» che si occupa della raccolta di tutti i dati statistici rilevati da uffici specializzati pubblici e privati;

— all'«Office of Distribution» la cui attività è rivolta all'assistenza tecnica degli uomini di affari;

— al «Bureau of the Census» dove vengono elaborati i dati riguardanti il censimento della popolazione;

— all'«Office of Business Economic» dove vengono effettuati

i censimenti ed elaborate le statistiche dei settori industriali e commerciali per la determinazione dei bilanci familiari, del reddito medio nazionale e di ogni singolo Stato;

— al «Department of Labor» dove vengono raccolti ed elaborati dati statistici riflettenti la forza lavorativa, paghe, salari, prezzi medi ecc.

Presso Istituti di ricerca;

— da «Arthur D. Little, Inc.», specializzato nello studio e ricerche di mercato nel campo dei prodotti industriali;

— alla «Market Research Corporation» specializzata nello studio e nella formulazione di stati-



Nel campo della Pubblicità:

— alla «Needham, Louis and Brorby, Inc.» dove vengono studiati e applicati i più moderni ritrovati del campo pubblicitario al servizio di importanti società industriali e commerciali.
— alla «Standard Rate and Data Service, Inc.» dove vengono raccolti tutti i dati statistici possibili oltre a quelli elaborati direttamente per la pubblicazione di una delle più importanti riviste, la «Consumer Markets»;
— alla «Sunset» dove vengono direttamente esaminati e sperimentati i vari prodotti utili per le case di abitazione, quindi pubblicati i risultati su una rivista intestata col nome della Società e che ha enorme diffusione nell'Est America.

A CHE SERVONO LE RICERCHE DI MERCATO?

Risponderò alla prima domanda «Cosa servono le ricerche di mercato» con le stesse parole usate dal Prof. Tagliacarne e cioè «Una Ricerca di Mercato» è l'applicazione dei vari metodi scientifici atti a riunire e interpretare gli elementi e i dati necessari a migliorare la distribuzione dei prodotti e dei servizi o, ancora, è un procedimento che comprende: a) l'individuazione di un dato problema di distribuzione che interessa studiare; b) la raccolta e l'analisi di tutti i dati informativi che si riferiscono a quel problema; c) la messa a punto delle conclusioni e delle raccomandazioni

COME SI UTILIZZANO LE RICERCHE DI MERCATO NEL CAMPO ASSICURATIVO?

Alla seconda domanda «Utilizzazione delle ricerche di mercato in campo assicurativo» è già stato implicitamente risposto ma per meglio chiarire il concetto riporterò qualche esempio.

1° Es. — Una Società di assicurazioni incendio, che lavorava con successo in uno Stato, decise di allargare il campo di attività in altri Stati vicini, non conoscendo però le condizioni di mercato nei riguardi del tipo di organizzazione da impostare, sia nei riguardi della possibilità di lavoro, sia ancora su quali basi tariffarie dovevano essere applicati i premi, decise di eseguire delle indagini per conoscere preventivamente la qualità del mercato assicurativo esistente in quel campo e cioè quali compagnie lavoravano, con quale organizzazione, quali erano le tariffe usate, quale il numero degli incendi verificatisi negli ultimi anni etc. La Compagnia vagliati i risultati delle indagini, poté stabilire preventivamente in quali degli Stati vicini era possibile estendere con successo la propria attività, quale organizzazione di agenti predisporre, quali tariffe adottare, quale propaganda era più opportuna ecc.

2° Es. — Una Compagnia di Assicurazioni vita che lavorava con successo nel campo dei contratti a piccolo capitale assicura-

to i più interessanti colloqui con le seguenti Società e Associazioni:

— «Metropolitan Life Insurance Company»;
— «Pacific Mutual Life Insurance Company»;
— «Insurance Research and Review Service, Inc.»;
— «Institute of Life Insurance»;
— «Life Underwriter Training Council».
— «Mario Foà Co. Insurance Brokers».

A questo punto il lettore di questa relazione si chiederà: ma a che cosa servono le «Ricerche di Mercato?», quali utilizzazioni hanno nel campo pratico assicurativo queste ricerche?

zioni utili per l'azione da svolgere». La ricerca di mercato inoltre non si identifica con il semplice sondaggio campionario sui gusti del pubblico, ma comprende, oltre a detti sondaggi, la raccolta sistematica e continua di elementi contabili-amministrativi, di tutte le informazioni e tutti i dati utili al Dirigente di Azienda per la risoluzione di molti problemi connessi allo sviluppo dell'Azienda che vanno dal campo degli investimenti patrimoniali al campo della produzione a quello della pubblicità e propaganda.

to, nell'intento di diminuire gli elevati costi di esazione dei premi settimanali e mensili, pensò di modificare il sistema di esazione sostituendo gli esattori con delle macchine quietanzatrici che fece costruire e disporre nei locali più frequentati di alcune città. Questa modifica era stata suggerita dal successo ottenuto in altri campi dalle macchine costruite per la distribuzione dei francobolli, sigarette etc.

La Società si accorse però troppo tardi che il sistema non andava perchè gli assicurati, benchè informati e sollecitati con circolari e propaganda ad usare quel sistema, dimenticavano troppo di frequente di operare i versamenti provocando così una notevole decadenza di contratti con le conseguenze, per la Compagnia, che si possono immaginare. Se la Compagnia avesse eseguito in anticipo una indagine, sondando l'opinione dei propri assicurati, con una spesa molto più modesta di quella che ha comportato la costruzione delle macchine, non avrebbe sicuramente perduto tempo e denaro in un esperimento che è fallito dopo brevissimo tempo.

3° Es. — Una Compagnia di assicurazioni vita che aveva delle zone depresse agli effetti produttivi, decise di far eseguire delle ricerche di mercato in quelle zone, allo scopo di conoscere i

motivi della depressione e ciò nell'intento di predisporre un piano razionale di pubblicità e propaganda, oltrechè di preparazione degli Agenti operanti in quelle zone, tale da far modificare possibilmente la depressione produttiva esistente. L'indagine venne eseguita da una Società specializzata che, sulla base di un questionario opportunamente preparato, poté far conoscere alla Compagnia gli elementi base per valutare: le tendenze ed abitudini della popolazione di quelle zone;

come veniva concepito ed effettuato il risparmio; quali erano le influenze religiose; i giornali più letti; le riviste più diffuse etc. Sulla scorta di elementi statistici noti, come popolazione, ricchezza, etc., e con l'ausilio delle risposte delle indagini, la Compagnia ha potuto attuare con successo una razionale campagna pubblicitaria e riordinare con metodo il suo programma di istruzione della organizzazione periferica senza dispersione di forze e con la massima rapidità.

ASPETTI DEL MERCATO ASSICURATIVO AMERICANO

Quanto ho riferito fino ad ora riguarda un aspetto ben determinato dello scopo del mio viaggio e cioè le «Ricerche di Mercato» in generale e sue applicazioni particolari nel campo assicurativo. Un altro compito però mi era stato affidato dalla nostra Amministrazione in questo viaggio e cioè quello di sondare e approfondire i vari aspetti del mondo assicurativo americano, rilevare i progressi o le deficienze rispetto al nostro, accertare se là effettivamente è più facile che da noi convincere il pubblico ad assicurarsi, se la decantata efficienza produttiva americana è unicamente conseguenza della maggiore ricchezza e del più elevato tenore di vita, come in definitiva è realizzata in America: la produttività in assicurazione.

Il ramo vita.

A tutti questi quesiti stò cercando di rispondere in modo esauriente alla nostra Amministrazione con una relazione che stò predisponendo. Posso anticipare però qualche risposta, affermando cioè che anche in America la produzione vita non è così facile come si è soliti pensare e che se progresso esiste questo è conseguenza non soltanto della ricchezza di quel Paese ma

anche e soprattutto perchè si è saputo razionalmente risolvere un importante problema, quello delle «Public Relations» e il merito principale va allo «Institute of Life Insurance», una delle tante Associazioni Imprese di Assicurazione esistenti che, nel volgere di pochi anni, con intelligente propaganda e sagge direttive date alle Imprese consociate, ha saputo far modificare l'opinione pubblica nei riguardi degli assicuratori che anche là, non molti anni or sono, non godevano di quel prestigio che oggi hanno saputo meritare.

La produttività in Assicurazione.

Nel loro complesso le mie osservazioni e conclusioni concordano pienamente con quanto è stato riferito sull'argomento da una commissione di alti dirigenti di compagnie francesi che nel 1953 si recò negli U.S.A. per studiare i problemi della produttività in assicurazione e che ritornata in Francia, entusiasta di quanto aveva visto realizzato in America, si pose all'opera creando un comitato che assorbe oggi l'80% del mercato assicurativo francese e che dopo un anno di attività sta realizzando notevoli frutti.

LA PREPARAZIONE PROFESSIONALE

Non posso terminare queste note e questo argomento senza accennare a ciò che più mi ha colpito nelle visite fatte a Compagnie e Associazioni assicurative americane e cioè alla serietà e importanza che viene data alla preparazione professionale del personale con particolare riguardo a quello dedito alla produzione. Oggi in America è una vera fioritura di scuole di preparazione professionale sorte anche al di fuori delle singole Compagnie e sono di varia natura a seconda del tipo di preparazione e cioè per Dirigenti — per Agenti Generali — per Agenti produttori — per Contabili etc.

La preparazione dei dirigenti...

Per la preparazione della classe dirigente, oltre alle lauree rilasciate da Università, dove si insegnano le materie statistiche,

attuariali, di economia e commercio etc., e che sono equiparabili, in linea di massima, a quelle rilasciate dalle nostre scuole, vi sono Istituti di istruzione privata che concedono diplomi molto ambiti ad elementi che vivono nel campo produttivo delle assicurazioni vita (Ispettori e Agenti Generali). La più importante di queste è la C.I.U. (American College of Life Underwriters) che rilascia diplomi senza la frequenza continua dei corsi: il corso dura due anni.

... e degli Agenti.

Per quanto riguarda poi la preparazione degli Agenti Generali e degli Agenti produttori, tutte le Compagnie più importanti hanno i loro testi di istruzione, in corsi ben separati e distinti, mentre per le più piccole Compagnie sono sorte scuole

ASSICURAZIONE OBBLIGATORIA SUI VEICOLI A MOTORE

I deputati del P. S. I. Angelino, Merizzo, Ferri, Mezza, Guglielminetti e Ronza, unitamente ai colleghi Segreto del P. S. D. I. e Alpino del P. L. I. hanno presentato alla Camera dei Deputati una proposta di legge sull'assicurazione obbligatoria dei veicoli a motore per la responsabilità civile verso terzi. Nella relazione che accompagna la proposta di legge si sottolinea l'urgenza di affrontare il problema al più presto, dati i gravi rischi ai quali sono esposti ogni giorno i pedoni e coloro che usano mezzi leggeri di trasporto. Indicate le cifre della motorizzazione nazionale, che nel 1953 comprendeva 2.231.000 autoveicoli oltre i ciclomotori e gli automezzi appartenenti alle Forze Armate ed al Corpo Diplomatico, i relatori affermano che le strade nazionali non rispondono più alle esigenze della crescente circolazione e che, di conseguenza, gli incidenti del traffico sono in continuo e preoccupante aumento. D'altro canto, pur non conoscendo con esattezza il numero degli autoveicoli sforniti di assicurazione contro la responsabilità civile, si può tranquillamente affermare che molti di essi non sono assicurati. Pertanto è assai frequente il caso di vittime del traffico che non ricevono alcun indennizzo in quanto gli investitori non assicurati non hanno mezzi per indennizzare le loro vittime. Di qui l'estrema urgenza di introdurre l'obbligo dell'assicurazione.

Il progetto di legge consta di 23 articoli. Le categorie di autoveicoli che dovrebbero essere sottoposte ad assicurazione obbligatoria a partire dal 1° gennaio 1955 sono tassativamente indicate nell'art. 14, escluse le categorie specificate all'art. 2 (automezzi appartenenti allo Stato, alle Regioni Provincie, ecc.). Lo stesso art. 2 prevede l'esonero dall'obbligo di assicurazione per i proprietari di autoveicoli che abbiano effettuato presso la Cassa Depositi e Prestiti un deposito cauzionale a garanzia del risarcimento dei danni prodotti a terzi dall'uso del veicolo. Il progetto di legge

stabilisce che il rilascio o il rinnovo annuale della licenza di circolazione è subordinato alla presentazione della polizza di assicurazione o del certificato comprovante la costituzione del deposito cauzionale presso la Cassa Depositi e Prestiti. Gli indennizzi saranno pagati dalle compagnie d'assicurazione, ovvero dalla Cassa Depositi e Prestiti entro i limiti del deposito.

Il progetto stabilisce, inoltre, pene pecuniarie e detentive a carico dei proprietari di autoveicoli sforniti d'assicurazione.

MASSIME DI GIURISPRUDENZA

In presenza di un patto della polizza di assicurazione, per cui l'assicuratore è tenuto a liquidare il sinistro ed a pagare l'indennità dopo trascorso un certo termine dalla consegna da parte dell'assicurato di tutti i documenti giustificativi necessari, non è in mora l'assicuratore per il solo fatto che tutti i documenti gli sono stati presentati ed è decorso il ter-

mine concessogli per la liquidazione, essendo altresì necessaria la intimazione dell'assicurato all'assicuratore di pagare l'indennità.

Non è costituito in mora l'assicuratore da una intimazione dell'assicurato con

la quale quest'ultimo presenta un'indennità eccedente.

(Trib. Roma, 3 ago 1953 - Scuderi c. Unione Riassicurazione e Llody ciliano).

Abbiamo letto...

— i risultati di un recente sondaggio dell'Istituto Doxa relativo alle varie forme di risparmio preferite in Italia.

Dalle risposte pervenute risulta che in Italia il libretto di risparmio è il preferito (22%), seguono i Buoni Postali fruttiferi (19%), i contanti tenuti in casa (15%), il risparmio postale, i conti correnti bancari, i Buoni del Tesoro.

Dalla inchiesta, che tiene anche conto delle diverse preferenze a seconda del reddito dei capi-famiglia, è risultato che i titoli industriali interessano esclusivamente le persone con redditi piuttosto elevati, i libretti a risparmio e i buoni postali fruttiferi coloro che hanno redditi medi, mentre la tendenza a tenere in casa il denaro è sempre degli agricoltori più poveri.

E' da notare infine che l'indice di propensione al risparmio trova il suo massimo nella provincia di Roma. Seguono Torino, Firenze, Milano, Genova.

(Il Giornale del Mattino del 19-2-54).

— due estesi e particolareggiati articoli del Prof. Giuseppe Bulano in cui sono raccolti interessanti dati e considerazioni in me-

rito all'attività complessiva svolte dalle Imprese Assicuratrici Italiane.

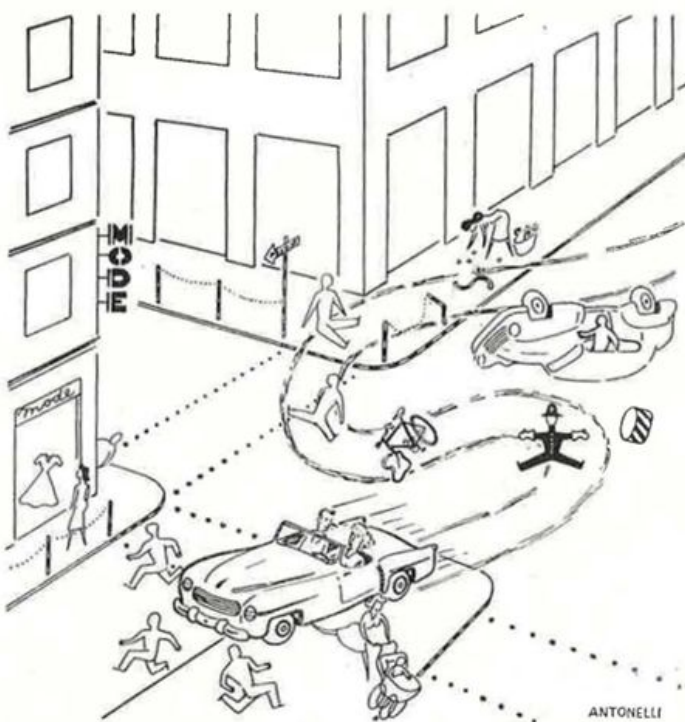
E' questo un notevole contributo allo studio delle ripercussioni che la crisi derivante dall'ultima guerra ha esercitato sulla struttura del mercato assicurativo italiano, contributo che si basa essenzialmente sull'esame dei redditi delle imprese di assicurazione, escludendo necessariamente l'I.N.A. che, a differenza delle altre imprese, non ha proceduto alla rivalutazione del suo patrimonio immobiliare e che è ancora contabilizzato al prezzo di acquisto e di sottoscrizione delle Azioni di Enti e Società non quotate in borsa.

L'esame dei bilanci al 31-12-53 delle Imprese Assicuratrici Private italiane, finora pubblicati, porta a concludere che il mercato assicurativo italiano ha superato con mezzi propri la fase critica provocata dalla guerra, dando prova di notevole forza di resistenza, pur restando rispetto al 1938 in complesso economicamente alquanto impoverito nella sua struttura; infatti la consistenza patrimoniale delle imprese private al 31-12-1952 presenta una notevole falcidia (di circa 30-35 miliardi).

Completano questa interessante indagine sulla struttura del mercato assicurativo italiano alcune tabelle e varie considerazioni sulla variazione del numero delle imprese estere in osso operanti, che, salite a 51 in questi ultimi anni, hanno provocato il grave inconveniente di inasprirsi i costi della produzione e di abbassare le tariffe oltre i limiti tecnicamente giustificabili.

Constatato che i progressi delle imprese private sono stati indubbiamente notevoli, la rassegna conclude con l'augurio che, nel volgere di pochi anni, le forze di recupero di cui il mercato assicurativo italiano dispone ridurranno ai bilanci delle Imprese l'antica prosperità.

(Il «Sole» del 26 e 28 febbraio 1954).



«Mi sai dire che cos'è questa storia dell'Assicurazione Responsabilità Civile auto?...».

CRONACHE DELL' I. N. A.
Numero 10 - febbraio 1954

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

Tip. BIMOSPA - Roma

private — alcune per corrispondenza — che offrono la possibilità a tutti gli elementi dediti alla produzione vita, di completare, continuando nel normale lavoro, la loro preparazione professionale.

I testi di studio prevedono una parte tecnica ma sono curati in modo particolare per l'insegnamento dei rapporti sociali, si insegna cioè all'Agente produttore come deve essere la preparazione del suo io e come deve poi avvicinare le altre persone, in rapporto alle loro attività e grado di cultura, quali sono gli argomenti che deve toccare per influire e convincere, come e quali risposte deve dare a specifiche interrogazioni, come deve superare determinate difficoltà etc.

La preparazione di un Agente produttore, punto di partenza per il successo di una Compagnia, dura di norma due anni e viene eseguita a cura dell'Agente Generale, istruito a sua volta in un corso specifico che dura mediamente due o tre anni e che ha per compito principale quello di ammaestrare i dipendenti Agenti produttori. I corsi sono predisposti in generale su testi aggiornati anno per anno dalla scuola o dalla Compagnia e l'allievo, oltre allo studio delle basi di carattere generale, deve rispondere per iscritto a domande predisposte da appositi questionari su argomenti di carattere sociale che fanno parte integrante del testo, le risposte vengono successivamente discusse nei giorni di riunione prefissati in genere in un'ora alla settimana. Al termine del corso viene rilasciato uno speciale attestato.

Esempio da imitare.

La preparazione professionale non è imposta, è semplicemente sentita ed è sentita a tal segno che ormai tutti coloro che esercitano la professione di assicuratore sono convinti che soltanto con la istruzione offerta da questi corsi si possono ottenere più facili successi nel difficile espletamento del mandato di diffondere la previdenza assicurativa anche in quelli che sono più ostili a questo tipo di previdenza.

Termino con un augurio e cioè che anche in Italia si potenzino sempre di più la collaborazione fra tutte le Compagnie che esercitano l'assicurazione sulla vita, con programmi analoghi a quelli attuali recentemente nella vicina Francia e che nel nostro Ente sorgano e si moltiplichino i corsi di istruzione a base psicologica, con insegnamento ben coordinato dal centro, rivolti ad una migliore preparazione professionale di tutti i collaboratori, in modo da accrescere sempre più il prestigio dei singoli nell'interesse di tutta l'organizzazione, per le maggiori fortune dell'I.N.A.

UNA POLIZZA RIVALUTABILE DELLA COMPAGNIA FRANCESE "LE PHÉNIX",

Le difficoltà create dalla svalutazione monetaria all'esercizio delle assicurazioni sulla vita non sono facilmente superabili, ed i tentativi finora compiuti si sono dimostrati più che palliativi o rimedi di portata molto limitata.

Esiste tuttavia un problema della difesa dell'assicurazione vita contro le vicissitudini della moneta, più o meno acuto a seconda delle forme di assicurazione o delle condizioni economiche dei singoli Paesi. L'essere taluni Paesi meno esposti al pericolo di perdite frequenti e massicce di valore per la loro unità monetaria, determina una diversa considerazione del problema in questione: gli assicuratori che non temono la svalutazione monetaria, finiscono coll'occuparsene poco o col non occuparsene affatto ed allora, come per tutti i problemi di carattere particolare, la ristretta base degli studi e delle indagini, aggiunta alle difficoltà sostanziali del problema, ne ritarda la soluzione.

In Francia, uno dei Paesi nei quali lo slittamento della moneta ha avuto un decorso parallelo a quello registrato in Italia, gli studi per un tipo di polizza vita che non risentisse, o risentisse in minima parte, delle fluttuazioni monetarie, hanno dato luogo ad interventi e polemiche sulla stampa specializzata ed anche sulla stampa di informazione, ma non sono ancora sbocciati in concrete realizzazioni di una certa consistenza.

Tuttavia merita di essere rilevata una recente iniziativa adottata dalla Compagnia «Le Phénix», la quale ha introdotto in una sua tariffa il meccanismo della rivalutazione.

La Compagnia ha adottato una polizza di assicurazione mista con partecipazione agli utili di rivalutazione o, più precisamente, ha aggiunto ad una normale polizza di assicurazione mista con partecipazione agli utili a tariffa ordinaria un allegato che comporta l'attribuzione integrale degli utili di rivalutazione. Detta polizza ha le seguenti caratteristiche:

- 1.) la durata del contratto è stabilita a discrezione dell'assicurato, ma non può andare oltre il compimento del 65° anno di età da parte di questi;
- 2.) il capitale assicurato non può essere inferiore a 500.000 franchi francesi;

3.) le riserve sono coperte da investimenti «indexés» intendendosi per tali quei titoli — di solito obbligazioni — il cui valore nominale varia col variare di un determinato indice.

Se gli utili speciali di rivalutazione, alla fine di un esercizio sono sufficienti per consentire una maggiorazione di almeno il 10% delle riserve matematiche, i capitali assicurati ed i premi corrispondenti sono maggiorati nella proporzione fissata. Se la percentuale del plus valore è inferiore al 10% la quota relativa sarà aggiunta a quella dell'esercizio successivo.

L'allegato di rivalutazione dà quindi luogo all'adeguamento dei premi già versati, senza che il contraente debba versare i premi arretrati corrispondenti all'aumento di capitale. Non solo, ma per i premi da versare la tariffa applicata rimane quella corrispondente alla età di ingresso in assicurazione. La rivalutazione è operante tanto nei contratti a premio annuo, quanto in quelli a premio unico. La Compagnia «Le Phénix» afferma che nessun'altra Compagnia si è messa in condizione di offrire siffatte prestazioni agli assicurati.

Come avemmo già occasione di esporre, in Italia, ove un sistema del genere — imperando le vigenti norme legislative per lo esercizio delle assicurazioni private — non potrebbe essere adottato, l'I.N.A. e qualche altra Impresa hanno studiato ed attuato altre provvidenze che consentono entro certi limiti l'adeguamento del capitale assicurato. E' bene, tuttavia, osservare che lo stesso meccanismo delle assicurazioni consente sempre agli assicurati di adeguare la loro copertura mediante la stipulazione di nuove polizze o la trasformazione delle vecchie. L'esperimento francese, viene avvantaggiato, rispetto alle possibilità che si offrono agli assicuratori italiani, dalla esistenza in Francia di quegli speciali titoli «indexés» che permettono la rivalutazione delle riserve matematiche senza alcun ulteriore contributo da parte degli assicurati, i quali sono tenuti all'adeguamento del premio in funzione soltanto del nuovo capitale assicurato. Esso tuttavia, ampiamente discusso in Francia, si presta a numerose critiche e non rappresenta ancora un rime-

dio sufficientemente idoneo a mettere la polizza vita al riparo dalle insidie della svalutazione per il fatto che i titoli «indexés» si riferiscono solo a particolari settori della vita economica francese.

Qui rispondiamo a ...

Agente Generale di Frascati

Quel che Lei suggerisce a proposito dell'illustrazione delle forme assicurative sia dei rami danni che del ramo vita ha una indubbia importanza. Il problema è stato avvertito dal nostro Bollettino e più volte sono state pubblicate note divulgative su tipi di garanzia rispondenti a particolari esigenze o circostanze di attualità.

Un'opera di divulgazione metodica delle forme basilari nel modo che Lei suggerisce ha la sua utilità; però, non sono per questo sufficienti il tariffario e le istruzioni rimesse di volta in volta ai collaboratori?

Non mancheremo tuttavia di considerare la questione, ponendola a raffronto con gli altri bisogni di informazione a cui il Bollettino si studia di venire incontro.

La ringraziamo, intanto, delle cortesie parole di elogio per «Cronache dell'I.N.A.».

Vittoria Alberti — Genova

I Suoi voti per le maggiori fortune dell'Ente e per il migliore successo dell'opera degli Organi che lo guidano sono stati molto graditi.

Giov. Battista Gambetta — Nizza Monferrato

Anche dopo il Concorso, il Suo ingegno è fertile di inventiva per nuovi Slogan. Ci congratuliamo con Lei. Naturalmente, per poter pensare a premiazioni, occorrerebbe bandire un nuovo Concorso e Lei stesso comprenderà che per ora non è possibile.

NASCITE

— Una graziosa bimba, Marina, è venuta ad allietare la casa del Sig. Michele Parodi della Agenzia Generale di Genova.

— e un bel bimbo, Bruno, la casa del Sig. Alfonso di Benedetto. Agente viaggiante dell'Agenzia di Campobasso.

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

IN QUESTO FASCICOLO:

Scritti di: ROBERTO BRACCO - GINO CIPRIANI - ALESSANDRO GENTILI - ADELMO KOHLER - GIOVANNI MANFRIDI - LAURA MANNONI BIASIOTTI - SALVATORE MATRICARDI - TULLIO MUZZARINI - ACHILLE RINALDI - ALBERTO STARNA - FRANCO TOMMASELLI
Testata di ITALO BERGOMAS
Vignetta di MARCELLO ANTONELLI

