

Cronache dell'INA

BOLLETTINO TECNICO E D'INFORMAZIONE

III

MARZO 1954

La situazione economica italiana ♦
Botta e risposta sulla pubblicità assi-
curativa ♦ Le pubblicazioni di propa-
ganda nei giudizi degli Agenti lo-
cali ♦ Concorso vetrine tra le Agenzie
Generali ♦ Restauri in Via d'Azeglio
a Bologna ♦ Vita della Assitalia ♦
Nella Fiumeter ♦ I Tredicini ♦ Let-
tera aperta ♦ Nelle Agenzie Gene-
rali ♦ I pubblici concorsi dell'I.N.A.
nella stampa ♦ L'I.N.A. - Sport
inizia la sua attività ♦ Moderne
vedute sulla prevenzione della
vecchiaia ♦ Nel mondo assicurativo

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

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

ROMA VIA SALLUSTIANA, 51

È sembra che il panorama del mese possa essere questa volta caratterizzato da taluni fatti salienti, a diverso titolo meritevoli tutti di considerazione. In primo luogo, è da mettere in luce la relazione generale sulla situazione economica del Paese per l'anno 1953 del Ministro del Bilancio On. Vanoni, la quale costituisce un indispensabile, ancor più che utile, punto di riferimento per chi voglia rendersi conto dello stato delle cose. In questa relazione, di cui del resto parliamo nelle pagine che seguono, è da cogliersi come aspetto di primo piano, per quel che ci riguarda, la notizia dell'incremento del 7% nel reddito nazionale; un

incremento che a sua volta si riflette nel settore delle assicurazioni in maniera ancora più sensibile che per il settore creditizio e commerciale. Circostanza, quest'ultima, molto significativa, poichè costituisce l'eccellente riprova di una stabilità monetaria, che non poteva non avere, come difatti ha avuto, e quindi non potrà non avere, sensibili riflessi nell'incremento assicurativo. Dunque, ne tengano costantemente e quotidianamente conto i nostri produttori nella diuturna missione di sviluppo incessante e continuo del loro lavoro. In un altro campo, ma che è ugualmente di primario interesse, sono da registrare gli orientamenti del Governo, sensibilizzati dal Ministro per il Lavoro e la Previdenza On. Vigorelli, in tema di revisione dell'attività degli Istituti previdenziali. Parallelamente a ciò, sono altresì da ricordarsi i progetti di legge per l'assistenza sociale ai coltivatori diretti e agli artigiani, onde sia garantita anche a questa categoria di lavoratori autonomi l'assistenza per la invalidità, la vecchiaia e le malattie. Noi, che abbiamo così stretti contatti con gli Istituti previdenziali, sia pure essendo il nostro lavoro basato sulla previdenza volontaria, assicurata cioè senza intervento di datori di lavoro, non possiamo non essere sensibili a tutti questi nuovi fermenti indirizzati a dare soluzioni per le quali già l'Istituto, precorrendo i tempi, è del resto in linea con le sue iniziative. Ricordiamo, per tutte, la nostra polizza per l'artigiano, diretta ad assicurare, oltre che le normali prestazioni, i servizi protettivi per la invalidità, la vecchiaia e le malattie. Ricordiamo altresì l'opera che, nel campo e a favore degli agricoltori e della agricoltura, l'I.N.A. ha intensificato negli ultimi anni; tutto ciò semplicemente per sottolineare la nostra attiva presenza e la utilità della nostra funzione, come sempre pronta e preveggenete per ogni nuovo bisogno di carattere sociale.



Corporate Heritage
& Historical Archive

LA SITUAZIONE ECONOMICA ITALIANA

L'esposizione finanziaria del Ministro del Bilancio alla Camera dei Deputati registra nei vari settori dell'economia nazionale confortanti indici di incremento, il cui significato va attentamente considerato anche per l'esercizio dell'attività assicurativa

L'esposizione finanziaria fatta dal Ministro del Bilancio alla Camera dei Deputati il 23 marzo 1954, che illustra la relazione generale sulla situazione economica del Paese per lo anno 1953, pone in particolare rilievo il principio che una saggia politica economica deve tenere presente la necessità di fronteggiare, mediante una oculata « politica anti-congiunturale », i possibili « mutamenti della congiuntura economica generale per attutirne le ripercussioni sulla economia interna ».

Prima di illustrare i più importanti dati contenuti nella relazione generale, riteniamo opportuno soffermarci brevemente sul significato del termine « politica anti-congiunturale », di uso piuttosto recente.

L'economia di ogni Paese è soggetta a periodi di prosperità e a periodi di crisi, a fasi di espansione e a fasi di depressione, che determinano fenomeni economici di squilibrio, dei quali lo Stato non può disinteressarsi per gli evidenti riflessi sociali che ne derivano.

Per fronteggiare queste oscillazioni economiche o congiunture che possono essere di durata, di ampiezza e di intensità variabili, in dipendenza di complesse circostanze connesse soprattutto alla sempre maggiore dinamicità della vita economica moderna, lo Stato predispone determinati provvedimenti che, messi in attuazione con la dovuta tempestività e dosatura, contribuiscono efficacemente a riequilibrare la situazione evitando così eccessive oscillazioni in un senso o in un altro della congiuntura economica. Una politica di tal genere viene appunto chiamata anti-congiunturale. Essa può manifestarsi in modi diversi, a seconda delle cause che determinano la congiuntura, ma deve comunque proporsi in primo luogo di ottenere la stabilità dei prezzi e della moneta.

Nell'esaminare, in rapida sintesi, l'attuale situazione economica del Paese, cercheremo di porre in evidenza qualche elemento della politica anti-congiunturale seguita dallo Stato, politica che ha permesso all'economia italiana di reagire, con notevole equilibrio, ad alcune tendenze di depressione che si sono mani-

festate nell'economia di alcuni Paesi, soprattutto nel primo semestre del 1953.

Per la prima volta la relazione presenta un vero e proprio bilancio economico nazionale costituito, nella parte delle entrate, dal totale delle risorse disponibili (reddito naziona-

le lordo ed importazioni di merci e servizi) e, nella parte delle uscite, dal totale delle risorse utilizzate (consumi privati, consumi pubblici, investimenti lordi, esportazioni di merci e servizi). Il complesso delle risorse disponibili è ripartito fra i diversi usi nel modo seguente:

BILANCIO ECONOMICO NAZIONALE					
(miliardi di lire)					
	1952	1953		1952	1953
Reddito nazionale lordo	10.134	10.893	Consumi privati	7.557	8.106
Importazioni di merci e servizi (e redditi passivi)	1.555	1.626	Consumi pubblici	864	891
			Totale consumi	8.421	8.997
			Investimenti lordi	2.110	2.240
			Totale usi interni	10.531	11.237
			Esportazioni di merci e servizi (e redditi attivi)	1.158	1.282
Totale risorse	11.689	12.519	Totale risorse	11.689	12.519

Il reddito nazionale lordo è aumentato del 7,5% ai prezzi correnti di mercato. A tale aumento del reddito in moneta corrente ha corrisposto un pressochè analogo aumento del reddito reale, che è stato del 7% circa; ciò che prova la sostanziale stabilità del livello dei prezzi realizzati nel 1953.

L'elevata percentuale di aumento del reddito nazionale verificatasi nel 1953, nettamente maggiore di quella del 1952 che, in termini reali, fu del 3%, è da attribuirsi, oltre che all'annata agricola particolarmente favorevole, anche agli incrementi di produzione determinatisi tanto nei settori agricolo ed industriale, quanto in quello delle attività terziarie (commercio, credito ed assicurazioni, trasporti e comunicazioni etc.).

In merito alla formazione del reddito nazionale, è interessante porre in rilievo alcuni rami di attività economica che più direttamente ci interessano e precisamente il ramo del commercio, del credito, dell'assicurazione ed il ramo delle costruzioni. I dati contenuti nella relazione generale per tali rami di attività, come per gli altri, si riferiscono al prodotto netto che è pari alla differenza tra il valore della produzione ai prezzi correnti da un lato, ed il valore delle materie prime ed ausiliarie

consumate nel processo produttivo e delle spese per rinnovi e manutenzioni dall'altro.

Il prodotto netto relativo al commercio, credito e assicurazione ha presentato nel 1953, rispetto al 1952, un aumento del 6,8% (da 1.119 miliardi a 1.195). Per l'attività commerciale l'aumento è stato del 7% (888 miliardi di fronte a 830 miliardi); per il credito è stato del 5,7% (da 246 miliardi a 260 miliardi); mentre per le assicurazioni, il cui prodotto netto è stato stimato in 47 miliardi per l'anno 1953 contro 43 dell'anno 1952, l'aumento è risultato del 9,3%. Il notevole aumento determinatosi nel ramo delle assicurazioni, superiore, in percentuale, a quello avutosi per il credito e per il commercio, costituisce una prova sicura della stabilità della moneta.

Il prodotto netto dell'industria delle costruzioni è passato da 364 miliardi nel 1952 a 460 miliardi nel 1953 con un aumento del 26,4%. Tale elevatissimo aumento è dovuto soprattutto all'incremento dell'attività edilizia alla quale, come è noto, l'Istituto ha dato un cospicuo contributo, tanto attraverso le costruzioni dirette, quanto mediante i finanziamenti a Comuni, Istituti di Case Popolari, Cooperative ed enti vari.

L'incremento del reddito naziona-



le ha portato come logica conseguenza l'aumento della massa dei beni disponibili per la loro utilizzazione in consumi ed investimenti.

Per quanto concerne i consumi, dai dati contenuti nella relazione, si rileva che i consumi privati hanno avuto un notevole incremento con conseguente graduale miglioramento del tenore di vita della popolazione. Tale miglioramento è stato particolarmente sensibile nell'Italia Meridionale in conseguenza dell'energica azione svolta dallo Stato, specialmente attraverso la Cassa del Mezzogiorno, per lo sviluppo economico e sociale delle zone depresse.

La spesa globale per consumi è salita da 7.557 miliardi nel 1952 a 8.106 nel 1953 con un aumento del 7% che si riduce al 6% se si considera in termini reali, percentuale quest'ultima che si riscontra anche per quanto riguarda l'aumento dei consumi per abitante, data la lieve variazione della popolazione nell'anno. Dopo l'alimentazione (47,4% della spesa globale), la spesa che ha maggior peso è quella relativa al vestiario (12,6%), seguita da quella dei trasporti comprensiva di quella per l'acquisto di autovetture e di motocicli (5,9%), e da quella degli spettacoli (5,4%) comprensiva delle altre spese per scopi di carattere educativo e culturale.

Per quanto riguarda gli investimenti, l'aumento (da 2.110 miliardi nel 1952 a 2.240 nel 1953) risulta quasi interamente dovuto all'incremento degli investimenti in lavori pubblici e nella edilizia: il complesso degli investimenti negli altri settori presenta, infatti, solo un lievissimo aumento (alla diminuzione degli investimenti nell'industria e nelle attività varie fa riscontro un aumento pressochè corrispondente nell'agricoltura e nei trasporti). La parte dei suddetti investimenti finanziata dallo Stato e dagli altri enti pubblici minori, con effettivi pagamenti, è stata accertata in L. 922 miliardi di cui 777 facenti carico allo Stato ed alle aziende autonome (somma quest'ultima sensibilmente superiore a quella impiegata per lo stesso titolo nell'esercizio precedente, che fu pari a L. 539 miliardi).

Sono inoltre da tenere presenti gli impegni esistenti per investimenti a carico di esercizi futuri, che sono divisi nelle due grandi categorie: quella delle opere già eseguite, delle quali rimane da corrispondere il prezzo attraverso il pagamento di annualità differite (1.073 miliardi), e quella delle opere ancora da esegui-

re, delle quali è già impegnata la natura e l'ammontare della spesa per ciascun esercizio (1.472 miliardi).

Le spese per opere pubbliche costituiscono quindi uno degli strumenti più caratteristici della politica anti-congiunturale seguita dallo Stato nel 1953 allo scopo di integrare l'andamento dell'economia privata e di determinare un aumento della produzione ed un miglioramento della distribuzione del reddito nazionale. A tale proposito il Ministro del Bilancio ha rilevato che i Ministeri competenti hanno allo studio progetti esecutivi, indipendentemente dagli stanziamenti già ottenuti, tali da poter immediatamente intervenire qualora dovessero, contro ogni previsione, sopraggiungere momenti difficili.

Relativamente alle opere pubbliche, è inoltre da segnalare la funzione di evidente importanza che determinati Istituti autorizzati ad effettuare finanziamenti a lungo termine, fra i quali l'I.N.A., assolvono per rendere praticamente possibile la realizzazione delle opere stesse, la cui spesa grava sui bilanci dello Stato e degli Enti locali: fornire, cioè, i mezzi occorrenti per provvedere allo esecuzione dei lavori attraverso lo sconto delle annualità, normalmente trentennali, che lo Stato liquida agli Enti concessionari od appaltatori, in base allo stato di avanzamento dei lavori medesimi, oppure attraverso la concessione di mutui a Comuni, a Provincie ed a Consorzi di Bonifica.

L'imponente sviluppo degli investimenti non ha determinato alcun processo di inflazione, come è dimostrato dalla sostanziale stabilità del costo della vita e dei prezzi all'ingrosso: ciò che significa che il volume degli investimenti è stato corrispondente al volume del risparmio disponibile.

L'indice del costo della vita ha segnato nel 1953 una variazione in senso contrario a quello dell'indice dei prezzi all'ingrosso. L'indice del costo della vita è stato, infatti, nel 1953 (base 1938 = 1) di 56,54 rispetto a 53,46 nel 1952, mentre l'indice generale dei prezzi all'ingrosso, è stato nel 1953 di 52,50 rispetto a 52,70 del 1952. Tenuto conto delle variazioni opposte dei due indici, si può affermare che nel 1953 il potere di acquisto della lira è rimasto quasi invariato rispetto al 1952.

L'ammontare dei depositi fiduciari presso le Agenzie di credito e l'Amministrazione Postale che hanno raggiunto, al 31 dicembre 1953, 3.156

miliardi, con un aumento di 504 miliardi rispetto al 31 dicembre 1952, e l'esito del prestito recentemente chiuso con 174 miliardi di sottoscrizioni in danaro fresco, con un aumento di 36 miliardi rispetto a quello del gennaio 1953, costituiscono un'ulteriore conferma della stabilità monetaria.

Il punto più delicato della situazione economica è costituito dalla bilancia dei pagamenti. Nel 1953 ai 1.497 miliardi di lire di importazioni, corrispondono 930 miliardi di esportazioni, con un disavanzo di 567 miliardi: il ricavo delle esportazioni copre cioè solo il 62,1% delle importazioni costituite, nella massima parte, da prodotti e materie indispensabili al mantenimento del livello di vita e dello sviluppo della produzione nazionale. Ne deriva come conseguenza che una limitazione delle importazioni significherebbe riduzione dei consumi interni e degli investimenti. Pertanto l'unica via da seguire per ottenere un sostanziale miglioramento della bilancia commerciale è quella d'incrementare l'esportazione. I provvedimenti in corso di approvazione per lo sgravio fiscale a favore delle esportazioni e quelli già emanati sull'assicurazione dei crediti all'esportazione soggetti a rischi speciali (la cui garanzia è stata assunta, com'è noto, dall'I.N.A. per conto dello Stato) e sul finanziamento di crediti a medio termine, derivanti da esportazioni relative a forniture speciali, costituiscono validi strumenti diretti a correggere lo squilibrio della bilancia commerciale.

Altro elemento che ha caratterizzato l'economia italiana nel 1953 è quello riguardante i trasferimenti di reddito operanti per fini sociali, a seguito dell'azione svolta dallo Stato e dagli altri enti pubblici e privati per migliorare le condizioni di vita dei lavoratori. Tali trasferimenti si possono considerare nel complesso dell'ordine di grandezza di 1.500 miliardi e fra essi rientrano, oltre le varie forme di assistenza sociale e previdenziale, i cantieri di lavoro, la redistribuzione di reddito effettuata attraverso l'I.N.A.-Casa e la redistribuzione di reddito originata dalla differenza tra fitti bloccati e fitti liberi.

A conclusione del rapido e sommaro sguardo sull'attuale situazione economica del Paese, possiamo affermare che i risultati conseguiti nel 1953 e la sana politica economica in atto costituiscono una solida e sicura base per una più accentuata ripresa

Continua a pag. 12



Botta e risposta sulla pubblicità assicurativa

Il posto di prim'ordine che la pubblicità è venuta prendendo tra le attività umane, fino ad assurgere, da accessoria di altre, ad attività a sè stante e condizionante le altre nel loro esplicarsi od espandersi, esige che anche da parte degli assicuratori essa sia sempre considerata con la debita attenzione. I quesiti che seguono sono appunto rivolti a richiamare — ove ce ne fosse bisogno — l'attenzione di tutti gli Agenti Generali sull'apporto che la pubblicità è in grado di conferire all'esercizio delle assicurazioni libere.

1° - Per « vendere » le assicurazioni occorre fare la pubblicità?

La risposta affermativa a tale quesito dovrebbe riscuotere il generale consenso. Oggi, infatti, non esiste attività commerciale, nemmeno monopolistica, che non si giovi dell'ausilio del veicolo pubblicitario, sul quale le merci vengono convogliate e, nella forma ritenuta più attraente, esposte al pubblico dei compratori. E si tratta sempre di merci per le quali esiste una domanda esplicita anche se generica, che deve essere soltanto sollecitata e indirizzata verso quel determinato prodotto o quella determinata marca o ditta. Invece le assicurazioni non costituiscono merce di solito richiesta dai compratori, i quali solo raramente ed eccezionalmente si fanno parte diligente per recarsi, di loro spontanea volontà, allo sportello di un'Agenzia di assicurazioni per chiedere informazioni e sottoscrivere proposte. E' noto, invece, che non mancano tra gli assicuratori quelli che credono non necessaria la pubblicità e considerano male speso il denaro impiegato per svolgerla. Costoro ritengono ed affermano che in assicurazione per la raccolta degli affari sia sufficiente il lavoro del produttore, trattandosi di compiere un'opera paziente e lunga di persuasione della singola persona, più che di divulgare un concetto tra il pubblico.

Ci troviamo evidentemente di fronte ad un pregiudizio, che dovrebbe cadere dinanzi alla realtà dei fatti quale è dato di riscontrare nei Paesi ove le assicurazioni sono più diffuse. In tali Paesi la pubblicità assicurativa è altrettanto intensa quanto la pubblicità commerciale dei prodotti di largo consumo. La maggiore diffusione delle assicurazioni dipende

dal concorso di più fattori, uno dei quali è costituito dalla pubblicità, alla quale singolarmente ed anche collettivamente fanno ricorso tutte le imprese assicuratrici.

2° - Chi deve fare la pubblicità assicurativa?

L'esercizio delle assicurazioni si appoggia ovunque su uno schema strutturale comune ad altri settori dell'attività economica: una organizzazione centrale, una organizzazione periferica. La pubblicità di una Azienda non è, di solito, incombenza esclusiva dell'una o dell'altra organizzazione, ma una esigenza ed un dovere tanto dell'una quanto della altra. Nel nostro caso, la pubblicità non è una iniziativa della sola Direzione Generale, ma, dato anche il sistema dell'appalto col quale vengono gestite le Agenzie Generali, è anche un compito degli Agenti, come del resto prevede il Capitolato vigente.

3° - Quale è l'« optimum » quantitativo della pubblicità assicurativa?

Non è facile rispondere a questa domanda, che coinvolge la valutazione simultanea di molti elementi eterogenei ed anche discordanti tra loro. Se, da un lato, sarebbe vantaggioso spingere al massimo, per intensità ed estensione, la pubblicità, non si può, dall'altro, non tener conto delle esigenze di bilancio. Non sono del tutto fuori della realtà le crisi aziendali determinate dall'aver ecceduto nelle spese pubblicitarie. Se è deplorabile il non fare o il fare troppo poco uso della pubblicità, altrettanto lo sarebbe il sopravvalutarla e quindi l'abusarne. Nel caso della assicurazione sulla vita, peraltro, trattandosi di una operazione ancora poco conosciuta o, quel che è peggio, mal conosciuta, è necessario unire alla pubblicità vera e propria anche la propaganda e la divulgazione dei concetti di « previdenza », di « risparmio assicurativo », etc. considerati in sè. Ed allora ne consegue che l'« optimum » quantitativo della pubblicità assicurativa è condizionato anche dalla maggiore o minore presa che la propaganda ha fatto sull'opinione pubblica in genere. Se, ad es., in America o in Inghilterra, tanto per citare due Paesi nei quali l'assicurazione sulla vita è più

diffusa, praticamente non c'è bisogno di « propagandare » la previdenza assicurativa, perchè il concetto vi è altrettanto noto quanto lo sarebbe da noi quello del risparmio, ed occorre soltanto fare della buona pubblicità a favore delle singole Imprese operanti in concorrenza sul mercato, in Italia, invece, la propaganda della previdenza assicurativa deve essere ancora realizzata col massimo vigore, essendo noi ben lontani dall'aver il concetto previdenziale altrettanto familiare quanto quello del risparmio; la « pubblicità assicurativa » può quindi aver presa solo ed in quanto sarà preceduta e accompagnata dalla « propaganda assicurativa », alla quale dovrà sempre fare riferimento.

4° - Quali delle forme pubblicitarie più in uso sono da preferire nel settore assicurativo?

Anche la risposta a questo quesito coinvolge una valutazione di costi che può influenzare le singole scelte. Talune costosissime forme pubblicitarie finiscono, infatti, con l'escludersi da sè anche nei confronti del più cospicuo « budget » pubblicitario. Non esiste, tuttavia, per le assicurazioni private, una forma di pubblicità che emerga sulle altre per efficacia. Come in genere si verifica, l'« optimum » qualitativo in pubblicità non è collegato con questa o quella forma, ma col sapiente « dosaggio » delle varie forme e con la tempestività nell'impiego di ciascuna di esse. L'uso di un solo veicolo pubblicitario, nella complessità della vita moderna, non può condurre alla meta che ci proponiamo di raggiungere. Da sole, nè la pubblicità inserzionistica, nè quella radiofonica e televisiva, nè quella cinematografica, nè le affissioni, nè la pubblicità diretta, nè le vetrine, nè gli « stand » nelle Fiere, nè gli oggetti regalo, nè i concorsi a premio, costituiscono forme pubblicitarie sufficientemente valide, se non sono inquadrati in un programma. Il nostro Ente ha sempre avuto un suo programma di pubblicità, che in questi ultimi anni è venuto progressivamente completandosi con nuovi mezzi e nuove forme.

Nel nostro programma, accanto ad una adeguata presenza sulla stampa mediante note, notizie, comunicati ed

inserzioni, sono comprese le tradizionali forme che vanno dai calendari alle pubblicazioni illustrate, dalle agende agli opuscoli ed ai pieghevoli, dal libro per la casa ai quaderni per i ragazzi, dalla partecipazione alle Fiere alle vetrine, dai concorsi a premio agli oggetti réclame, dai manifesti ai cartelli da tavolo o da parete, etc. E già sono allo studio altre forme che allargheranno ancora di più il nostro orizzonte pubblicitario e consentiranno di penetrare capillarmente in tutti i ceti ed in tutti gli ambienti.

5° - E' sufficiente la pubblicità che si sta svolgendo?

Se si considera lo stato delle assicurazioni private, e dell'assicurazione sulla vita in particolare, quale si registra ancor oggi nel nostro Paese, e lo si raffronta con quello esistente in altri Paesi, constateremo che lo svantaggio è enorme e non eliminabile in un breve lasso di tempo. Solo nel settore dei rami elementari si è riusciti a raggiungere in Italia il livello prebellico, mentre in quello del ramo vita ci si trova ancora a metà strada rispetto all'anteguerra. Nè è a dire che prima della guerra l'assicurazione sulla vita avesse raggiunto nel nostro Paese un livello considerevole. Il cammino da percorrere è, dunque, lunghissimo ed occorrono molti anni ancora non tanto per riguadagnare tutto il terreno perduto, quanto per raggiungere posizioni apprezzabili. Se ne dovrebbe desumere che il fabbisogno di propaganda e di pubblicità per l'assicurazione sulla vita è pressochè illimitato e che, di conseguenza, la pubblicità finora fatta è del tutto insufficiente. Ma non si può esattamente definire la situazione alla luce di questo ragionamento, perchè anche una campagna pubblicitaria in grande stile e con ampio sfoggio di mezzi non avrebbe il magico potere di cambiare di punto in bianco l'atteggiamento degli italiani nei confronti della previdenza assicurativa. Per togliere dalla loro mentalità la secolare sedimentazione del pregiudizio e della prevenzione, per combattere efficacemente l'ignoranza, per gettare nelle coscienze più preparate a riceverlo il buon seme della previdenza, per far sì che fruttifici e si formi la virtù del risparmio assicurativo, occorre un'opera paziente, costante, duratura, e in quest'opera la funzione della pubblicità non può essere sopravvalutata.

Ma non può nemmeno, come di solito avviene, essere sottovalutata

è, se ci si dovesse avvedere che oggi si fa troppo poco, non si deve frapporre alcun indugio nel decidersi a fare di più. E siccome il rimprovero che oggi ci si può muovere non riguarda il primo, ma il secondo caso, è opportuno che ciascuno faccia un esame di coscienza e veda se ha veramente fatto del suo meglio. Questo discorso si rivolge a tutti, perchè tutti, al centro e alla periferia, hanno da domandarsi se la loro attività produttiva è stata adeguatamente preparata ed accompagnata dalla azione propagandistica e pubblicitaria. Al centro si fa. Molto o poco che sia, ma si fa. Si può dire la stessa cosa della periferia? Purtroppo, non per tutti, ma solo per alcuni. Questo bollettino ha cercato di dar conto di tutte le iniziative propagandistiche e pubblicitarie che sono state realizzate dalle Agenzie Generali da un anno in qua, ma quante le lacune che si riscontrano! Accanto a poche Agenzie Generali, tra grandi e piccole, che si distinguono per numero, mole e qualità di realizzazioni, troppe ve ne sono delle quali non si sa nulla. E' vero che l'omissione della segnalazione non sempre vuol dire mancanza di iniziativa, ma, anche dopo fatte le necessarie aggiunte e rettifiche, l'elenco delle Agenzie Generali che si sono poste in concreto il problema di una pubblicità locale è ben lontano dall'essere completo. Non vogliamo di proposito far nomi nè in un senso, nè nell'altro, perchè questa messa a punto non vuol essere una recriminazione, ma soltanto la denuncia di una situazione che è bene modificare in meglio.

6° - Come si dovrebbe integrare e sviluppare la pubblicità in atto?

Innanzitutto valorizzando localmente le iniziative della Direzione Generale. Ogni realizzazione pubblicitaria del Centro rimarrebbe del tutto o in gran parte sterile, ove non venisse utilizzata e fatta propria dalla periferia. A che varrebbe allestire pubblicazioni di propaganda ben fatte e in bella veste, se poi queste non dovessero giungere nelle mani di chi — produttori, agenti locali, etc. — le deve poi utilizzare per il suo lavoro? Che giovamento recherebbe all'Azienda la pubblicazione di manifesti magnifici, che invitano tutti ed in tutte le lingue ad assicurarsi, se poi questi, anzichè essere esposti al pubblico, venissero gelosamente custoditi in un armadio per poi finire al macero? A che pro allestire calendari, agende od altri con-

simili oggetti se poi la distribuzione non dovesse essere effettuata con criteri strettamente propagandistici? A che vale impostare attività che dovrebbero essere fatte largamente conoscere anche attraverso la stampa, quando la stampa locale le ignora perchè non c'è chi provveda a farne dare notizia? Non sono, queste, domande peregrine, perchè le risposte potrebbero essere date con larga citazione di casi concreti.

In secondo luogo, appoggiando la attività propagandistica e pubblicitaria della Direzione Generale con iniziative analoghe e complementari. Se, infatti, la Direzione Generale, che ha il compito di realizzare un programma territorialmente esteso a tutta la Nazione, deve mantenersi su un piano generico, spetta poi alle Agenzie Generali specificare per la propria circoscrizione e per il proprio pubblico il significato di ciascuna realizzazione. Ad es. la Direzione Generale potrà in un'inserzione pubblicitaria invitare il pubblico a rivolgersi alle proprie Agenzie Generali e locali per informazioni e preventivi. Spetterà a ciascuna Agenzia Generale integrare l'indicazione generica fatta dalla Direzione Generale, con la specificazione degli indirizzi di rispettiva competenza.

In terzo luogo, studiando e realizzando un proprio programma pubblicitario originale, che, sempre tenendo conto di quanto già è compreso nel programma della Direzione Generale, lo integri con appropriate forme, ivi non comprese, anche perchè meno realizzabili su scala nazionale. Esemplificare in questo settore sarebbe troppo lungo e si rischierebbe di essere frammentari e incompleti. La descrizione di talune di esse fatta in precedenti fascicoli del Bollettino può comunque già fornire un'idea e la fertile inventiva di ciascun Agente Generale può trovare quel che più occorre caso per caso.

Queste brevi note non hanno la pretesa di esaurire il complesso argomento che sappiamo prestarsi ad innumerevoli sviluppi. Hanno invece lo scopo di aprire un colloquio che, più che di parole, vorremmo sostanziato dai fatti. Quei fatti che solo gli Agenti Generali dell'I.N.A., quando vogliono — e siamo sicuri che lo vogliono sempre — sanno concretare anche nel settore della pubblicità. « Cronache dell'I.N.A. » sono pronte anche ad aumentare le pagine, per dar conto della loro attività propagandistica e pubblicitaria.

LE PUBBLICAZIONI DI PROPAGANDA NEI GIUDIZI DEGLI AGENTI LOCALI

L'invito ad esprimere il proprio giudizio sulle due pubblicazioni dell'I.N.A. « Inchiesta su alcune opinioni personali » e « Donare » e sull'efficacia propagandistica di esse, rivolto agli Agenti locali nei numeri 7 e 8 di « Cronache », è stato accolto con vivo interesse, come dimostrano le numerose lettere che ci sono pervenute.

Il Concorso è stato rivolto agli Agenti locali, che in numero assai rilevante adempiono, nella organizzazione periferica, ad una funzione di penetrazione capillare veramente importante ai fini della produzione, e che hanno modo di avvicinare per il loro lavoro le persone delle più svariate condizioni sociali. Perciò, oltre ai nomi e alla graduatoria dei vincitori desideriamo far conoscere anche i giudizi e le osservazioni più significative, frutto dell'esperienza acquisita, nel lavoro e nel contatto con il pubblico, da alcuni nostri Agenti locali, partecipanti al concorso stesso.

In particolare, il Concorso richiedeva che venisse espresso dagli Agenti il parere su quattro quesiti relativi alle pubblicazioni propagandistiche « Inchiesta » e « Donare »: 1) Conoscenza di esse da parte degli Agenti - 2) Efficacia propagandistica - 3) Gradimento del pubblico - 4) Loro utilità ai fini della produzione.

Per l'altra interessante pubblicazione propagandistica « Prevedere » non si è richiesto il parere degli Agenti perchè ad essa non è stata data finora notevole diffusione.

Conoscenza delle pubblicazioni

Dalle risposte pervenute relative al primo quesito, si è dovuto rilevare che non tutti gli Agenti erano a conoscenza delle pubblicazioni stesse. Alcuni hanno lamentato di esserne venuti in possesso con molto ritardo e solo di una copia, altri hanno fatto rilevare la scarsa diffusione delle due pregevoli pubblicazioni, e specialmente di « Donare », ancora poco conosciuta dal pubblico, augurandosi che ad essi vengano concesse speciali facilitazioni per l'acquisto e la diffusione delle pubblicazioni propagandistiche.

La maggior parte degli Agenti, però, ha avuto modo di conoscere ed apprezzare « Inchiesta » e « Donare », e i giudizi sono stati in generale favorevolissimi, sia per la forma nuova di pubblicità, sia per la veste elegante e signorile con la quale questa pubblicità è stata offerta alla massa del pubblico.

L'efficacia propagandistica

L'efficacia propagandistica delle due pubblicazioni è stata in genere ampiamente constatata da tutti coloro che hanno scritto. Le bellissime illustrazioni, la ricchezza tipografica, la pubblicità sobria e simpatica, il motivo propagandistico efficace e indovinato, hanno ottimamente propagandato il concetto della previdenza assicurativa e le possibilità di attuare questo concetto offerte dall'I.N.A.

« Donare » e « Inchiesta » hanno indubbiamente, a giudizio concorde, in largo modo contribuito a diffondere nelle diverse classi sociali le iniziative dell'I.N.A. con una forma di propaganda, scrive il Sig. Giuseppe Ferris, Agente di Pieris (Gorizia) « discreta, piacevole, e quasi istruttiva, che colpisce favorevolmente il lettore attraverso una serie di immagini, fotografie e didascalie che rimangono impresse ».

Le due pubblicazioni, asserisce il Sig. Orazio Bindi, Agente di Monsummano Terme, « sono due mezzi indovinatissimi per penetrare nell'animo degli assicurandi ».

A proposito di « Donare » il Prof. Armando Paoloni, Agente locale di Cortona, scrive che « è un'opera « tempista ». Aggettivo questo che affibbiato a un'opera d'arte o di letteratura, suonerebbe condanna, ma che, attribuito a una opera di carattere pubblicitario, è la massima lode alla quale essa possa aspirare ».

Anche la pubblicazione « Inchiesta » è stata assai apprezzata, dal punto di vista propagandistico dagli Agenti locali, che l'hanno trovata, per un particolare aspetto - la pubblicità affidata ai visini dei bimbi - molto rispondente ai fini pubblicitari.

« Inchiesta su alcune opinioni personali » mi offre gradita occasione di esprimervi tutta la mia profonda

ammirazione » - scrive il Sig. Zaccaria Mari e continua: « Le fotografie sono assai carine e riuscite, è una gioia e un godimento nell'ammirare tanti volti innocenti, allegri, pensosi, tristi con lo sguardo fissato nel vuoto ».

« Inchiesta » è un mezzo efficace di propaganda perchè « è affidata non come il solito a « personaggi » più o meno noti, ma a bei bambini, che rispondono con l'espressione del loro visetto. È maniera nuova, piacevole, divertente » scrive il Sig. Vinciguerra, Agente di S. Agata di Puglia.

Il carattere diverso delle due pubblicazioni e la possibilità di maggiore comprensione di « Inchiesta » da parte di un più largo ceto di persone, fanno giudicare al Sig. Pastorino Mino, Agente di Masone, questa pubblicazione, a differenza dell'altra, di maggiore efficacia propagandistica perchè « bene accetta per la studiata comicità delle domande a cui risponde in modo fotograficamente reale il soggetto e si arriva facilmente al finale propagandistico con la naturale disposizione visiva e concettuale, che rende positivamente propensi ad assicurarsi ».

Gradimento del pubblico

Per quanto riguarda il gradimento del pubblico verso le due pubblicazioni tutti gli Agenti locali sono stati concordi nel constatare la più viva ammirazione verso di esse, ad eccezione di quegli Agenti residenti in piccoli Centri di campagna che hanno rilevato, per « Donare », una certa giustificata incomprensione da parte delle persone di modesta cultura e gusti, tra le quali svolgono la propaganda assicurativa.

« Donare », a giudizio concorde, ha incontrato la più incondizionata ammirazione della classe intellettuale. La ricca veste tipografica, le appropriate didascalie, l'idea originale della storia del dono attraverso i secoli, hanno fatto apprezzare dalle persone colte e studiose la pubblicazione « Donare », mentre « Inchiesta » ha incontrato largo favore specialmente tra i genitori che nel sorriso e nelle diverse espressioni dei bimbi fotografati hanno ritrovato il dolce sorriso dei loro piccoli.

« La prima reazione è stata quasi di meraviglia », scrive il Prof. Paoloni - « Infatti tutti erano abituati a considerare le compagnie di assicurazione solo dal punto di vista commerciale e affaristico ed erano ben lungi dall'immaginare che in simili orga-

nizzazioni potesse anche sopravvivere un senso intelligente della cultura e dell'arte».

Per quanto riguarda «Donare», continua il Prof. Paoloni «tutti hanno trovato belle le riproduzioni di quadri e di opere d'arte, particolarmente interessanti le riproduzioni di stampe e incisioni piuttosto rare, e molto suggestive le illustrazioni delle favole».

Questo per quanto si riferisce alla parte figurativa.

Ma anche la parte espositiva e didascalica è stata bene apprezzata per quella sottile vena di umorismo che permea tutta l'opera e giunge a mettere in evidenza come i gusti, le abitudini, le esigenze si siano evoluti e trasformati attraverso i tempi, fino ad arrivare alla forma pratica e di immediata utilità, imposta dalla nostra epoca, senza dubbio infinitamente più razionale e più aderente alla realtà di qualsiasi altra.

Per la pubblicazione «Inchiesta», credo di poter asserire, sulla base delle mie esperienze, che essa ha avuto una lusinghiera accoglienza particolarmente nel mondo femminile al di fuori di ogni criterio discriminativo culturale».

Alla Fiera di Milano dello scorso anno le due pubblicazioni hanno avuto un grande successo. Ce lo comunica il Sig. Angelo Pettenati, Agente addetto allo Stand I.N.A. della Fiera stessa: «Le richieste, sia per consegna immediata, sia a mezzo cartolina, sono state tali e tante che solo grazie alla perfetta organizzazione del nostro Ispettorato Regionale, si è potuto far fronte e tutti accontentare».

«È una forma di propaganda che non stanca chi la legge, abituato a subire un'aggressiva pubblicità quotidiana che parecchie volte rifiuta. Entrano nelle case come libri da conservare le pubblicazioni dell'I.N.A., e non come carta da cestinare», scrive il Sig. Giuseppe Farris.

Utilità ai fini della produzione

Anche rimarchevole appare l'utilità delle pubblicazioni ai fini della produzione. L'Agente locale di Lavagna, Sig. Chierchia, assicura di aver avuto assai facilitato il suo compito nel lavoro tra le maestre dopo aver fatto loro conoscere «Donare».

«La pubblicazione ha maggiormente interessato la classe intellettuale. Cito il caso dei maestri: quando «Donare» è stato distribuito agli insegnanti delle scuole ha portato i

snoi frutti. Le maestre hanno incitato le famiglie ad assicurare i loro figli, e sono state fatte diverse Polizze libere della Scuola, che domani potranno essere trasformate nella forma più redditizia. Non è facile persuadere le maestre a fare delle lezioni di propaganda. Le ho trovate sempre restie; ma «Donare» ha fatto il miracolo».

La pubblicazione «Donare» è indubbiamente buona, ci dice il Prof. Paoloni, «buona come mezzo di avanscoperta e di penetrazione in un clima di simpatia, nell'ambiente intellettuale, dove a volte più forte è la diffidenza e più ragionata l'opposizione».

È una voce concorde nel riconoscere che l'elevato tono e il buon gusto della propaganda fatta attraverso le due pubblicazioni ha portato ottimo frutto ai fini della produzione.

LA RELAZIONE DELLA COMMISSIONE

L'anno 1954, il giorno 31 marzo, alle ore 16,30, negli Uffici della Presidenza:

si sono riuniti, nella loro qualità di componenti la Commissione per l'esame dei giudizi inviati dagli Agenti locali, a seguito del concorso sulle pubblicazioni di propaganda «Inchiesta» e «Donare», bandito da «Cronache dell'I.N.A.» (vedi fascicolo n. 7 del novembre 1953), il Dott. Vittorio ORLANDI, il Dott. Salvatore MATRICARDI, il Dott. Stefano GUIDARELLI, il Prof. Alessandro GENTILI.

Aprè la seduta il Dott. Vittorio Orlandi, illustrando le finalità che l'I.N.A. ha inteso perseguire mediante il predetto Concorso.

Dopo aver preso atto del numero dei partecipanti al Concorso, la Commissione ha proceduto allo spoglio di ognuno dei giudizi inviati, con l'intesa che ad essi venisse attribuito il punteggio da parte di ciascun componente la Commissione.

Per tale punteggio la Commissione si è uniformata ai criteri indicati nel testo del bando di concorso, stabilendo, conseguentemente, che i premi dovessero essere attribuiti a quei concorrenti che, anche nella forma più semplice, avessero analizzato le due pubblicazioni a concorso sia nel loro contenuto propagandistico, sia dal punto di vista della loro utilità e diffusione fra il pubblico ai fini della produzione.

Sulla scorta di tali criteri si è potuto rilevare che non sempre i concorrenti avevano tenute presenti le due caratteristiche essenziali richieste dal Concorso per una efficace valutazione delle due predette pubblicazioni.

Peraltro, la Commissione ha rilevato con soddisfazione che taluni concorrenti avevano saputo rappresentare con chiarezza ed efficacia la indagine che avevano condotto al riguardo.

Raccolte le votazioni emesse da ciascun componente la Commissione sul materiale in esame, si è proceduto a stabilire la graduatoria per l'assegnazione dei premi.

Sono, quindi, risultati vincitori nell'ordine:

1° - Prof. **Armando PAOLONI** - Agente locale di **Cortona (Arezzo)** vincitore del premio di L. 25.000.

2° - Sig. **Pietrangelo CHIERCHIA** - Agente locale di **Lavagna** vincitore del premio di L. 20.000.

Gli Agenti di Melegnano Sigg. Rossi e Radice, scrivono: «le immagini di «Inchiesta» sono immagini che parlano al cuore e ne offrono le chiavi al produttore» e continuano: «Donare» è una pubblicazione che eleva il tono della offerta di una polizza di assicurazione vita . . . l'assicurando che, naturalmente ha le possibilità economiche, viene preso dal «pudore» di trattare «capitali modesti». Il piano della trattativa raggiunge almeno il doppio del capitale assicurabile attraverso la normale trattativa, non preceduta dall'offerta di questa rara pubblicazione».

Proposte e consigli

Dalle lettere pervenute ci è senza dubbio evidente che gli Agenti locali hanno compreso l'utilità delle pubblicazioni «Donare» e «Inchiesta» ai fini della propaganda assicurativa,

(Continua a pag. 15)

- 3° - Sig. **Zaccaria MARI** - Agente locale di **Castelluccio Valmaggiore (Foggia)** vincitore del premio di L. 15.000.
- 4° - Sigg. **ROSSI & RADICE** - Agenti locali di **Melegnano** vincitori insieme del premio di L. 10.000.
- 5° - Sig. **Francesco MAGRINI** - Agente locale di **Monticiano** vincitore del premio di L. 10.000.
- 6° - Prof. **Giuseppe CRISTINI** - Agente locale di **Veroli (Frosinone)** vincitore del premio di L. 10.000.
- 7° - Sig. **Mario PASSERI** - Agente locale di **S. Maria degli Angeli (Foligno)** vincitore del premio di L. 10.000.
- 8° - Sig. **Giuseppe FARRIS** - Agente locale di **Pieris (Gorizia)** vincitore del premio di L. 10.000.
- 9° - Sig. **Francesco LEONE** - Agente locale di **Cianciana (Agrigento)** vincitore del premio di L. 10.000.
- 10° - Sig. **Mino PASTORINO** - Agente locale di **Masone (Genova)** vincitore del premio di L. 10.000.
- 11° - Sig. **Paolo FOSSATI** - Agente locale di **Gavi (Alessandria)** vincitore del premio di L. 10.000.
- 12° - Sig. **Giovanni CAROPPO** - Agente locale di **Matino (Lecce)** vincitore del premio di L. 10.000.
- 13° - Sig. **Orazio BINDI** - Agente locale di **Monsummano Terme (Lucca)** vincitore del premio di L. 10.000.

La Commissione, pur non avendo a disposizione altri premi da aggiudicare, ritiene tuttavia opportuno di dover segnalare anche le risposte inviate dai seguenti concorrenti:

Sig. **Giovanni Battista GAMBETTA** - Agente locale di **Nizza Monferrato (Asti)**; Sig. **Ugo MASSIMILLA** - Agente locale di **Belvedere Marittimo (Cosenza)**; Sig. **Angelo BORDONALI** - Agente locale di **Gualtieri (Reggio Emilia)**; Sig. **Rosolino DI MARCO** - Agente locale di **Sciaccia (Agrigento)**; Sig. **Attilio VERZOTTO** - Agente locale di **Cittadella (Padova)**.

La Commissione, ultimati i lavori di spoglio e di attribuzione dei premi alle ore 19,30, ha redatto in unica copia autentica il presente verbale, letto, approvato e sottoscritto da tutti i componenti.

F.to Vittorio ORLANDI
» Salvatore MATRICARDI
» Stefano GUIDARELLI
» Alessandro GENTILI



CONCORSO VETRINE TRA LE AGENZIE GENERALI

La dotazione dei premi è costituita da 4 automobili e 9 lambrette - Il concorso si espletterà nel mese di maggio ed è aperto a tutte le Agenzie Generali

La Direzione Generale ha indetto un concorso, fra tutte le Agenzie Generali, per le migliori vetrine pubblicitarie che sappiano suscitare l'interesse del pubblico sull'assicurazione vita e su tutte le varie attività che lo Istituto esplica nel settore previdenziale e sociale.

L'iniziativa, oltre allo scopo pubblicitario generico, mira specificatamente ad un fine utilitario per l'incremento della produzione.

Le norme del concorso si preoccupano di lasciare ampia facoltà, a ciascuna Agenzia Generale partecipante, di procedere all'allestimento della propria vetrina secondo i criteri propagandistici che riterrà più idonei. Pertanto non vengono poste limitazioni sui mezzi intesi a richiamare l'attenzione del pubblico con grafici, fotografie, disegni, diagrammi, mezzi meccanici, ecc.

Le Agenzie Generali possono allestire vetrine in una sola località, o più vetrine in località diverse. Nel primo caso la valutazione sarà fatta in base ad un criterio unitario, senza che peraltro possa verificarsi un accumularsi di premi. Per più vetrine allestite in centri diversi della giurisdizione di una stessa Agenzia Generale, potrà al massimo essere concesso uno dei primi quattro premi, con la possibilità di vincere anche uno dei premi successivi al quarto. Costituirà ad ogni modo titolo di maggior merito l'aver allestito due o più vetrine in una sola località o in località diverse, fermi restando i criteri per quanto riguarda l'assegnazione di uno o più premi.

Poichè alcune Agenzie Generali sono sprovviste di vetrine, è data la possibilità ad esse di prendere parte al concorso procedendo all'allestimento di vetrine pubblicitarie nei negozi centrali della stessa città, oppure attraverso mostre da organizzarsi nell'interno delle Agenzie Generali stesse, o presso Agenzie di città o principali.

E' opportuno porre in rilievo che il criterio di valutazione si baserà sui particolari ostacoli che talune Agenzie Generali dovranno superare in rapporto alla sfavorevole ubicazione delle loro sedi.

Ed appunto per questo la Commissione giudicatrice terrà soprattutto conto della originalità delle idee, anche quando difficoltà obiettive abbiano impedito la loro migliore realizzazione.

Il termine per la partecipazione al concorso è fissato per il 30 aprile, mentre le vetrine dovranno essere approntate entro e non oltre il 1° maggio e dovranno rimanere allestite per una durata non inferiore a giorni 30.

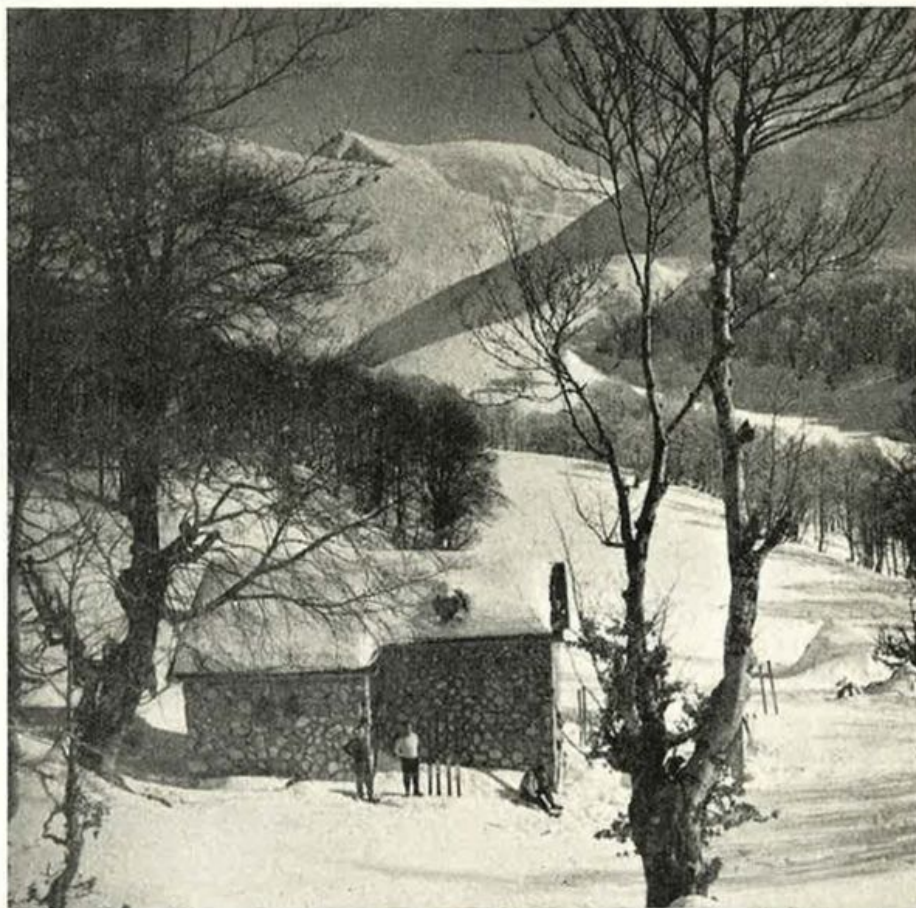
I premi consisteranno in un'auto Fiat 1400, un'auto Fiat 1100, un'auto Fiat 500-C Giardinetta Belvedere, un'auto Fiat 500-C apribile e nove Lambrette 125-d complete di accessori.

La Commissione giudicatrice, che emetterà il suo verdetto insindacabile entro il 31 maggio, sarà così composta:

Presidente: Prof. **Roberto BRACCO**, Presidente INA - Componenti: Dr. **Marino MARINELLI**, Direttore Generale INA - Ing. **Gino CIPRIANI**, Direttore Servizi Tecnici Immobiliari INA - Dr. **Vittorio ORLANDI**, Capo Servizio Organizzazione INA - Prof. **Giuseppe FANTONI**, Presidente ANAGINA - Comm. **Costante PESSATO**, del Comitato ANAGINA - Comm. **Giuseppe MERENDI**, del Comitato ANAGINA.

La Commissione si avvarrà anche dei giudizi espressi da appositi incaricati che visiteranno tempestivamente le Agenzie che avranno preso parte al concorso.

L'esito del concorso verrà annunciato con apposita circolare e i premi verranno assegnati entro 15 giorni dalla data di compilazione del verbale della Commissione giudicatrice.



(Foto Peggion)

Una rigida coltre ha cancellato ogni segno di vita dalle verdi pendici dei monti e il volgere delle stagioni ha strappato dagli alberi i segni del loro rigoglio. Ma, scioltesi le nevi sotto il bacio del tiepido sole primaverile, i prati riemergeranno nello splendore della nuova fioritura ed i rami si inturgidiranno di innumerevoli promettenti gemme. La ricorrente vicenda della natura è anche la ricorrente vicenda della vita umana, contrassegnata da eventi avversi che la abbattano e la deprimono. Ma nella vita umana è ugualmente certo il risveglio, immane la ripresa, pur quando il danno prodotto sembri irreparabile, se un atto di previdenza compiuto nella verde stagione e nel rigoglio delle forze avrà tempestivamente creato le premesse per il sorgere di una nuova primavera dopo i rigori dell'inverno.

RESTAURI IN VIA D'AZEGLIO A BOLOGNA

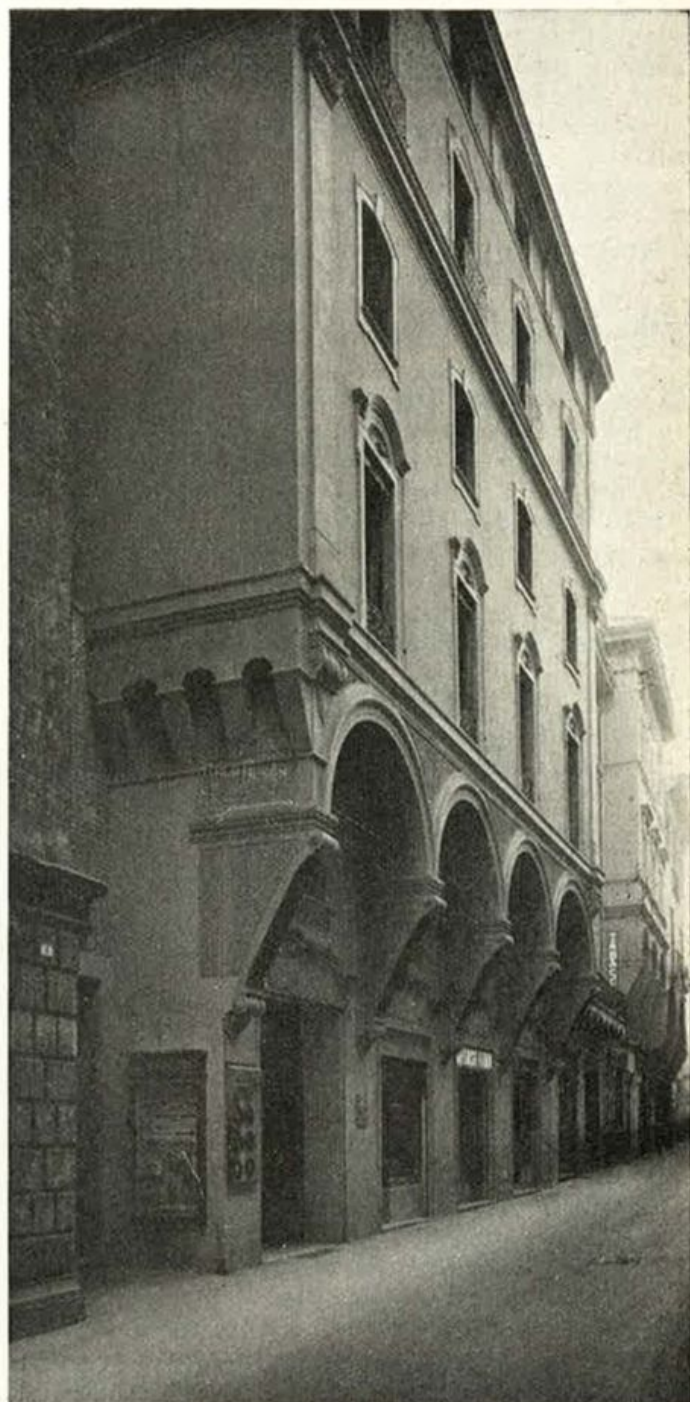
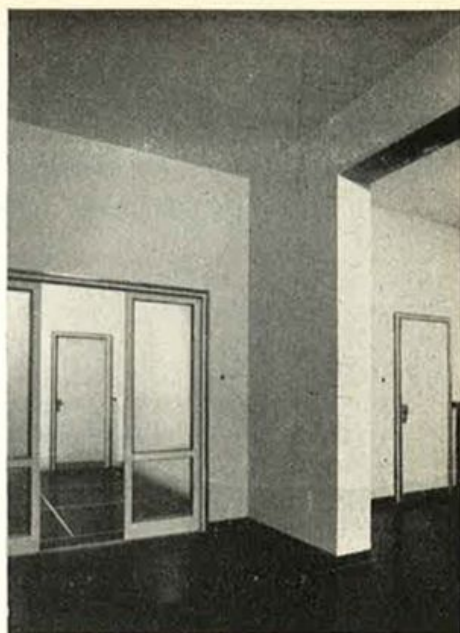


Nella centralissima Via D'Azeglio che rappresenta per Bologna ciò che è la Via Condotti per Roma, Via Montenapoleone per Milano, Via Porta S. Maria per Firenze, l'I.N.A. ha affrontato e condotto a termine il non facile restauro degli immobili che sorgono sul lato sinistro della strada, venendo dalla Piazza Maggiore, subito dopo il Palazzo dei Notai.

L'opera delicata, accurata, diligente del ripristino delle vecchie facciate mentre gli interni sono stati completamente vuotati e ricostruiti rendendoli moderni e luminosi, non

è stata certo facile impresa. Ma ancora una volta l'I.N.A. è riuscita nel difficile compito rinnovando completamente l'intero complesso, con manifesta soddisfazione degli Organi preposti alla tutela del patrimonio artistico di Bologna.

Il restauro ed il rinnovamento, iniziati nel maggio del 1950 e terminati nell'aprile del 1952, sono stati progettati e diretti con sensibilità di artista ed audacia di tecnico dall'Ing. Arch. Giovanni Farneschi, da vari decenni amministratore degli immobili dell'INA in Bologna.



**L'ASSICURAZIONE DI MERCI
TRASPORTATE A MEZZO
DI AUTOCARRI**

Il trasporto di merci a mezzo di autocarri è divenuto sempre più frequente negli ultimi anni, si che, parallelamente, ha acquistato una particolare attualità la garanzia assicurativa del rischio di tali trasporti. Consideriamo utile, pertanto, accennare alle caratteristiche essenziali della polizza.

La garanzia copre i danni dovuti ad avvenimenti imprevedibili, quali incendio (purchè non causato da autocombustione delle merci trasportate), inondazioni e nubifragi, frantumamento del terreno e di monti, tormento di neve e valanghe, caduta di corpi estranei sulla strada, rottura di ponti, sprofondamento di strade, ribaltamento del veicolo, sua caduta in acqua o precipizio, urto sia con altri veicoli che con corpi fissi o mobili qualsiasi, furto conseguente ad uno dei casi suddetti o se perpetrato con violenza o se dipendente dal furto dell'autoveicolo.

Sono anche comprese in garanzia le spese sostenute dall'assicurato, in conseguenza di uno dei suddetti avvenimenti, per salvare la merce assicurata o per farla proseguire, nei limiti del capitale assicurato e sino a concorrenza del valore della merce salvata.

Al contrario, esulano dalla garanzia i danni derivanti dalle operazioni di carico e scarico della merce, dal furto con destrezza e manomissione, quelli dovuti a guerre o scioperi o disposizioni di Autorità, per fatto del vettore o suoi dipendenti o per infedeltà di costoro, per guasto a qualunque organo del veicolo, o se dipendenti da vizio proprio della merce o da difetto di imballaggio.

I danni causati da influenza di temperatura, bagnamento, rottura, calaggio, ammanco, caduta dei colli e smarrimento possono essere compresi in garanzia mediante applicazione di soprapremi.

Naturalmente, la prestazione delle garanzie assicurative presuppone che l'impresa assicurata sia in regola con le disposizioni in vigore in materia di autotrasporti e che lo stivaggio e copertura delle merci siano effettuati perfettamente.

Le forme sotto le quali la garanzia può prestarsi sono le seguenti:

— *polizza per singole spedizioni*, quando l'impresa di autotrasporti di merci, per conto di terzi o per conto proprio, desidera garantire una singola spedizione;

— *polizza di abbonamento normale*, quando l'impresa garantisce tutte le sue spedizioni, per le quali si obbliga a comunicare di volta in volta la somma assicurata e il percorso;

— *polizza annuale con massimale fisso* o con diversi massimali fissi a seconda dei vari rischi (incendio, furti, incidenti stradali) per ogni automezzo-viaggio.

Essa può essere:

a) *a valore intero*, per cui i danni si risarciscono applicando la proporzionale tra il valore effettivo della merce trasportata ed il massimale assicurato.

b) *a primo rischio relativo*, per cui i danni vengono risarciti fino alla concorrenza del massimale assicurato senza la predetta «proporzionale» semprechè il valore effettivo della merce trasportata non superi il triplo del massimale assicurato.

c) *a primo rischio assoluto*, per cui i danni si risarciscono sino alla concorrenza del massimale assicurato, senza tenere conto di alcun rapporto o proporzionale.

— *polizza annuale con massimale*

giornaliero o combinazione di massimali riferiti ai diversi rischi (incendio, furti, incidenti stradali), nel qual caso l'assicuratore non può essere esposto in un solo giorno per una somma superiore al massimale stabilito in polizza, qualunque sia il numero degli automezzi in circolazione in quel giorno. La garanzia può essere a valore intero o a primo rischio assoluto.

Come si rileverà, le forme di assicurazione sono numerose, tali da soddisfare ogni particolare esigenza degli autotrasportatori.

Pertanto, riteniamo che non debba riuscire difficile convincerli a non correre in proprio dei rischi tanto gravi e, una volta convinti, a dare la preferenza a «Le Assicurazioni d'Italia».

Autotrasportatori ve ne sono ormai dovunque e, quindi, da ogni angolo d'Italia ci attendiamo polizze in buon numero.

GRAVE LUTTO DEL DIRETTORE GENERALE

Il 7 aprile è deceduto a La Spezia il fratello del Direttore Generale, Comm. Rag. Giuseppe Arcidiacono, Direttore della locale Sede del Credito Italiano.

Giungano al Dott. Arcidiacono le espressioni del vivo cordoglio di «Cronache dell'I.N.A.» per il doloroso lutto che lo ha colpito.

Non ci avevo pensato . . .

— *Devo congratularmi con Lei; sa che nella sua bella casetta non manca proprio nulla?*

— *Ma sapesse quanti anni di sacrifici e di lavoro ci sono voluti per metterla su*

— *Lo credo! Ma, eccola adesso proprietario di un arredamento che, tra mobili, biancheria e valori, vorrà qualche milioncino*

— *Non si faccia sentire dall'agente del fisco*

— *Ed il suo esercizio? Altro che qualche milioncino, quello. E, mi dica, se le rubassero non dico tutto, ma un bel po' di roba, cosa farebbe? Potrebbe acquistarne subito altrettanta? Temo di no, vero? E non facendolo, non pensa alle continue possibilità di litigi con Sua moglie in casa, al blocco della Sua attività, alle contrarietà di ogni genere cui andrebbe incontro? Segua il mio consiglio, sottoscriva una polizza furti.*

— *Furti! Ma proprio a me dovrebbero rubare?*

— *Perchè pensa forse che le probabilità siano tante poche? Ascolti: nel solo anno 1952 sono stati iniziati 266.697 procedimenti penali per furti, 3656 per rapine e 70.000 per altri reati contro il patrimonio. Il che vuol dire circa 600 procedimenti ogni 100 mila abitanti; e qualora, come è logico, si faccia la media non per abitante ma per nucleo familiare si sale ad oltre 2000. E senza considerare i furti non denunciati. E Lei se la sente di correre in proprio un tale rischio? Ma allora vuol dire che Lei è ricchissimo e che un danno di qualche milioncino non La scomoderebbe per nulla.*

— *Ma che dice? Ricchissimo io? Non si faccia sentire, non sparga questa voce Su, mi illustri una forma non troppo cara.*

— *E sia. Le illustrerò una forma non troppo cara. Ma voglio farle notare che ad assicurati parsimoniosi come Lei le compagnie di assicurazione hanno pagato, nel solo 1952, 445 milioni di lire per risarcimenti di danni da furto o rapina.*

ORDINAMENTO INTERNO DELLA SOCIETA'

Si rende noto che il Consiglio di Amministrazione, nella seduta del 18 marzo 1954, tenuto conto delle aumentate esigenze di lavoro nei vari settori della Società, ha approvato il seguente nuovo ordinamento interno:

DIRETTORE GENERALE
VICE DIRETTORE GENERALE
2 VICE DIRETTORI

- SEGRETERIA AFFARI GENERALI:** alle dirette dipendenze del Vice Direttore rag. Rinaldi Achille coadiuvato da un Capo Sezione (sig. na Lado Jolanda).
- PERSONALE — PROVVEDITORATO — ECONOMATO:** alle dirette dipendenze del Direttore Generale coadiuvato da un Capo Sezione (rag. Fumo Agostino).
- ORGANIZZAZIONE:** Ispettore I.N.A. comm. Bruni Bruno coadiuvato da un Capo Sezione (sig. na Depoli Dora).
- CENTRO MECCANOGRAFICO — STATISTICA — CASSA — AMMINISTRAZIONE IMMOBILI:** alle dirette dipendenze di un Vice Direttore (rag. Rinaldi Achille) coadiuvato da un Vice Capo Ufficio (sig. Di Galbo Antonio).
- RAGIONERIA:** un Ragioniere Capo (dott. Giancontieri Benedetto). — **Contabilità Generale:** Capo Sezione rag. Cadolini Emilio — **Riassicurazione Attiva:** Capo Sezione rag. Szaraga Giulia — **Riassicurazione Passiva:** Vice Capo Uff. sig. Malle Mario — **Contabilità Agenzie Nord:** Capo Sezione sig. Anzi Giuseppe — **Contabilità Agenzie Centro Merid.:** Capo Sezione sig. Malle Fedele — **Aeronautica:** Vice Capo Uff. rag. Menegazzo Nazzareno.
- RAMO INCENDIO:** un Dirigente (ing. Visioli Luigi) coadiuvato da due Capi Ufficio (sig. Zanier Mario e sig. Paccapelo Mariano). — **Assunzione rischi ordinari:** Capo Sezione rag. Knollseisen Oscar — **Assunzione furti:** Capo Sezione rag. Valentin Gino — **Portafoglio:** Vice Capo Uff. sig. Lombardi Mario — **Assunzione rischi industriali:** Capo Sezione Dr. Marangos Cleone — **Sinistri R. O. e R. I. — Furti:** Capo Sezione dott. Sandorfi Alessandro.
- RAMO INFORTUNI:** un Dirigente (comm. Forte Beniamino) coadiuvato da un Capo Ufficio (rag. Mauro Alberto). — **Assunzioni:** Vice Capo Uff. sig. Serdoz Alessandro — **Portafoglio:** Capo Sezione sig. Villino Luigi — **Sinistri del Nord:** Vice Capo Uff. dott. Chersi Vieri — **Sinistri Centro Meridionale:** Capo Sezione dott. Giustini Emerico.
- RAMO RESPONSABILITA' CIVILE:** un Dirigente (rag. Toso Mario) coadiuvato da due Capi Ufficio (sig. Martich Emidio e sig. Griffa Pietro). — **Assunzioni:** Capo Sezione sig. Treleani Aldo — **Portafoglio:** Vice Capo Uff. rag. Ranzato Mario — **Sinistri del Nord:** Vice Capo Uff. sig. Baldani Enrico — **Sinistri Centro Meridionale:** Capo Sezione sig. Luksich Renato.
- RAMO CAUZIONI:** un Dirigente (sig. Vanich Alberto) coadiuvato da un Capo Ufficio (sig. Ciani Giuseppe Luigi).
- RAMO TRASPORTI:** un Dirigente (dott. Salemi Paolo) coadiuvato da un Capo Uff. (sig. Gironcoli Silvio). — **Liquidazione Corpi:** Capo Sezione sig. Caputo Omero — **Liquidazione Merci:** Capo Sezione dott. Prell Mario — **Riassicurazione:** Capo Sezione rag. Patronaggio Paolo.
- L'assunzione dei rischi, data la particolare delicatezza del compito, resta affidata per la parte Corpi al Capo del Ramo e per la parte Merci al Capo Ufficio sig. Gironcoli Silvio.
- RAMO GRANDINE:** un Dirigente (comm. Fidora Nino Natale) coadiuvato da un Capo Ufficio (rag. Seuri Pietro).
- RAMO AERONAUTICO:** un Consulente Tecnico (ing. Fedace Giovanni).
- CORPO ISPETTIVO:** un Ispettore Superiore Amministrativo (Dirigente): comm. Armando Scarparza

ASSICURAZIONI DI RESPONSABILITA' CIVILE

Salvo poche eccezioni, quando si parla di responsabilità civile, si pensa in generale all'assicurazione degli automezzi, quasi non vi fossero altre forme, mentre la responsabilità civile è presente in infiniti altri casi delle mille vicende quotidiane e tutti vi possono incappare, per errore, distrazione, negligenza, fretta, imperizia, scarsa vigilanza, inosservanza di qualche legge, ecc.

L'assicurazione della responsabilità civile perciò potrebbe essere per gli agenti una miniera inesauribile di affari, un campo vastissimo da sfruttare vantaggiosamente, anche perchè tutte, o quasi, le forme di responsabilità civile sono considerate agli effetti provvigionali di carattere preferito. Il tornaconto immediato non è d'altra parte disgiunto dal minor lavoro che comportano i contratti di questo ramo, in quanto per essi si verifica una minor frequenza di sinistri.

Gli Agenti, in genere, dimostrano una scarsa inclinazione per il lavoro

in queste forme di sicurezza, che non hanno fino ad ora il meritato sviluppo, mentre sarebbe proficuo per tutti dedicarvi una maggiore attenzione.

Le tariffe illustrano le varie forme della assicurazione responsabilità civile, fornendo anche istruzioni per la copertura dei diversi rischi. Agli Agenti generali non sfuggirà l'importante sviluppo che potrebbe assumere questo lavoro, al di fuori del troppo sfruttato, pesante e poco gradito rischio R. C. Automezzi.

Non c'è individuo e non c'è fatto umano che non possa essere soggetto ed oggetto di una responsabilità verso i terzi e quindi un produttore di affari, che intelligentemente si specializzasse in questo vastissimo quanto trascurato campo, non mancherebbe di mietere i più brillanti risultati.

Gli Agenti, in questi momenti di saturazione e di carenza di affari preferiti nelle forme più usuali ci riflettano!

GARA DI PRODUZIONE

Sono stati chiusi in questi giorni i conteggi relativi alla gara di produzione indetta dall'Ispettorato di Bologna tra i collaboratori periferici (sub-agenti e produttori) delle agenzie generali dell'Emilia-Romagna.

Sono stati premiati, per aver presentato il maggior numero di contratti poliennali e la più elevata cifra di premi, il geom. Ildebrando Pezzoli sub-agente di Argenta (agenzia generale di Ferrara) ed il sig. Gino Borelli sub-agente di Rimini (agenzia generale di Forlì).

In una precedente gara nella stessa zona, erano risultati vincitori i produttori Ugo Fereoli dell'agenzia generale di Parma e Nello Nironi dell'agenzia generale di Reggio Emilia.

Queste gare, che hanno lo scopo di stimolare la produzione, specialmente nei rami preferiti, si svolgono per iniziativa degli Ispettorati, a disposizione dei quali la Direzione Generale ha stanziato un apposito fondo, che viene integrato di volta in volta con la partecipazione degli Agenti Generali interessati allo sviluppo dell'attività produttiva nelle rispettive zone.

Lo scorso anno, oltre a quelle dell'Emilia-Romagna ora concluse, si sono svolte gare nella organizzazione periferica delle agenzie generali della Lombardia, Toscana, Marche, Abruzzi e Campania. In seguito verranno ulteriormente sviluppate, nell'intento di arrivare anche ad un migliore consolidamento della organizzazione periferica.

ADDESTRAMENTO PRODUTTORI

Presso l'Ispettorato delle Marche della « Fiumeter », per lodevole iniziativa dell'Ispettore sig. Mariani, ha avuto inizio, nei primi giorni dello scorso mese, un corso di addestramento per produttori da avviare alla propaganda assicurativa per i rami elementari.

Segnaliamo con vivo compiacimento l'iniziativa mirante al potenziamento dell'organizzazione acquisitiva della Società.

Non si deve trascurare l'importanza che l'iniziativa assume sotto l'aspetto sociale, specie se si tiene conto che i giovani appena usciti dagli studi trovano infinite difficoltà per procacciarsi un primo impiego. Il frequentare i predetti corsi potrà aprire a loro interessanti occupazioni nel campo assicurativo.

Tale iniziativa troverà certamente largo consenso presso gli altri Ispettorati della « Fiumeter ».



CREDETE PURE, E' MEGLIO CHE STIANO IN LETARGO, COME LE MARMOTTE!

Quando si firma una polizza di assicurazione, non è per nulla prevedibile se il patto andrà a profitto dell'assicurato o della Compagnia di Assicurazione. Al momento della stipulazione si parte alla pari, senza vantaggi preferenziali, nè per l'una nè per l'altra parte e quindi non è neppure prevedibile quale dei due contraenti debba essere riconoscente all'altro.

E' un contratto che, come tutti i contratti di questo mondo, ha vantaggi e svantaggi bilaterali equivalenti, i cui sviluppi pro e contro sono affidati esclusivamente all'incertezza dell'avvenire.

Ci permettiamo rilevare questo dato di fatto, non per darci delle arie, tutt'altro: sappiamo benissimo che una preferenza per stipulare un contratto di assicurazione è sempre gradita, ultra gradita, ma occorre in linea di principio sfatare il preconcepito che purtroppo sussiste verso gli assicuratori in genere, ritenuti troppo zelanti nel procacciarsi ad ogni costo contratti che agli occhi dei terzi hanno vantaggi quasi esclusivamente unilaterali! . . .

Quando viene proposta un'assicurazione, l'interessato può sempre accettarla o respingerla e solo il tempo potrà stabilire se ha fatto bene o male: ripetiamo, la preferenza è sempre gradita, ma in giusti limiti e in giuste proporzioni che salvaguardino in eguale forma e misura l'amor proprio ed il prestigio di tutti.

A polizze scadute possono poi avverarsi due casi: primo, che il buon affare, per modo di dire, l'abbia fatto l'assicurato; secondo, che il buon affare, sempre per modo di dire, l'abbia fatto la Compagnia.

Ne! primo caso, la Compagnia, sapendo a priori che le polizze possono essere attive o passive, non se ne rammarica e paga quanto ha promesso di pagare: è però una magra soddisfazione per l'assicurato apprendere che per suo conto sono state pagate dalla Compagnia assicuratrice somme in misura decupla o centupla dei premi corrisposti!

Il secondo caso invece prevede che la Compagnia abbia incassato i premi senza corrispondere per essi un centesimo di dan-

ni a chicchessia: pare logico quindi che l'assicurato debba dolersi di aver pagato « a vuoto ». Noi però non siamo di questo avviso: se la sua polizza per la Compagnia è stata attiva al cento per cento, vuol dire che nessun spiacevole incidente è venuto a turbare la sua tranquillità: orbene, quanto vale la sua tranquillità? certamente più dei premi corrisposti per acquisirla: un sinistro di una certa importanza, in genere, distrugge o quanto meno disturba sempre il quieto vivere di una persona, di una famiglia ed anche di una Società: a conti fatti, anche « pagando a vuoto », la bilancia finisce sempre per risolversi con netto vantaggio dell'assicurato.

Questo è un ragionare comodo, direte voi, ma se riflettete seriamente dovrete ammettere che è difficile trovare un assicurato che solo per il sadico piacere di vedere la Compagnia sborsare in sua vece molti quattrini, si auguri dei sinistri a ripetizione: è vero o non è vero?!

Credele pure che l'assoluta tranquillità piace a tutti, anche se essa comporta il pagamento di un modesto premio per acquisirla: e per concludere ognuno si persuada che la polizza, ad ogni effetto, è meglio che resti in tranquillo letargo fino alla sua scadenza.

Purtroppo non tutte restano in tranquillo letargo! Il pubblico non ha neppure una pallida idea dei danni che le Compagnie debbono pagare contro il desiderio stesso degli assicurati!

(Propaganda SALGA)

SERVIZIO ISPETTIVO

Per la migliore realizzazione del programma di sviluppo organizzativo e produttivo, si è ritenuto opportuno rinforzare il servizio ispettivo della zona Piemonte - Liguria, sciogliendo in due l'Ispettorato che fino ad ora era unico.

L'Ispettorato per la Liguria ha sede a Genova e ne è titolare l'Ispettore Capo Amm.vo comm. Bruno Lucano; l'Ispettorato per il Piemonte ha sede a Torino ed è stato chiamato a reggerlo il nuovo Ispettore, sig. Piero Cravanzola.

(continuazione da pagina 3)

del mercato assicurativo italiano ed in particolare del ramo vita.

Come si può agevolmente rilevare dalle due sezioni del bilancio economico nazionale sopra riportato, qualsiasi aumento negli usi interni delle risorse disponibili (consumi ed investimenti) deve trovare come contropartita un incremento del reddito e cioè della produzione, se non si vuole aggravare il deficit della bilancia dei pagamenti con un aumento delle importazioni. D'altra parte un aumento delle importazioni porterebbe ad una diminuzione dei consumi e degli investimenti se non si incrementasse contemporaneamente

la produzione. Pertanto, premessa indispensabile per determinare un ulteriore miglioramento del tenore di vita è un durevole aumento della produzione nazionale e quindi anche di quella assicurativa con conseguente incremento della ricchezza disponibile da utilizzarsi in consumi ed investimenti. Il miglioramento del tenore di vita, a sua volta, permetterà di dare nuovo impulso alle varie attività economiche nazionali ed in particolare al mercato assicurativo il cui sviluppo, più di ogni altro ramo di attività, è intimamente legato al progresso economico e sociale del Paese.

I TREDICINI

L'invito rivolto in « Cronache » di gennaio a tutti coloro che dal lontano 1913 hanno prestato la loro opera per l'I.N.A. sia presso la Direzione Generale che in periferia, ha suscitato molto interesse come dimostrano le numerose lettere che ci sono pervenute.

Siamo lieti di pubblicare quanto ci scrive il Dr. L. Bondi, presidente dell'Associazione pensionati I. N. A., della quale ben novantatre iscritti sono stati collaboratori nella Direzione Generale dal 1913: . . . « Non posso che plaudire « toto corde » alla iniziativa di codesta Redazione, che, oltre che tradurre in forma tanto sentimentale una aspirazione dei primi collaboratori del nostro amato Ente (collaboratori oggi in età avanzata e tutti o quasi tutti, in quiete) esplica in tal modo la più bella forma di propaganda per l'Ente stesso, chiudendo l'anello di una magnifica catena, che, legando senza interruzione la gioventù alla vecchiaia, dimostra che « previdenza assicurativa » non è parola vana, giacchè unisce idealmente la vita del lavoro ad una vecchiaia che, senza l'assicurazione, sarebbe deserta.

L'espressione di solidarietà di chi oggi lavora per il nostro Istituto, è conforto per chi vorrebbe ancora per esso, ma non può più, lavorare. Torna quanto mai acconcio, l'adagio di Esiodo « . . . che nell'animo dei figli sia scolpita la gratitudine pei padri ».

Ringraziamo tutti coloro che dalla periferia ci hanno scritto e ci hanno dato notizia della loro attività esplicata da lungo tempo per l'I.N.A. e pubblichiamo, intanto, i nomi dei nostri pionieri, tuttora in servizio presso la Direzione Generale:

Minguzzi Giovanni, Ispettore Centrale in servizio dal 15-11-1912; **Taddei Rag. Giusto**, Ispettore Centrale in servizio dal 25-8-1913; **Racca Giovanni**, Capo Ufficio, in servizio dal 10-9-1913; **Rubele Rag. Giuseppe**, 1° Capo Reparto, in servizio dal 14-7-1913; **Manfredini Francesca**, Applicata di Segreteria, in servizio dal 2-6-1913; **Pirani Agnese**, Applicata di Segreteria, in servizio dal 27-11-1913; **Settepani Arnaldo**, Commesso, in servizio dal 5-12-1912.



Lettera aperta

Caro produttore,

questa primavera imbronciata e qualche volta ancora intabarrata, che stenta a farsi strada fra piovvaschi e nevischi tardivi, ma che certamente avrà vinto, quando tu riceverai questa lettera, col sole, l'azzurro e il tepore dell'aria d'aprile, ci dà, nell'avvicinarsi delle stagioni, la misura esatta dell'incitamento di questa volta. Che è, non te ne dispiaccia, il solito amichevole invito a stringere nel tuo lavoro, a organizzarti meglio, a fare di più.

Di più, in che maniera e in che direzione? Con quale metodo e servendoti di quali mezzi? Troppi interrogativi in una volta ci sgorgano forse dalla penna; colpa, se mai, di questa consuetudine che ormai si è fatta amichevole e cordiale, per cui, scrivendo, ci par quasi di conversare davvero con te, di averti davvero interlocutore presente, attento e sensibile. Dunque, limitiamoci a qualche breve risposta, a qualche veloce considerazione.

Sia questo il tuo costante orientamento: insistere nella tua formazione professionale. Da parte nostra, non dimenticheremo mai questa esigenza che è sempre viva e presente a noi, e per la quale, come hai visto e vedrai, quasi di mese in mese facciamo qualcosa. Nel prossimo numero delle tue e nostre « Cronache » ti daremo, infatti, notizia di una nostra iniziativa la quale è già stata messa a punto e che vorrà essere, per tutti i nostri produttori, dagli agenti locali ai viaggianti, agli agenti principali, un utile ed interessante (. . . e premiato, addirittura!) mezzo di richiamo e di riflessione sul tecnicismo del tuo lavoro, sulle possibilità di mercato della tua zona, su quanto insomma costituisce la indispensabile premessa per fare di più e per fare meglio. Ma, intanto, ti vogliamo fare partecipe di due nostre osservazioni e riflessioni, le quali possono costituire materia per opportuni adattamenti e accorgimenti da parte tua.

Prima di tutto: esperienze di mercato italiano e straniero ci convincono che la nostra merce è differenziata in articoli e tipi, quanto basta per soddisfare bisogni che non siano al di fuori dell'ordinario in modo tanto eccezionale da richiedere allora, per così dire, un nuovo tipo destinato ad un cliente solo. Ma - e questa è la seconda osservazione - abbiamo a volte la sensazione (ci auguriamo tuttavia di sbagliare) che ci sia, talora, una certa vischiosità da parte tua; cioè, una certa inclinazione ad offrire tariffe al tuo cliente nell'ordine del più comodo (per te) o del più consueto, secondo quella legge per cui naturale è la scelta del cammino verso le linee di minore resistenza.

Intendiamoci: non ti vogliamo muovere rimproveri, ma soltanto domandarti se, davvero, di fronte ad ogni nuovo possibile cliente, tu, per così dire, lo valuti nella sua individualità, nella composizione della sua famiglia, nella fisionomia precisa dei suoi redditi e dei suoi bisogni, nelle linee personali e caratteristiche della sua psicologia, per poi scegliere, dal tuo campionario, che è vasto, vario, molteplice, quello che serve al tuo cliente, e magari più di un « articolo »; così che, facendoti l'affare, tu possa, al tempo stesso, rendere un servizio al cliente, cioè procurargli utilità: perchè appunto al cliente devi dare la precisa, chiara, netta sensazione che tu gli vendi un servizio, una utilità, mentre egli sta dandoti e dandoci denaro.

Psicologia e tecnica, vanno dunque e devono andare di pari passo, nel tuo interesse. Diciamo, sottolineando, nel tuo interesse, a ragion veduta, perchè ogni cliente soddisfatto, in quanto aiutato da te a coprire nel miglior modo, nella maniera più personale, un suo bisogno, è non soltanto un cliente che resta, ma altresì un cliente che ne procura altri e che ne procurerà tanto più, quanto verrà maggiormente irradiandosi da lui la persuasione di essere stato cordialmente compreso ed aiutato, e di aver avuto da te quel che precisamente gli bisognava.

La migliore propaganda assicurativa, insomma, devi cominciare a farla tu stesso, con la bontà del tuo lavoro, noi aiutandoti, ricordalo, giorno per giorno, dalle nostre posizioni, e così tutti insieme determinando quel clima, quell'atmosfera, quella fiducia, quell'affidarsi cioè della gente pieno e cordiale al nostro grande Istituto, dal quale non potrà non derivarne una soddisfazione sempre più viva e meritata per il tuo lavoro quotidiano.

CONSEGNA DELLA MEDAGLIA D'ORO ALL'AGENTE LOCALE DI STROPPIANA

Una simpatica cerimonia ha avuto luogo in Stroppiana (Vercelli) per la premiazione dell'Agente locale, Sig. Riccardo Pagella.

Sono intervenuti il pro-sindaco e presidente dell'E.C.A. Sig. Careno, il Vicario Foraneo Don Carlo Rosetta, il Maresciallo dei Carabinieri Bugnone, gli Industriali Sigg. Sereno, Perucca, Fornaro e Palestro; i rappresentanti delle categorie di Imprenditori e Lavoratori, le Suore dell'Asilo ed i famigliari del Sig. Pagella. E' stato letto un messaggio del Sindaco, Sig. Ferraris in cui esprimeva il suo rammarico di non poter partecipare, per ragioni di salute, alla simpatica manifestazione.

Per l'I.N.A. erano presenti: il Comm. Pio Tanzini in rappresentanza del Capo dell'Organizzazione, l'Ispettore Regionale del Piemonte, Comm. Marino Marini, l'Ispettore Regionale della Liguria, Ing. Filiberto Rocca, gli Ispettori aggiunti, l'Agente Generale di Vercelli, Geom. Demarchi, il Dr. Guido Demarchi, l'Agente Generale di Moncalieri, Rag. Santevecchi e i produttori dell'Agenzia Generale di Vercelli.

Nella sala del Consiglio Comunale di Stroppiana, l'Agente Generale di Vercelli, Geom. Demarchi, ha presentato, con brevi parole, il Sig. Pagella ai rappresentanti delle Direzioni Generali. Indi il Comm. Marini ha pronunciato un applaudito discorso in cui, dopo aver esposto con efficace chiarezza le funzioni educative e sociali dell'I.N.A., ha vivamente elogiato l'opera fattiva dell'agente locale di Stroppiana il quale, caso forse unico nel nostro Paese, è riuscito a superare, nel Comune a lui affidato, il programma di «una polizza in ogni famiglia»; ha sintetizzato in cifre tale programma: abitanti nel comune 2043 (presenti 2010); contratti, al netto dei trasferimenti, 698.

Cifre più che significative e che esprimono, meglio di ogni altro elogio, l'opera svolta dal Pagella in oltre 30 anni di attività.

Ha preso poi la parola il Comm. Tanzini a nome delle Direzioni Generali dell'I.N.A. e delle Assitalia, ed al termine della sua esposizione ha consegnato al Sig. Pagella la medaglia d'oro, la tessera e gli assegni del «Libro d'Onore» e la lettera con l'encomio del Sig. Direttore Generale. Il Comm. Marini ha offerto al festeggiato un premio dell'Agenzia Generale di Vercelli ed infine i bimbi dell'Asilo un mazzo di fiori.

Visibilmente commosso, il Sig. Pagella ha tenuto a ringraziare tutti quanti sono intervenuti alla simpatica cerimonia ed ha rivolto un particolare grato pensiero all'I.N.A. ed ai suoi dirigenti. Infine, per . . . non perdere l'abitudine, ha consegnato al Titolare dell'Ispettorato del Piemonte una proposta d'assicurazione vita per il capitale di un milione ed una proposta «incendio» per cinque milioni.

Quindi ha preso la parola il Dr. Caravoglia - medico fiduciario dell'I.N.A. - per rivolgere ai premiati i rallegramenti della cittadinanza e per ringraziare i Signori Dirigenti a nome di tutta Stroppiana. E' seguito un rinfresco, dopo di che gli intervenuti hanno assistito alla Messa celebrata da Don Rosetta.

Ha avuto luogo, quindi, al Caffè dello Sport un pranzo offerto dall'Agenzia Generale di Vercelli ai quaranta intervenuti. Al levar delle mense, l'Ing. Rocca ha voluto esprimere il suo complimento al festeggiato ed ha ricordato l'opera già intrapresa dal Pagella nel

periodo in cui l'Ing. Rocca stesso era Ispettore Regionale del Piemonte. Alle sue applaudite parole hanno fatto seguito quelle del Vicario Don Rosetta, del Comm. Marini, del pro-Sindaco, del Sig. Pagella, dell'Agente Generale di Moncalieri, del Comm. Tanzini e dell'Agente Generale di Vercelli.

Al termine della bella manifestazione, che ha visto uniti Dirigenti, Ispettori e produttori dell'I.N.A. e cittadini di Stroppiana, sono stati inviati telegrammi di augurio al Presidente dell'I.N.A., ai Direttori Generali dell'I.N.A. e delle Assitalia ed al Capo del Servizio Organizzazione Dr. Orlandi. Simpaticamente commentato, infine, il seguente telegramma inviato dai cittadini di Stroppiana alla Direzione Generale dell'I.N.A.

«Assicurati Stroppiana ringraziano Direzione Generale I.N.A. meritato riconoscimento concesso Agente locale Pagella per tenace opera diffusione previdenza assicurativa popolazione Stroppiana».

DALL'ALTO IN BASSO:

RICCARDO PAGELLA, AGENTE LOCALE DI STROPPIANA (VERCELLI)

L'AGENTE LOCALE CON I FAMILIARI

IL SIG. PAGELLA CON L'ING. ROCCA

UN GRUPPO DI PARTECIPANTI ALLA PREMIAZIONE DEL SIG. PAGELLA



RIUNIONE DEGLI AGENTI GENERALI DEL COMPARTIMENTO DI BARI

Nella Sede dell'Ispettorato Regionale delle Puglie in Bari, il Titolare Ispettore Superiore Comm. Armando DESIDERI GAVEGLIO ha riunito il 17 Marzo u.s. tutti gli Agenti Generali del Compartimento, che sono intervenuti al completo.

Alla riunione erano anche presenti l'Ispettore Interregionale de «Le Assicurazioni d'Italia» Sig. Parducci, l'Ispettore Aggiunto Dr. Izzo, l'Ispettore Avv. Vella e l'Ispettore delle Assitalia Dr. Corrias.

Il Comm. DESIDERI ha innanzitutto rivolto un elogio agli Agenti Generali per i risultati ottenuti nei primi due mesi dell'esercizio in corso, incitandoli a perseverare nel loro lavoro, affinché sin dall'inizio dell'anno venga sempre più potenziata l'attività produttiva, sia nel Ramo Vita che nel Ramo Danni.

E' passato poi ad illustrare i più importanti problemi di lavoro del momento e quelli organizzativi inerenti al Compartimento, invitando ad una cordiale e viva discussione i Titolari delle Agenzie Generali, che hanno avuto così il modo di esporre le loro idee e proporre le loro soluzioni in uno spirito di collaborazione veramente simpatico e proficuo.

La riunione si è chiusa con l'invio di telegrammi al Presidente, al Direttore Generale ed al Capo dell'Organizzazione I.N.A., nonché al Direttore Generale de «Le Assicurazioni d'Italia».

Un fedele collaboratore

Il 31 gennaio u.s. ha cessato dal mandato di Agente generale di Gorizia, per raggiunti limiti di età, il Cav. Uff. Erminio ZUCCONI.

La rettitudine e l'impegno posti nell'assolvimento degli incarichi da questo anziano collaboratore dell'I.N.A., hanno avuto aspetti che rimarranno certamente scolpiti nella vita dell'Ente assicurativo di Stato.

Pur non pretendendo di fare una biografia, «Cronache dell'I.N.A.» non possono non rilevare alcuni punti di maggior significato



della laboriosa e tenace vita del Cav. Uff. Erminio Zucconi.

Dopo aver dedicato una parte della propria giovinezza all'insegnamento scolastico, passò nel 1922 a dare la propria attività all'Istituto, con l'assunzione dell'Agenzia locale dell'I.N.A. di Poia.

Salita l'Agenzia, dopo la creazione di Pola a capoluogo di provincia, al ruolo di Agenzia generale, il Cav. Uff. Zucconi ne assunse, per scelta tra tutti gli aspiranti, la titolarità, conducendo con zelo la gestione agenziale sino al maggio 1945.

Verso la fine di tale gestione hanno grande significato per la difesa degli interessi dell'Istituto «in loco», il reperimento di tutti gli atti e documenti dell'Agenzia che l'Agente stesso effettuò in mezzo alle macerie in cui, per effetto dei bombardamenti, la sede agenziale era ridotta. Egli seppe inoltre trovare altre sedi di fortuna per l'Agenzia, in modo da farla funzionare fino ai limiti del possibile.

Dopo l'esodo degli italiani da Pola, per effetto delle vicende belliche, lo Zucconi passò a Trieste, ponendosi al lavoro per quella Agenzia generale nella qualità di semplice produttore. La Direzione generale non mancò di tener conto di questa dedizione del suo fedele collaboratore, nominandolo prima produttore con speciali incarichi organizzativi per la Direzione generale e, successivamente, non appena ve ne fu l'opportunità, Titolare dell'Agenzia generale di Gorizia.

Dal 1° dicembre 1947, data di assunzione del mandato, ha avuto inizio la fervida opera di riorganizzazione dell'Agenzia generale, che ha potuto quindi avviarsi su una strada di efficienza che ha dato i lusinghieri risultati verificatisi nei sei anni di appalto. Durante questo periodo, per esigenze della Direzione generale, lo Zucconi tenne anche per oltre un anno, dal 1948 al 1949, l'incarico di Agente generale di Trieste. Anche in esso mostrò le sue doti amministrative, mentre come Agente generale di Gorizia reggeva per tutta la durata del mandato la organizzazione di tale Agenzia, imprimendovi un sempre migliore ed organico sviluppo. Ora che egli ha cessato dalla diretta attività di Agente generale dell'I.N.A., per l'età raggiunta, non rimane meno per questo nella nostra Famiglia, sia per l'impronta lasciata dalla sua appassionata attività, sia per la prossima assunzione dell'incarico, per conto della collegata «Flumeter», di Agente generale di detta Società.

CINQUE NUOVE AGENZIE DI CITTÀ A MILANO

Allo scopo di potenziare sempre più l'apparato organizzativo e produttivo dell'Agenzia generale di Milano sono state create 5 nuove Agenzie di Città, delle quali 4 in appalto ed una in gestione diretta. Le Agenzie in appalto sono state affidate ai Sigg. Baldrati, Capra, Danielli - Oberti e Volpi.

L'Agenzia in gestione diretta è retta dal Sig. Raviola.

CONSEGNA MEDAGLIA D'ORO A LODI

Il 24 febbraio, nella sede dell'Agenzia Principale di S. Angelo Lodigiano, è stata consegnata la «Medaglia d'Oro» «Lavoro e Fedeltà», della Direzione Generale dell'I.N.A., al Rag. Mario Pozzoli.

Il Rag. Mario Pozzoli è un valente assicuratore, che dà ininterrottamente la sua intelligente e fattiva collaborazione all'Agenzia Generale di Lodi, da oltre 25 anni.

Unitamente alla medaglia gli è stata consegnata una lettera di vivo apprezzamento del Direttore Generale.

Al Rag. Mario Pozzoli l'espressione del nostro compiacimento.

(Continuazione da pag. 7)

a tal punto che tutti hanno proposto che venga ad esse data una più larga diffusione.

Non sono mancate proposte d'innovazioni e consigli, il Sig. Pettenati pensa sarebbe interessante includere nelle pubblicazioni una cartolina, con cui richiedere l'opinione dei genitori sulla pubblicazione stessa e abbinare tale richiesta ad un concorso con premi di polizze vita a favore dei figli;

Il Sig. Bordonali, Agente di Gualtieri, consiglia di diffondere «Donare» e «Inchiesta» nelle anticamere dei gabinetti sanitari, negli studi dei

I PUBBLICI CONCORSI DELL'I.N.A. NELLA STAMPA

I concorsi banditi recentemente dall'I.N.A. (vedi n. 9 di «Cronache») per le migliori tesi di laurea su argomenti assicurativi e per un cartellone pubblicitario illustrante l'assicurazione vita, hanno trovato larga eco di consenso e d'interessamento.

La notizia dei concorsi è stata portata a conoscenza del più vasto pubblico dalla Radio Televisione Italiana, che l'ha inserita in alcune sue trasmissioni.

La stampa italiana ne ha dato ampia diffusione; tutte le principali Agenzie d'informazione per la stampa «ANSA», «INSO», «ARI», «AFI», «APE», «API» ne hanno dato particolareggiato resoconto, pubblicando le modalità per la partecipazione al concorso e l'importo dei premi.

Ne hanno parlato molti giornali, periodici e riviste tra i quali: Il Globo, Il Sole, 24 Ore, Il Tempo, Il Messaggero, L'Osservatore Romano, Il Popolo, Il Corriere Lombardo, La Gazzetta dell'Emilia, L'Eco di Biella, Il Giornale del Popolo, Il Tirreno, La Voce Repubblicana, Voce Adriatica, Coscienza, Il Secolo d'Italia, Il Resto del Carlino, Quotidiano Sardo, L'assicurazione, Sintesi, La Scena Illustrata, Pensiero ed Arte, Attuale.

Il Concorso per la migliore tesi di laurea su argomenti assicurativi è stato accolto con plauso dai Rettori delle Università Italiane, che hanno scritto compiacendosi vivamente per l'interesse dimostrato dall'I.N.A. nel campo degli studi ed esprimendo lusinghiere parole per il nostro Ente che si è fatto promotore di così felice iniziativa. Hanno scritto tra gli altri il Prof. Papi, Rettore della Università di Roma, il Prof. Allara, Rettore dell'Università di Torino, il Prof. Cereti, Rettore dell'Università di Genova, Padre Agostino Gemelli, Rettore dell'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano, il Prof. Mario Bracci, Rettore dell'Università di Siena, il Prof. Avanzi, Rettore dell'Università di Pisa, il Prof. Felice Battaglia, Rettore dell'Università di Bologna, il Prof. Siciliano, Rettore dell'Istituto universitario di Economia e Commercio di Venezia, il Rettore dell'Università di Bari, il Preside della Facoltà di Economia e Commercio dell'Università di Genova.

Anche il concorso per il cartellone pubblicitario ha suscitato largo interesse nell'ambiente degli artisti e cartellonisti che hanno inviato numerose lettere e richieste del numero di «Cronache» contenente la nota illustrativa del concorso.

Nel dare notizia del vasto consenso suscitato dai due concorsi, si esprime la viva fiducia che anche l'organizzazione periferica collabori per attirare ulteriormente l'attenzione del pubblico su queste due importanti iniziative dell'I.N.A.

professionisti, negli Uffici Statali ecc. Altri hanno suggerito di diffondere le due pubblicazioni «Donare» e «Inchiesta» in fogli staccati, senza tener conto che ciò verrebbe a snaturare il carattere delle pubblicazioni stesse, nelle quali le fotografie e le riproduzioni si susseguono con un nesso logico.

Comunque possiamo assicurare tutti coloro, che con la partecipazione al Concorso hanno dimostrato il loro interessamento alle iniziative della Direzione Generale, che ogni loro suggerimento e consiglio verrà esaminato e tenuto in opportuna considerazione.



L'I.N.A.-SPORT inizia la sua attività

Costituzione del primo Comitato I.N.A.-SPORT in Lombardia



E' in fase di sviluppo un piano che prevede l'istituzione di una nuova branca di attività, per la maggiore diffusione del nome del nostro Ente nel settore sportivo nazionale e più particolarmente fra le masse delle giovani forze dilettantistiche dello sport italiano.

Al riguardo è stata creata una speciale sezione propagandistica sotto il nome «INA-SPORT», la quale, oltre che dal centro, prevede il suo più efficace incremento attraverso i vari Comitati INA-SPORT da istituirsi nell'ambito delle circoscrizioni regionali.

Infatti in Lombardia è già stato costituito il primo Comitato INA-SPORT così composto:

- Dott. Ing. Pasquale CLEMENTE - Capo dell'Ispettorato Regionale per la Lombardia.
- Dott. Ing. Gino CANEVAZZI - Ispettore Compartimentale per la Lombardia.
- Comm. Gian Giacomo COLOMBO - Contitolare Agenzia Generale di Milano.
- Dott. Emidio DI FIORE - Contitolare Agenzia Generale di Brescia.



L'Ing. Barassi consegna i premi I.N.A.-SPORT ai capitani delle squadre.

— Sig. Riccardo VALASTRO - Agente Principale di Milano.

— Dott. Rolando MARCHI - Agente di Città a Milano.

Altri Comitati sono già in gestazione e ci auguriamo che presto ogni Compartimento possa avere il proprio Comitato INA-SPORT.

Torneo quadrangolare della Lega Giovanile della F.I.G.C. a Firenze

Il primo intervento dell'I.N.A.-SPORT si è registrato in occasione del torneo quadrangolare della Lega Giovanile, disputatosi allo Stadio Comunale di Firenze, nel giorno di S. Giuseppe, fra le rappresentative di Firenze, Genova, Milano e Venezia. A ciascuno dei 44 giocatori I.N.A. ha distribuito gratuitamente un corredo sportivo completo composto di maglia, calzoncini, calzonni e scarpe.

Al torneo, svoltosi in un clima di giovanile entusiasmo, ha arriso il più lusinghiero successo, e più di 8.000 persone hanno presenziato alle gare di qualificazione e di finale alle quali sono intervenute le maggiori autorità Federali del campo calcistico nazionale.

Col Dott. Ing. Ottorino Barassi, Presidente della F.I.G.C., erano presenti il Segretario Generale della F.I.G.C. Dott. Alberto Valentini, il Marchese Ridolfi Presidente della Commissione tecnica, il Dott. Romolo Ronzio Presidente del Comitato Centrale dell'A.I.A., il Dott. Guido Cavalli Presidente della Lega Giovanile con il Segretario Dott. Paolo Ventura e tutti i membri del Comitato Centrale, numerosi Presidenti di Comitati Regionali e Provinciali nonché Consiglieri Nazionali e altre autorità.

Era pure intervenuto il selezionatore delle squadre nazionali, Mister Lajos Czeizler.

Al mattino le rappresentative di Firenze e Genova hanno superato nelle gare di qualificazione quelle di Venezia e Milano; al pomeriggio si è giocato prima



In alto: l'Ing. Canevazzi parla al pubblico dello Stadio della Fiorentina. Sotto: l'Ing. Barassi distribuisce i premi.

l'incontro finale per il 3° posto, e la squadra di Milano imponeva la sua netta superiorità vincendo sul Venezia per 4 goal a 0; sempre nel pomeriggio si è disputata la finalissima tra Firenze e Genova. L'emozionantissima partita si è conclusa con la vittoria dei Liguri che, più prestanti, si sono imposti con un goal segnato all'8° minuto del 1° tempo dal bravo Pecollo.

Al termine della gara il Presidente della F.I.G.C. Ing. Barassi, attorniato dalle maggiori Autorità Federali, ha proceduto, sul campo, alla premiazione delle squadre con la consegna di coppe, medaglie e gagliardetti ricordo.

Il nostro Ispettore Regionale per la Toscana Dott. Virgilio Gallo e l'Ispettore Compartimentale Dott. Ing. Gino Canevazzi del Comitato INA-SPORT, hanno poi consegnato all'Ing. Barassi i buoni-premio dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni.

L'Ing. Barassi ha ringraziato della gradita assegnazione e ha consegnato i buoni ai Presidenti dei Comitati Regionali delle quattro città, per la conseguente distribuzione ai diversi giocatori.

Nella consegna dei «buoni-premio» l'Ing. Canevazzi ha illustrato all'Ing. Barassi le finalità di questa iniziativa dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, tendente a migliorare i giovani spiritualmente e fisicamente.

Il Rag. Piero Baracchi, Presidente del Comitato Regionale della Lega Giovanile della Toscana, ha poi consegnato all'Ing. Canevazzi un medaglione di bronzo a ricordo della manifestazione, da far pervenire al Presidente dello Istituto Nazionale delle Assicurazioni in segno di ringraziamento per i premi assegnati dall'INA-SPORT in occasione del Torneo Quadrangolare di Firenze, e di plauso per la bella iniziativa dell'I.N.A. a favore dei giovanissimi.

MODERNE VEDUTE SULLA PREVENZIONE DELLA VECCHIAIA



L'organismo umano, nel passaggio dall'età matura fissata intorno ai 40-45 anni, alla vecchiaia, va incontro ad un naturale, lento e graduale processo di involuzione che è alla base di « quelle manifestazioni quasi sub-morbuse (senectus ipsa morbus) di decadimento dell'ener-

gia vitale e funzionale dei vari organi, legate all'età, e che vanno crescendo sempre più sino ad un limite minimo al di sotto del quale la vita non è più compatibile (Pénde).

Questo processo di involuzione senile cui si accompagnano mutamenti nella struttura istologica degli organi ed un decadimento delle loro funzioni con conseguente restrizione delle possibilità di rendimento del lavoro fisico e psichico, è essenzialmente dovuto ad un'atrofia delle cellule parenchimali, differenziate degli organi con aumento del tessuto connettivo fibroso.

DALL'ETÀ CRITICA ALL'INVOLUZIONE SENILE

E poiché si riscontra un comportamento assai diverso per quanto riguarda l'epoca di invecchiamento dei vari organi, nel senso che non tutti mostrano segni di decadenza parallelamente e con la stessa velocità, si è voluto considerare come fenomeno più importante dell'incipiente vecchiaia la diminuita funzionalità dell'epitelio seminifero nell'uomo, di quello follicolare nella donna.

E mentre in questa ultima, manifestazioni molteplici in ogni settore dell'organismo: scomparsa delle mestruazioni, senso di depressione, irascibilità, pallori, improvvise vampate di calore al volto, tachicardia, nervosi, infiltrazioni di adipe, ecc. denunciano in modo inequivocabile il crepuscolo della maturità, per l'uomo più difficile è a stabilirsi in quale epoca abbia inizio il climaterio di cui da pochi anni soltanto si è cominciato a parlare ed a scrivere con criteri veramente scientifici.

Il ritmo fisiologico dell'organismo maschile comincia, in genere, ad essere turbato dal naturale logorio della vita, verso i cinquanta anni.

L'avvento del climaterio maschile, di questa cioè non all'ora fase della vita, coincide pur

IL PROLUNGAMENTO DELLA VITA UMANA È AFFIDATO ALLE ARTERIE

Un tempo si riteneva che l'arteriosclerosi fosse una malattia della vecchiaia, dovuta al logorio e al consumo delle arterie. Interpretazione patogenetica basata su concetti puramente meccanici. Oggi, invece, attraverso l'evoluzione delle nostre conoscenze sulla fisiopatologia del circolo e grazie a recentissimi studi e ricerche ancora in corso sul ricambio del colesterolo, questa concezione ha subito una profonda e radicale trasformazione per cui l'arteriosclerosi si è liberata dagli stretti legami che la legavano alla vecchiaia e si è propensi a riconoscere che, pur essendo essa più frequente in questo periodo della vita, può

manifestarsi anche in età relativamente giovane.

Alla teoria del logorio, della usura delle pareti vasali, si è andata a poco a poco sostituendo quella della « debolezza vasale costituzionale » che ha portato in primo piano il fattore ereditario. La tendenza all'arteriosclerosi si eredita né più né meno di quella ad es. alle malattie del ricambio (diatesi uricemica, diabete, ecc.) e la debolezza costituzionale del tessuto muscolare dei vasi, non è stata interpretata in modo diverso da quella che si riconosce per altre forme morbuse: ad es. l'enfisema polmonare.

Ogni individuo, in definitiva, presenta quella forma e quel grado di arteriosclerosi che sono condizionati in parte dal fattore costituzionale, in parte dal suo regime di vita. In parte, cioè, da un elemento « endogeno », costituzionale, ereditario, in parte da un elemento « esogeno » rappresentato da tutte le possibili influenze esterne che agiscono sull'organismo durante il corso della vita.

L'aver accennato all'importanza predominante del fattore endogeno, non deve portarci ad una specie di fatalismo; che anzi rappresentando le influenze esogene il lato del problema che solo è suscettibile di correzione, poco o nulla potendo il medico fare di fronte alla tara ereditaria (si sconsigliano i matrimoni tra soggetti tarati), è proprio su di esse che bisogna cercare di agire perché il fattore endogeno non venga per lo meno aggravato.

Le conoscenze di fisiopatologia del circolo hanno dimostrato uno stretto rapporto tra attività di un organo e modificazioni del suo circolo regionale: ogni minima attività si traduce in modificazioni della irrorazione sanguigna. La pressione, di conseguenza, su-

I NUOVI ORIENTAMENTI PER LA PREVENZIONE DELLA ARTERIOSCLEROSI

Sulla base di queste recenti acquisizioni etiopatogenetiche intorno all'arteriosclerosi, il problema della prevenzione di questa malattia è stato oggi impostato su nuovi orientamenti. Si è attribuito notevole importanza al fattore dietetico, nel senso della utilità di una opportuna restrizione di cibi grassi o ad alto contenuto colesterolico, nonché di una graduale limitazione dell'apporto delle calorie, in modo particolare nei soggetti obesi, ipertesi, diabetici, ipercolinemici, ecc.

Inefficaci si sono dimostrati alcuni farmaci impiegati per il passato come antiarteriosclerotici: vasodilatatori, spasmolitici, ecc.; cfr. con lo jodio, le vitamine del complesso B e in modo particolare l'ormone tiroideo, sono stati usati con buoni risultati al fine di stimolare i processi ossidativi e favorire il consumo e l'eliminazione dei grassi.

Ma la prevenzione, oggi, della malattia arteriosclerotica è basata sull'uso di sostanze lipotrope che si sono dimostrate di importanza veramente notevole. La colina, l'inositolo, la metionina, somministrati isolatamente o variamente fra loro associati, si sono dimostrati di particolare utilità nella prevenzione dell'arteriosclerosi. Le osservazioni cliniche sinora effettuate sono favorevoli. Anche gli stati ipercolinemici e le precoci lesioni da infiltrazione grassa dei vasi arte-

birà mutamenti continui che sottoporranò le pareti vasali a stimoli incessanti e variabili. Se questi stimoli agiranno su pareti costituzionalmente tarate, favoriranno la comparsa di alterazioni organiche permanenti (arteriosclerosi). Ecco in qual modo il fattore pressione, inteso più nel senso dinamico di squilibrio temporaneo e ripetuto che in quello di elevazione permanente, giuoca un ruolo veramente importante nella patogenesi dell'arteriosclerosi.

Da questi studi si è successivamente passati ad esaminare le alterazioni biochimico-ematiche e vasali e ad identificare altri fattori patogenetici dell'arteriosclerosi.

Da ricerche sperimentali è apparsa evidente l'importanza della ipercolesterolemia e dell'aumento dei lipidi ematici, nonché degli alterati rapporti fra le varie frazioni lipidiche, quali fattori che hanno grande importanza nel determinismo dell'arteriosclerosi. E' stato, altresì, accertato, sulla base di osservazioni cliniche, che le cause che determinano aumento dei lipidi nel sangue sono le stesse che elevano il tasso colesterolico, quali l'aumento dell'apporto dietetico dei grassi, la deficiente formazione di fosfolipidi nel fegato per deficit di colina o per ipotiroidismo, gli stati nefrosici, l'aumentata sintesi del colesterolo nel fegato (come nel diabete), ecc.

riosi sono stati beneficamente influenzati da dosi sufficientemente elevate e prolungate nel tempo di sostanze lipotrope.

Oltre all'azione di questi moderni farmaci di specifica e documentata attività antiarteriosclerotica, quanto mai utile si è dimostrata l'applicazione di alcune norme che in ogni tempo sono state ritenute efficaci per la prevenzione della malattia arteriosclerotica.

Non eccederemo, tracciando alcune direttive, nelle misure restrittive, ed inviteremo, pertanto, alla sobrietà piuttosto che alla rinunzia completa di questo o di quell'altro piccolo piacere.

Si cerchi di indirizzare il proprio tenore di vita ad un ritmo più lento e più tranquillo e di tanto in tanto ci si conceda un periodo di riposo, soprattutto psichico, in campagna, in montagna, al mare, poco importa; quello che conta è il riposo, è la tranquillità dello spirito.

Anche una razionale forma di esercizi fisici, grazie all'attivazione del circolo, all'utile lavoro del cuore e dei polmoni, alla stimolazione del metabolismo generale e alla distrazione psichica che essi comportano, contribuirà ad assicurare all'organismo quella robustezza e quello stato di salute necessari a tener lontani i segni di decadenza somatica che non tardano a comparire ad una

(Continua a pag. 19)

NEL MONDO ASSICURATIVO

PRIMI DATI SULL'ANDAMENTO DEL RAMO VITA NEL 1953 IN ALCUNI PAESI D'EUROPA E D'AMERICA

INGHILTERRA

Nel 1953 la produzione di assicurazioni sulla vita ha superato in Inghilterra un miliardo di sterline, stabilendo un nuovo record. Infatti, essa ha superato di circa il 5% la produzione del 1952 che aveva registrato un importo mai raggiunto in precedenza.

La produzione è affluita per 800 milioni di sterline alle assicurazioni ordinarie e collettive

e per circa 210 milioni alle assicurazioni popolari.

STATI UNITI

Nel 1953 la produzione di assicurazioni sulla vita ha raggiunto negli Stati Uniti 36.400 milioni di dollari, registrando un incremento del 15% rispetto all'anno precedente.

Negli ultimi tre anni il ramo vita, separatamente per le tre forme principali, ha seguito il seguente sviluppo:

	1953	1952	1951	Incremento nel 1953 rispetto al 1952
	(in milioni di dollari)			
Ass. ordinarie	23.400	20.318	18.060	15%
> collettive	6.600	5.253	4.103	26%
> popolari	6.400	5.987	5.461	7%
Totale	36.400	31.558	27.624	15%

GERMANIA OCCIDENTALE

Nel 1953 la produzione di assicurazioni sulla vita ha registrato nel Territorio Federale ed a Berlino-Ovest 3,7 milioni di nuovi contratti per un capitale assicurato complessivo di circa 5 miliardi di marchi (nel 1952, 4,7 miliardi). Rispetto all'anno precedente, essa ha quindi registrato un incremento dell'8%. Particolarmente rilevante è stato l'incremento raggiunto nelle assicurazioni ordinarie, i cui capitali assicurati di nuova produzione sono aumentati, in complesso, del 20% rispetto al 1952; anche il capitale medio assicu-

rato è salito da 4.237 a 4.457 marchi. Nelle assicurazioni collettive, che già nei due anni precedenti avevano registrato un notevole incremento, i nuovi capitali assicurati sono aumentati del 14% rispetto al 1952. Inoltre, l'incasso premi complessivo ha raggiunto 1,3 miliardi di marchi, mentre il portafoglio delle compagnie vita, alla fine del 1953, comprendeva oltre 30 milioni di contratti per complessivi 23,5 miliardi di capitali assicurati.

La seguente tabella riporta le cifre del 1953 raffrontate con le cifre corrispondenti degli anni 1913 e 1937:

	1913 (*)	1937 (*)	1953 (**)	
Numero dei contratti in milioni	12,48	36,16	oltre 30	
per abitante	0,19	0,53	0,60	
Capitali assicurati		Marchi	RM	DM
in miliardi		17,01	27,38	23,50
in media per abitante		254	404	464
confrontati col potere d'acquisto nel 1913	254	323	216	

(*) nel territorio dell'ex-Reich

(**) nel territorio della Repubblica Federale

Circa 750 milioni di marchi (672 nel 1952) sono stati investiti dalle compagnie vita nei diversi settori dell'economia e nella ricostruzione. Dal 1948 alla fine del 1953 le compagnie hanno investito nella ricostruzione edilizia 1,3 miliardi di marchi,

contribuendo così alla costruzione di oltre 220.000 appartamenti. I pagamenti agli assicurati od ai loro beneficiari hanno raggiunto nel 1953 circa 330 milioni di marchi, superando del 12% i pagamenti effettuati l'anno precedente.

POLIZZE DI ASSICURAZIONE PER I DANNI CAUSATI DA LUPI

Una insolita polizza di assicurazione è quella emessa dalla D.O.Z., l'Ente Assicurativo di Stato che in Jugoslavia esercita, in regime di monopolio, tutte le assicurazioni anche facoltative per indennizzare gli agricoltori per i danni derivanti dal rischio lupi. Dopo l'inverno particolarmente rigido, una vera e propria invasione di feroci lupi ha provocato gravissimi danni al patrimonio zootecnico in Jugoslavia. D'altro canto la proibizione di detenere fucili, anche da caccia, imposta in generale dalle norme vigenti, ha indotto lo Stato a creare la polizza di assicurazione contro i danni prodotti dai lupi.

Si ignora in base a quali criteri tecnico statistici sono stati stabiliti i tassi di questo nuovo tipo di assicurazione.

LA POLIZZA

"POLMONE D'ACCIAIO"

La compagnia «L'Urbaine et la Seine» di Parigi ha introdotto la polizza «polmone d'acciaio» per assicurare contro i rischi della poliomielite. Con questa polizza viene assicurato, fra l'altro, un determinato capitale a seconda che l'invalidità sia permanente totale o parziale, e il rimborso delle spese dei funerali in caso di sinistro.

E' data la possibilità di sottoscrivere anche due o tre polizze nella stessa famiglia.

CAMPAGNA PER LO SVILUPPO DELL'ASSICURAZIONE SULLA VITA NEGLI STATI UNITI

Da un opuscolo pubblicato dall'Institute of Life Insurance di New York risulta come di recente sia stata svolta negli Stati Uniti una massiccia propaganda tendente a far progredire sempre più l'idea dell'assicurazione sulla vita, alla luce dei mutamenti verificatisi nel corso dell'ultimo decennio nella struttura sociale del Paese.

Al riguardo sono stati accerati i seguenti elementi:

1°) il numero delle nascite è notevolmente aumentato. Mentre nel 1940 i nati furono 2 milioni e 559 mila cioè il 19,4 per mille, nel 1952 il loro numero è salito a 3 milioni e 889 mila cioè il 25 per mille. Nello stesso periodo di tempo il numero delle famiglie è aumentato di 4 milioni e 795 mila, quello delle famiglie con figli al disotto di 18 anni di 4 milioni e 931 mila. Inoltre, mentre il numero dei coniugi senza figli è diminuito dell'1,1%, quello dei coniugi con più figli è aumentato costantemente. La campagna pro-

pagandistica batte sullo slogan: «Big families are back in style» («E' tornato di moda avere bambini») e rivolge la domanda suggestiva: «la tua assicurazione sulla vita è stata adeguata alla nuova situazione?».

2°) Il numero degli studenti che frequentano gli Istituti Superiori d'istruzione è aumentato del 55% rispetto al 1940. Questa tendenza è attribuibile a diverse cause, e non può essere spiegata soltanto con l'aumento della popolazione. Le compagnie d'assicurazione sulla vita vogliono trarre profitto da questa circostanza, offrendo assicurazioni speciali che garantiscano il possesso della somma necessaria per la frequenza dei predetti Istituti.

3°) Il numero delle donne sposate che lavorano negli uffici, nelle fabbriche, ecc. supera oggi quello delle donne nubili: nel 1944 esse raggiungevano la cifra di 18,4 milioni, nel 1951 erano 18,6 milioni. Le cause che hanno provocato un aumento così forte sono diverse: alcune donne devono mantenere col lavoro se stesse ed i propri congiunti, altre vogliono aumentare il reddito familiare, altre ancora provano gioia nel lavoro. La donna che oggi occupa una posizione importantissima nella vita economica, deve essere sempre più guadagnata all'idea assicurativa, tanto se svolge un'attività professionale quanto se è una casalinga. Attualmente le assicurazioni sulla vita stipulate da donne americane, sia a favore proprio che a favore dei propri figli, raggiungono 50 miliardi di dollari, il che corrisponde a circa un quinto del complesso dei capitali assicurati sulla vita negli Stati Uniti.

4°) Per la prima volta nella storia americana i cittadini avvertono una casa di proprietà superano quelli che abitano in affitto. Nel 1940 le case di proprietà erano 15,2 milioni, cioè il 43,6% di tutte le abitazioni, mentre nel 1952 esse sono salite a 23,4 milioni, cioè il 55% del complesso. A prescindere dal fatto che a questo sviluppo edilizio hanno contribuito in misura rilevante anche le compagnie vita, queste potranno offrire un'assicurazione per il caso di morte a quei proprietari di case che non abbiano ancora terminato di pagare il prezzo dell'abitazione.

5°) Infine, la campagna propagandistica ha posto l'accento sulle iniziative promosse dall'industria assicurativa americana nel campo della salute pubblica, fra le quali in primo luogo la creazione dello Istituto di Ricerche Mediche: quest'ultimo ha destinato milioni di dollari al solo campo delle affezioni cardiache.

Tenuto conto di tutti questi elementi e delle accrescite possibilità acquisitive, le compagnie vita americane sono certe che l'assicurazione vita registrerà un ulteriore progresso.

Una nuova forma di assicurazione incendi con rinuncia alla regola proporzionale e ad indice variabile in Francia

L'Assemblée plénière des sociétés d'assurances contre l'incendie ha preso recentemente un'importante iniziativa adottando un tipo di polizza che prevede, a certe condizioni, una deroga alla regola proporzionale sia per le costruzioni (o per il rischio locativo) che per l'insieme dei mobili e del materiale assicurato.

Le somme da assicurare saranno fissate in base ad una stima preventiva compiuta a spese dell'assicurato da periti autorizzati dall'Assemblée plénière. Le somme garantite (tranne quelle relative alle merci ed alle materie prime) varieranno ogni anno seguendo le variazioni dell'indice del costo delle costruzioni, calcolato ogni trimestre dalla Federazione Nazionale Edilizia. Tuttavia i premi e le somme assicurate non potranno essere maggiorate in misura superiore al 50%.

La nuova polizza prevede la rinuncia all'applicazione della regola proporzionale, con l'obbligo da parte dell'assicurato di denunciare ogni mutamento di rischio verificatosi successivamente alla stima preventiva.

La rescissione reciproca del contratto potrà aver luogo in qualsiasi momento a mezzo lettera raccomandata.

Con questa nuova forma di assicurazione le compagnie francesi del ramo incendi garantiscono all'assicurato il risarcimento integrale dei danni in caso di sinistro ed una revisione precisa ed automatica delle somme assicurate.

Due terzi del patrimonio nazionale francese sforniti d'assicurazione

Ogni anno gli incendi producono in Francia danni valutati in circa 45 miliardi di franchi. E' una cifra, questa, calcolata dai servizi antincendi. Dal canto loro le compagnie d'assicurazione affermano che i 16 milio-

ni di polizze d'assicurazione contro gli incendi non soltanto coprono una frazione minima dei beni esposti al rischio, ma molto spesso garantiscono somme inferiori ai valori assicurabili. In tal modo, secondo i loro calcoli, circa due terzi del patrimonio nazionale sono sforniti di garanzia assicurativa. Da ciò consegue che, dalla fine della guerra in poi, è stata registrata una perdita secca di 30 miliardi all'anno, il cui risarcimento avrebbe consentito la ricostruzione o la costruzione di decine di migliaia di alloggi.

NOTA DI MEDICINA ASSICURATIVA

(continuazione dalla pag. 17)

certa età e che assai spesso sono l'espressione di un alterato ricambio.

L'uso sistematico del bagno è un altro mezzo efficace per irrobustire il proprio fisico e conservarlo agile e forte. Alcuni consigliano il bagno freddo, altri consigliano d'alternare il bagno freddo con quello caldo, per l'intensa ginnastica vasale che questo sistema provoca.

Accanto al regime di vita, le abitudini alimentari sono quelle che contengono una maggiore percentuale di potenzialità arteriosclerogena. Essendo accertato che il regime carneo esercita un'influenza sclerogena, sarà bene limitarne l'uso ed interporre di quando in quando delle giornate di sole verdure, legumi e frutta.

L'alcool e il caffè hanno senza dubbio un effetto dannoso sui vasi. Una moderata quantità di vino e . . . qualche tazzina di caffè possono, tuttavia, essere consentite.

Azione ancora più dannosa esercita il tabacco sull'apparato cardio-vascolare e in particolare sulle arterie coronarie. Il suo significato nel meccanismo patogenetico di molte sindromi angiospastiche (dall'angina pectoris alla cancrena degli arti) è troppo noto, anche ai profani, perchè ci si debba indugiare sull'azione dannosa che esso può svolgere nei soggetti con arterie costituzionalmente meno resistenti.

Utilissimo, infine, per la prevenzione dell'arteriosclerosi, è un regolare funzionamento degli eumotori, in particolar modo di quello intestinale.

Queste le principali direttive profilattiche che, se messe in opera a tempo da coloro che sono predisposti alle arteriosclerosi, potranno allontanare, se non evitare questo pericoloso evento.

(continua nel prossimo fascicolo)

assurez vous
 របស់ព្រះករុណា
 +L77M:: ЗАСТРАХОВТЕСЬ
 assure yourselves!
 ٱٱٱٱٱٱٱٱٱٱٱٱ
 asiguraos
 ٱٱٱٱٱٱٱٱٱٱٱٱ
 ASSICURATEVI!
 ٱٱٱٱٱٱٱٱٱٱٱٱ
 Pointite ٱٱٱٱٱٱٱٱٱٱٱٱ
 BIZTOSITSÁOK MAGATOKAT!!
 ٱٱٱٱٱٱٱٱٱٱٱٱ
 UBEZPIECZCIE SIĘ!
 ٱٱٱٱٱٱٱٱٱٱٱٱ
 cuir zú pón fé
 ٱٱٱٱٱٱٱٱٱٱٱٱ
 Versicher Euch
 ٱٱٱٱٱٱٱٱٱٱٱٱ
 asigurati-vă!
 ٱٱٱٱٱٱٱٱٱٱٱٱ

Tutte le lingue della Terra ve lo consigliano!

Gruppo
INA

Assicuratevi!

L'assicurazione è una istituzione antica quanto l'uomo ed estesa quanto il mondo; anzi le sue caratteristiche peculiari la proiettano oltre i confini del tempo e della vita stessa. Ma questa universalità della istituzione non significa universalità della adesione spontanea e del consenso concreto: sotto tutte le latitudini, di fronte alla necessità di una efficace tutela contro l'imprevisto, l'indolenza dell'uomo ha bisogno di essere scossa e sollecitata. Ed ecco, in un originalissimo manifesto allestito in questi giorni dall'I.N.A., la saggia parola con la quale, tra le Genti che popolano il mondo, i pigri e gli indolenti, i distratti ed i refrattari, gli ignari e gli incoscienti sono sollecitati a compiere quell'insostituibile atto che li porrà al riparo dai colpi dell'avversa sorte.

Quanti sono coloro che rispondono affermativamente al monito che viene loro rivolto da chi appresta le forme nelle quali il bisogno generico di protezione assicurativa trova il suo concreto ed efficace soddisfacimento?

Le statistiche ci dicono che il numero delle risposte positive varia enormemente da Paese a Paese e da lingua a lingua: moltissimi sono gli « Yes », un pò meno gli « ja », meno ancora gli « oui ». Anche i « si » degli italiani non sono troppi, e sono troppo numerose certe risposte scanzonate che denotano una mentalità completamente sviata.

Come accoglieranno gli italiani questo nuovo appello che il Gruppo I.N.A. rivolge loro nella lingua di Dante, riecheggiando quello stesso appello che altrove, in tutto il mondo, risuona nelle lingue più diverse? Vorranno unire il loro « si » alle decine, alle centinaia di milioni di risposte affermative che, nelle varie lingue, si elevano da tutte le Regioni della Terra?

La nostra benemerita organizzazione periferica, cui è destinata la valorizzazione di questo mezzo propagandistico, saprà come sempre aiutare a rendere positivo il maggior numero di risposte.

IN QUESTO FASCICOLO

Scritti di ROBERTO BRACCO - SILVIO CASCINO - GINO CIPRIANI - ALBERTO DI LILLO - ALESSANDRO GENTILI - STEFANO GUIDARELLI - ADELMO KOHLER - GIOVANNI MANFRIDI - LAURA MANNONI BIASIOTTI - SALVATORE MARRICARDI - ACHILLE RINALDI
 Testato di ITALO BERGOMAS
 Disegni di MARCELLO ANTONELLI



Abbiamo letto...

— una commemorazione di Vincenzo Giuffrida (Catania, 1878 - Roma, 1940), giurista, deputato, sottosegretario all'Industria prima e, poi, Ministro delle Poste e dei Telegrafi nel Gabinetto Bonomi nel 1921-22 e infine Consigliere di Stato, che all'esordio della sua carriera, fu accanto all'On. Nitti al Ministero d'Agricoltura, Industria e Commercio durante il Gabinetto Giolitti dal 1911 al 1914, come collaboratore in tutta la preparazione legislativa agraria, commerciale e professionale. « Di preminente importanza fu l'opera di Giuffrida nella elaborazione del disegno di legge sulla nazionalizzazione delle Assicurazioni, che diede vita al grandioso organismo dell'I.N.A., e nella diuturna raccolta ed illustrazione di dati ed argomenti che dovevano servire a combattere vittoriosamente, nelle due Camere, il lungo ostruzionismo, fomentato dalla formidabile opposizione delle grandi banche ed anche di alcuni governi esteri, le cui grandi società di assicurazione operavano in Italia ».

(Burocrazia, aprile 1954)

— un documentato articolo sui progressi conseguiti dopo la guerra dalle imprese assicuratrici operanti in Italia, che nonostante la sfiducia generata dall'inflazione hanno visto aumentare l'importo annuo dei premi sino ad oltrepassare la cifra di cento miliardi di lire.

Dopo aver posto in luce il diverso peso che nella rivalutazione del volume dei premi hanno avuto i rami danni, i quali hanno superato il livello prebellico, e il ramo vita che pur nella sua vigorosa ripresa ne è ancora al disotto, l'autore passa a considerare il posto occupato nel mercato italiano dai vari gruppi assicurativi, constatando come il gruppo I.N.A. sia al primo posto, seguito nei secondi posti dalle Compagnie tradizionalmente più importanti.

Sono riportate in una apposita tabella le cifre dell'incasso premi conseguito nel ramo vita e nei rami danni dai diversi gruppi assicurativi.

(Remo Cacciafesta nel « Sole del 17 e 19 marzo »).

— tre importanti articoli sulle assicurazioni popolari il primo dei quali tratta delle finalità e caratteristiche delle assicurazioni popolari, che debbono avere, a differenza delle assicurazioni ordinarie, un particolare requisito: quello « di aiutare le classi popolari a sollevarsi », facilitando loro lo sforzo del risparmio.

Mentre le assicurazioni ordinarie rappresentano « una difesa del proprio stato » per quelle categorie benestanti, con redditi tali che, dopo aver permesso loro un tenore di vita conveniente concedono un margine

per difendersi contro le insidie della natura, le assicurazioni popolari hanno il compito, non di difendere ma di migliorare le condizioni di vita di quegli strati sociali meno privilegiati, per i quali il risparmio costituisce uno sforzo gravissimo, che esula dalle loro normali abitudini.

La polizza di assicurazione popolare perciò, oltre all'obiettivo proprio di ogni polizza di assicurazione - l'aiuto immediato in caso di disgrazia - deve promuovere e assecondare nelle classi sociali più modeste l'aspirazione ad un livello di vita più elevato, rappresentando non solo un atto di previdenza, ma una assistenza vera e propria alla previdenza.

Nel secondo articolo, viene acutamente puntualizzata la figura dell'esattore, che con la sua perseverante costanza costituisce il principale richiamo per l'assicurato a tener fede alla volontà di risparmio.

L'autore osserva che, mentre nelle altre forme di assicurazione, ha un ruolo di primo piano il produttore, che con la sua abilità e dialettica riesce a convincere anche gli uomini meno disposti ad essere previdenti, nelle assicurazioni popolari è l'esattore che assolve il compito più importante, contribuendo, si può dire in modo esclusivo, al mantenimento in vita della polizza; egli infatti cerca in tutti i modi di favorire la conservazione del contratto, sia chiarendo le divergenze, sia persuadendo l'assicurato a pagare.

In relazione alla figura dell'esattore sono esposti poi i due più importanti problemi nel campo esattivo delle assicurazioni popolari: il problema del quietanziamento e il problema dei rapporti tra produzione ed esazione.

Il terzo articolo illustra quella polizza popolare dell'I.N.A. che ha introdotto la facoltà dell'intermittenza del pagamento del premio, dopo il primo quinquennio di assicurazione.

Questo tipo di polizza popolare, che concede all'assicurato la facoltà di interrompere in caso di impossibilità, il pagamento dei premi, temporaneamente o definitivamente, sempre permanendo la validità della polizza e senza obbligo di versamento immediato degli arretrati al momento della ripresa del pagamento dei premi, ha veramente la funzione di « assistenza al risparmio » tanto necessaria alle classi sociali meno abbienti, per le quali, come è stato illustrato nel primo articolo, la polizza di assicurazione rappresenta un tentativo di progresso sociale e di evasione al proprio stato.

Inoltre il sistema della « intermittenza » a differenza del sistema della « postergazione » della scadenza applicato da alcune Compagnie (con tale ultimo sistema la polizza viene riattivata spostando le date dei pagamenti di un numero di mesi eguale a quello di sospensione dei pagamenti stessi) presenta il vantaggio che, in qualsiasi momento, senza richiesta di interessi, senza cambiamenti di polizza, l'esattore può riscuotere i premi dell'assicurato moroso, dopo i primi cinque anni di assicurazione.

Questo tipo di polizza, creato dall'I.N.A. per le classi meno abbienti, rappresenta il più valido superamento di quegli ostacoli che si possono così frequentemente frapporre all'attuazione dei benefici del risparmio assicurativo nelle categorie lavoratrici più umili.

(Rodolfo Masciotti in « Sicurezza », Gennaio - Febbraio e Marzo 1954).

Vi invitiamo a leggere

— il fascicolo n. 6 della Rivista « Assicurazioni », contenente i seguenti articoli: Sergio FERRARINI, *La stima del valore di assicurazione con particolare riguardo alle assicurazioni marittime*; Antigono DONATI, *Appunti sugli oneri nell'assicurazione*; Curt ROMMEL, *Il premio nell'assicurazione contro*

le calamità naturali; *L'attività assicurativa italiana*, rassegna, corredata da interessanti grafici, del mercato assicurativo italiano sulla base della pubblicazione a cura dell'Ispettorato Generale delle Assicurazioni private presso il Ministero Industria e Commercio relativa alle « assicurazioni private in Italia » 1954 e sulla base dell'articolo dedicato a tale argomento nel n. 9 di cronache dell'I.N.A.

Seguono il notiziario a cura di A. Kohler, La rassegna dei libri e delle riviste, la Documentazione legislativa e numerose sentenze commentate.

— il libro dell'Avv. Giorgio CANNELLA, *Le pensioni di previdenza sociale nel nuovo ordinamento*. Milano Ed. Giuffrè 1953, che è una esposizione particolare della nuova legge 4-4-1952, n. 218 sul riordinamento delle pensioni, dell'assicurazione obbligatoria per l'invalidità, la vecchiaia e i superstiti. La legge viene esaminata articolo per articolo con indagini su ogni problema e questione, condotte con particolare rigore tecnico giuridico.

— il *Compendio Statistico Italiano 1953*, a cura dell'Istituto Centrale di Statistica, sesto volume della seconda serie, che è una utilissima fonte di notizie statistiche, ricco di tabelle, grafici, prospetti.

Il volume si apre con un capitolo introduttivo « Notizie statistiche riassuntive per l'anno 1952 » che può considerarsi non solo un commento alle tavole riportate nel volume, ma anche un quadro sintetico dell'andamento della vita del Paese. La prima parte riguarda il « Teritorio e Climatologia »; la seconda parte, relativa alle « Statistiche demografiche e sociali », illustra con tabelle e prospetti tutti gli aspetti del movimento della nostra popolazione. La terza parte riguarda le « Statistiche economiche e Finanza » ed ha in più rispetto ai precedenti compendi, alcuni capitoli relativi alle importazioni ed esportazioni, un prospetto per i numeri indici del costo della vita nei vari capoluoghi di provincia, un prospetto per i numeri indici mensili per le retribuzioni in alcuni rami di attività ed un altro per i redditi dichiarati agli effetti dell'imposta complementare.

Nella quarta parte sono riportati, per alcuni principali fenomeni, una serie di dati retrospettivi più significativi dell'andamento dei fenomeni stessi ed infine nella quinta parte « Confronti Internazionali » sono raccolti numerosi dati desunti dagli annuari statistici e dai bollettini mensili dei singoli Paesi.

CRONACHE DELL' I. N. A.
Numero 11 - marzo 1954
Dir. resp.: Dott. S. Matricardi
Autorizzazione del Tribunale
di Roma 25 Maggio 1953
n. 3317 di reg.

Tip. BIMOSPA - Roma



— Avete considerato tutti i vantaggi che può offrirvi un'assicurazione contro gli incendi?
da «La Settimana Incom»