

# Cronache dell'INA

BOLLETTINO TECNICO E D'INFORMAZIONE

17

SETTEMBRE 1954

Direttive del Ministro Vanoni per la gestione delle Aziende pubbliche ♦ Si arriverà alla obbligatorietà dell'assicurazione R. C. autoveicoli? ♦ Oggi i risparmiatori preferiscono il risparmio vincolato ♦ Risparmio bancario e risparmio assicurativo ♦ Altri commenti al bilancio I. N. A. 1953 ♦ Il risparmio assicurativo negli ultimi anni ♦ L' I. N. A. e le borse merci ♦ I risultati del Concorso vetrine ♦ Attività edilizia ♦ Vita dell'Assitalia ♦ Il cliente ha sempre ragione ♦ Nella Fiumeter ♦ Lettera aperta ♦ Nelle Agenzie Generali ♦ I. N. A. Sport ♦ I. N. A. Scuola ♦ Lettera dalla Spagna ♦ La stampa sull' I. N. A. ♦ La stampa periodica assicurativa ♦ Come vendo la mia merce ♦ Note di medicina assicurativa ♦ 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

*N*ell'insieme del panorama politico italiano presentano tuttora un notevole rilievo i problemi della previdenza e dell'assistenza sociale. Su di essi ci ragguaglia di recente, ed in termini esaurienti per ciò che concerne l'aspetto finanziario della questione, un volume denso di cifre e dati, pubblicato a cura della Direzione Generale della Previdenza e dell'Assistenza Sociale presso il Ministero del Lavoro. Volume quanto mai interessante, che si presta a considerazioni ed a rilievi che ci riserviamo di fare per quel collegamento intimo, diremmo quasi complementare, che a nostro avviso c'è fra i fatti della previdenza obbligatoria ed i fatti di quella previdenza volontaria che costituisce oggetto del nostro lavoro, e che pertanto egualmente corre fra gli Istituti controllati dal Ministero del Lavoro ed il nostro. Vogliamo piuttosto mettere in luce che due settori particolari della nostra industria ci impegnano a condizionare reciprocamente la rispettiva azione, precisamente quello delle collettive aziendali, e quello delle assicurazioni popolari. Sul primo argomento non spenderemo altre parole, oltre quelle già dette. È un problema che deve essere risolto, nell'interesse dei lavoratori, e delle stesse Aziende datrici di lavoro. Sul secondo argomento ci permettiamo di rilevare che esso interessa vaste masse lavoratrici in genere, operaie e impiegatizie in particolare, potendosi e dovendosi considerare l'assicurazione popolare una forma di integrazione e di sussidio dell'assicurazione obbligatoria. Siamo al margine di contatto, appunto, fra previdenza volontaria e di legge, in un campo cioè quanto mai interessante, che potrebbe e dovrebbe meritare l'attenzione di chi di dovere. Per conto nostro registriamo con soddisfazione l'incremento che alle assicurazioni popolari sta dando la nostra periferia produttiva, volendo appunto l'I. N. A. dedicare le maggiori cure a questo settore di lavoro, in cui anche più marcatamente che altrove spicca evidente la funzione sociale del nostro Istituto.



Corporate Heritage  
& Historical Archive

# DIRETTIVE DEL MINISTRO VANONI per la gestione delle aziende pubbliche

Nel discorso pronunciato al Senato della Repubblica in sede di discussione del bilancio del suo dicastero il 21 luglio 1954, il Ministro Vanoni ha, tra l'altro, toccato l'argomento dell'I.R.I. e delle aziende pubbliche in genere, soffermandosi in particolare sui criteri che devono essere seguiti nella gestione delle stesse per l'efficace assolvimento dei compiti di rispettiva attribuzione.

L'I.N.A. può con soddisfazione constatare che le direttive dei competenti organi statali lo trovano perfettamente allineato, in quanto l'azione svolta sempre, e soprattutto negli anni più recenti, è stata ispirata ai sani criteri di gestione enunciati dal Ministro Vanoni nel suo discorso. Affinchè anche i lettori di « Cronache », che più volte sono stati messi in condizione, attraverso il Bollettino, di seguire nelle successive fasi del suo sviluppo il duro e tenace lavoro svolto nell'Azienda in questi ultimi due anni, possano anch'essi rilevare direttamente come e quanto il nostro lavoro abbia corrisposto all'attesa della Nazione, riportiamo qui di seguito, nel testo ufficiale, il passo del discorso del Ministro sull'argomento.

Ribadite le finalità assegnate dallo Stato all'I.R.I. e alle aziende pubbliche, il Ministro ha così proseguito: « Ma perchè questi fini vengano utilmente perseguiti, è necessario che alcuni punti fondamentali siano tenuti presenti nei confronti in genere di tutte le aziende pubbliche:

a) necessità di informare l'attività delle imprese pubbliche alle leggi del mercato e della concorrenza, perseguendo insistentemente la riduzione dei costi;

b) necessità di conservare un'organizzazione elastica, adeguabile alle mutevoli vicende del mercato; in particolare, necessità di potenziare ulteriormente e incessantemente i suoi quadri dirigenti, ai quali occorre dare, da un lato, spirito d'iniziativa e senso di responsabilità e dall'altro lato, tutela ferma contro ingiustificati attacchi cui ora essi sono spesso esposti senza possibilità di diretta difesa;

c) necessità, infine, di raggiungere rendimenti economici tali da consentire la remunerazione dei capitali investiti, soprattutto di quelli forniti dal mercato creditizio.

Provveduto a tali occorrenze e realizzati i normali autofinanziamenti, diverso sarà il comportamento delle aziende pubbliche rispetto a quello delle aziende private. Le aziende potranno infatti impiegare il reddito eccedente le necessità normali di esercizio per finalità interessanti la politica sociale ed economica perseguita dallo Stato, ad esempio, per promuo-

Il volto col quale oggi l'Italia si presenta a milioni di stranieri che annualmente vi confluono ed a noi stessi che vi abbiamo la nostra abituale dimora è ben diverso da quello ferito, scavato e sconvolto di meno di un decennio fa. E non è, questa affermazione, un luogo comune, nè fa parte di quella vuota retorica con la quale un tempo si esaltavano anche le realizzazioni più insignificanti. Chi ricorda le autentiche



rovine, materiali e morali, che si incontravano sul suolo patrio, là dove la guerra distruttrice era passata seminando lutti, miseria e fame, non può non fermarsi ad ammirare, attento e quasi incredulo, i risultati di un lavoro duro, tenace, continuo, compiuto dagli Italiani appunto per ridare un volto alla loro Patria. Quei risultati sono là ad attestare a tutti, che gli anni che hanno immediatamente seguito la guerra sono stati ben spesi.

vere certe correnti di esportazioni o favorire certi consumi interni. Questo è il quadro logico nel quale devono operare le aziende pubbliche, quadro che non ha dunque natura privatistica, ma che è soltanto ispirato al criterio che lo scarso risparmio nazionale deve essere oculatamente gestito nel settore pubblico non meno che in quello privato, che gli interessi dei privati che affidano i loro risparmi alle aziende pubbliche debbono essere rigorosamente tutelati e che l'appartenenza allo Stato di determinate iniziative non può avere l'effetto di far perdere la nozione del loro costo e del loro rendimento».

Il merito primo di tali risultati va indubbiamente al genio della « italiana gente dalle molte vite », a quel laborioso popolo italiano che dopo la caduta, sa sempre rialzarsi e riprendersi. Ma non minore è il merito di chi, pressochè ininterrottamente, è stato nello stesso periodo la guida sicura e serena del popolo ed ha retto con fermezza e perizia il timone della nave nella lunga e perigliosa navigazione. A buon diritto, quindi, la stampa democratica e l'opinione pubblica nazionale hanno unanimemente attribuito all'On. Alcide De Gasperi dopo conosciutone l'immaturo trapasso, l'appellativo di « Presidente della Ricostruzione ». Con questo appellativo « Cronache dell'I.N.A. » ritengono doveroso ricordarlo ai loro lettori.

Se non vi fossero altri titoli per consacrare alla storia il grande statista, sarebbe sufficiente per farlo ricordare quanto negli otto anni in cui Egli tenne le redini della politica italiana, interna ed estera, fu realizzato dapprima per rimarginare le profonde ferite della guerra e successivamente per incrementare lo sviluppo sociale, economico e culturale del Paese, come può ben testimoniare l'I.N.A. che nell'opera della ricostruzione ha avuto una parte di primo ordine.

Anche gli uomini resisi benemeriti della Nazione purtroppo passano, ma legato alle opere compiute, rimane il ricordo di loro indelebile nell'animo di chi ha avuto modo, mentre erano in vita, di ammirarne le grandi doti e fruire dei benefici derivanti dalla loro azione. Di loro rimane anche, incitamento a sempre meglio operare, l'esempio dato con la loro vita integerrima, generosamente spesa per andare incontro alle aspirazioni dei ceti più umili e bisognosi.

# SI ARRIVERA' ALLA OBBLIGATORIETA' DELL'ASSICURAZIONE R. C. AUTOVEICOLI?

Ai lettori di « Cronache » è noto come siano stati presentati due progetti di legge d'iniziativa parlamentare tendenti ad ottenere l'obbligatorietà dell'assicurazione contro la responsabilità civile automobilistica. Diciamo subito che il problema dell'assicurazione obbligatoria è stato più volte affacciato dalla stampa tecnica, anche se timidamente. Oggi, però, in seguito alla presentazione dei due progetti di legge, i commenti, le argomentazioni pro e contro, sono in crescendo: i quotidiani e le riviste si sono impadroniti dell'argomento, mostrando con ciò quanta importanza sia attribuita ad un problema la cui soluzione interessa assicuratori e proprietari di autoveicoli, cioè un enorme numero di persone.

Da mettere in rilievo, in primo luogo, l'intervento autorevole sull'argomento da parte del Ministro dell'Industria e Commercio, On. Villabruna, durante la seduta del 23 luglio u. s. al Senato. Nel chiudere il dibattito sul bilancio del Ministero di cui è titolare, l'On. Villabruna ha affermato che, anche in accoglimento dei motivi che hanno ispirato le due proposte di legge, è sua intenzione inserire, nel generale schema legislativo riguardante la nuova disciplina dell'esercizio delle assicurazioni private, una apposita norma sull'assicurazione obbligatoria dei veicoli a motore.

Questo è il pensiero del Ministro. Ma in attesa che le proposte di legge vengano approvate o respinte, non sarà inutile riassumere in breve il pensiero della stampa.

Abbiamo detto in precedenza che la stampa si è espressa pro e contro l'assicurazione obbligatoria. Ma i pareri contrari sono in assoluta prevalenza, ed anche quando si riconosce obiettivamente la bontà degli scopi che hanno ispirato i due progetti di legge, il riconoscimento viene espresso senza soverchio entusiasmo. Quali i motivi? In sostanza, essi derivano da due ordini di considerazioni. In primo luogo si afferma che l'introduzione dell'assicurazione obbligatoria aggraverebbe il costo di gestione degli autoveicoli, già diventato estre-

mamente pesante in seguito al recente aumento del prezzo della benzina e della tassa di circolazione. E' un tasto, questo, sul quale la stampa ha battuto e continua a battere con insistenza quasi . . . unitaria. Orbene: che gli oneri fiscali e di altro genere a carico del proprietario di un autoveicolo siano aumentati in misura notevole è una realtà che non ha bisogno di dimostrazione. Ma che l'aggiunta obbligatoria di un premio d'assicurazione sia un fatto tanto sconvolgente da provocare — come sostiene l'on. Foderaro — un arresto all'incremento automobilistico, non sembra cosa pensabile: perchè se è vero — ed infatti lo è — che il numero dei proprietari di autoveicoli non assicurati è ridotto ad una cifra modesta — ed è questo un argomento sul quale punta la stampa per sostenere l'inutilità dell'assicurazione obbligatoria, — il premio d'assicurazione rappresenterà un nuovo onere soltanto per quei proprietari di autoveicoli che non hanno ancora avvertito la convenienza di assicurarsi contro la responsabilità civile.

Il secondo punto, sul quale la stampa ha pure raggiunto una discreta identità di vedute, riguarda il timore che una volta introdotta l'assicurazione obbligatoria lo Stato sia tentato di creare un ente unico per l'esercizio del ramo, sopprimendo la libera concorrenza fra le compagnie private.

Questi, in sintesi, i più importanti motivi di opposizione. Ve n'è infine un altro, accennato da quotidiani finanziari come « Il Globo » e « 24 Ore ». Dicono i due quotidiani che l'introduzione dell'assicurazione obbligatoria sarebbe causa di una recrudescenza degli infortuni stradali, in quanto l'automobilista, che oggi è sfornito di tutela assicurativa, forte della compagnia di assicurazioni che lo garantisce non si preoccuperebbe più dei sinistri che può provocare.

Il problema presenta, come si vede, lati molto delicati, per cui la sua soluzione dovrà essere il coronamento di studi ed esami approfonditi che tengano conto di tutti gli aspetti di

esso. Una cosa, però, è certa: ed è che i due progetti di legge si ispirano ad un motivo profondamente umano, che è quello di garantire a coloro che sono vittime di infortuni stradali un adeguato riconoscimento in ogni caso, il che oggi non sempre avviene.

## OGGI I RISPARMIATORI preferiscono il risparmio vincolato

*Gli aspetti favorevoli dell'andamento del risparmio - più volte segnalati sulle colonne di questo Bollettino - continuano a verificarsi e ne confermano la già rilevata tendenza verso forme sulle quali è necessario fermare l'attenzione ai fini degli sviluppi assicurativi.*

Ci riferiamo in particolar modo a quanto hanno scritto sul risparmio l'economista Bresciani-Turroni sul « Corriere della Sera » del 25 luglio e la rivista genovese « L'Assicurazione », nell'editoriale del numero del 31 luglio, citato in altra rubrica di questo numero.

Il Bresciani-Turroni premette alla sua disamina sulla ripartizione del reddito italiano tra impieghi statali, destinazioni sociali ed impieghi privati, l'osservazione della notevole parte di reddito che dagli italiani viene riservata al risparmio, rilevando che il nostro risparmio monetario complessivo è all'incirca pari a quello della Francia e della Germania.

La condizione obiettiva per un incremento della produzione assicurativa è reale e non è frutto di opinioni, quella che rimane da coltivare è la condizione soggettiva, cioè l'indirizzo che il risparmiatore intende dare al risparmio di cui dispone. Interessanti considerazioni sono state a questo proposito scritte sui periodici del settore e anche le nostre « Cronache », oltre ad avere contribuito con la maggior diligenza possibile a segnalare i dati a favore della previdenza, si sono date cura di riferire e suggerire le esperienze e gli orientamenti che potevano apparire più opportuni all'intensificazione dell'opera di raccolta. Ora, come giustamente rilevano sia il « Corriere della Sera » che il periodico assicurativo, colpisce innanzi tutto in questo momento l'elevata entità del risparmio monetario, di un risparmio cioè che viene depositato in banca e presso le Casse di Risparmio con la possibilità della sua sollecita restituzione in moneta. L'osservazione che però maggiormente attira l'attenzione della anzidetta rivista è che queste disponibilità vengono a dimostrarsi disposte all'attesa ed alla fiducia, in quanto si registra nel 1953 un'altra destinazione del risparmio monetario verso i depositi a risparmio e vincolati.

L'aumento infatti che nel 1953 si è verificato nell'entità di tali depositi rispetto all'anno precedente è stato di 332,5 miliardi, 19,7% in percentuale, mentre il saldo dei depositi in conto corrente ha accusato un aumento di 246,7 miliardi, soltanto cioè del 14,9%.

Il risparmio disposto ad impiegarsi nel tempo e ad ottenere nel tempo i suoi frutti è considerevole e tende ad incrementarsi in misura maggiore di quello di rapido giro destinato ai conti correnti.

# RISPARMIO BANCARIO E RISPARMIO ASSICURATIVO

Già in precedenti articoli (1) abbiamo messo in rilievo le ragioni che inducono a guardare con attenzione all'andamento del risparmio bancario e postale, e in particolare a quello dei depositi fiduciari presso le Aziende di credito: e, nel pubblicare la tavola dei dati sulla consistenza dei depositi presso tali aziende per ciascuna regione e per ciascuna provincia alla fine degli anni 1938 e 1947-52 (2), esponemmo i motivi per i quali ci eravamo limitati a considerare quei depositi e demmo qualche indicazione circa le possibilità di utilizzazione dei dati pubblicati. Perciò, nel fornire i dati provinciali e regionali relativi al 1953 (vedi tabelle nelle due pagine seguenti) preferiamo - anziché ripetere quanto già scrivemmo su quegli argomenti - dare conto delle innovazioni apportate alla tavola, integrare i dati con qualche altro molto recente, aggiungere infine poche considerazioni sull'andamento dei depositi.

Invece di riportare nuovamente i dati per gli anni 1947-1950, che possono consultarsi nella tavola già citata (3), abbiamo creduto opportuno aggiungere ai dati sui depositi bancari (4) per ciascuno degli ultimi tre anni il coefficiente che indica quante volte i depositi stessi si siano moltiplicati rispetto al 1938: cosicché il lettore potrà più rapidamente effettuare confronti fra lo sviluppo nel tempo dei depositi bancari e quello del nostro lavoro, nella zona che lo interessa. Abbiamo inoltre aggiunto - per i depositi fiduciari, i quali presentano una più stretta analogia col risparmio assicurativo (5) - la percentuale della consistenza raggiunta alla fine del 1953 in ciascuna provincia e regione rispetto alla complessiva consistenza per l'intero territorio nazionale: queste cifre agevolano i raffronti fra attività bancaria e attività assicurativa su base territoriale (per esempio, come già si accennò nell'articolo più volte citato, fra la percentuale dei depositi stessi in Italia e l'analoga percentuale nel campo del nostro lavoro vita). Da questi confronti potrà scaturire un motivo di incitamento ad intensificare l'attività, là dove il maggiore sviluppo del lavoro bancario dimostri una possibilità di facile ulteriore penetrazione anche per noi.

I dati ufficiali più recenti sulla raccolta dei depositi presso le aziende di credito nel 1954 risultano dal seguente prospetto, nel quale sono ri-

portati anche i dati a fine dicembre 1952 e a fine giugno e dicembre 1953 per poter confrontare l'andamento di tale attività nei corrispondenti periodi dei due ultimi anni:

PERIODO	DEPOSITI FIDUCIARI	DEPOSITI BANCARI
1952 — Dicembre	1.688.668	3.335.350
1953 — Giugno	1.784.717	3.484.279
» — Dicembre	2.021.225	3.914.644
1954 — Gennaio	2.037.475	3.907.097
» — Febbraio	2.032.878	3.874.657
» — Marzo	2.049.281	3.917.183
» — Aprile	2.062.627	3.942.390
» — Maggio	2.081.450	3.981.617
» — Giugno	2.095.270	4.030.644

Tanto questi dati, quanto quelli contenuti nella tavola allegata, sono espressi in milioni di lire e si riferiscono alla consistenza dei depositi alla fine del mese o dell'anno considerato; inoltre, come si è già detto, la voce « depositi bancari » indica i depositi fiduciari e i conti di corrispondenza con clienti, complessivamente (6).

Un esame, sia pure molto sommario, dei dati relativi agli ultimi anni (e, in particolare, per le ragioni più volte esposte, delle cifre dei depositi fiduciari) dà modo di fare qualche interessante constatazione.

Anzitutto, è facile rilevare che, mentre l'incremento percentuale annuale dei depositi fiduciari per tutto il territorio nazionale era stato nel 1952 del 23,8%, l'analogo incremento nel 1953 ha raggiunto solo il 19,7%, essendo l'incremento in valore assoluto per tale anno di poco superiore a quello verificatosi durante il 1952. Se poi - sulla scorta delle considerazioni contenute nella Relazione presentata dal Governatore della Banca d'Italia per l'esercizio 1953 - passiamo a considerare l'andamento dei depositi fiduciari nei diversi aggruppamenti regionali del Paese, riscontriamo che tutti questi ultimi, fatta esclusione del Mezzogiorno continentale ed insulare, presentano una sensibile diminuzione della percentuale di aumento, fra i due anni considerati: dal 23 al 19 per cento le regioni dell'Italia nord-occidentale (Piemonte, Valle d'Aosta, Lombardia e Liguria), dal 23 al 16 per cento quelle dell'Italia nord-orientale (Trentino - Alto Adige, Veneto, Friuli, Vene-

zia Giulia ed Emilia - Romagna), dal 25 al 21 per cento la Toscana, dal 34 al 26 per cento il Lazio e dal 28 al 22 per cento l'Umbria e le Marche. Nell'Italia meridionale (Abruzzo -

Molise, Campania, Puglia, Basilicata e Calabria) la percentuale d'incremento è, invece, aumentata dal 24 al 26 per cento e in quella insulare dal 17 al 21 per cento. Tali variazioni - si osserva nella Relazione - trovano ampia rispondenza nel diverso andamento della produzione e dei ricavi dell'agricoltura nelle varie regioni; i ricavi dell'agricoltura hanno, infatti, presentato un notevole aumento nelle regioni meridionali ed insulari, ma solo un lieve miglioramento nel complesso delle altre regioni italiane.

Anche i dati concernenti il primo semestre dell'anno in corso sembrano indicare un certo rallentamento nell'afflusso dei depositi, sia in percentuale che in valore assoluto, rispetto al corrispondente periodo dell'anno scorso. Non è superfluo notare che, tanto nel confronto del 1952 col 1953, quanto in quello del primo semestre 1953 col primo semestre 1954, anche i dati relativi ai conti correnti di corrispondenza con clienti rivelano diminuzioni di incremento.

Pur prescindendo dall'esame delle diverse ragioni che possono addursi per spiegare un tale andamento dei depositi, si nota che il coefficiente della consistenza dei depositi fiduciari alla fine del 1953 in base 1938 ha raggiunto l'indice dei prezzi all'ingrosso. Da ciò sembra possa desumersi: 1°) che molti risparmiatori dovrebbero ormai sentire meno vivo il bisogno di accrescere ancora la loro riserva di risparmio bancario, giunta, o prossima a giungere, al livello che una volta, in tempi che si consideravano normali, essi ritenevano adeguata a soddisfare quei bisogni cui un tal genere di risparmio è destinato a sop-

PROVINCIE E REGIONI	1938		1951		1952			1953			
	Depositi bancari (1)	Depositi fiduciari	Depositi bancari (1)		Depositi fiduciari	Depositi bancari (1)		Depositi fiduciari		Depositi bancari (1)	
			Cifre assolute	N. indice (1938 = 1)		Cifre assolute	N. indice (1938 = 1)	Cifre assolute	Percentuale	Cifre assolute	N. indice (1938 = 1)
Alessandria . . . . .	646	20.427	28.234	43,71	24.541	35.492	54,94	32.872	1,5929	44.375	68,69
Asti . . . . .	407	11.421	13.968	34,32	13.155	16.002	39,31	15.804	0,7658	19.278	47,37
Cuneo . . . . .	587	22.386	26.834	45,71	26.788	32.888	56,02	32.343	1,5674	38.101	64,91
Novara . . . . .	1.012	20.280	32.930	32,54	24.237	38.939	38,47	28.353	1,3739	45.742	45,20
Torino . . . . .	3.818	77.340	164.961	43,21	95.523	222.165	58,18	112.502	5,4517	279.380	73,17
Vercelli . . . . .	1.106	30.511	54.495	49,27	38.212	67.018	60,59	42.691	2,0687	74.507	67,36
<b>PIEMONTE . . . . .</b>	<b>7.576</b>	<b>182.365</b>	<b>321.422</b>	<b>42,43</b>	<b>222.456</b>	<b>412.504</b>	<b>54,44</b>	<b>264.565</b>	<b>12,8204</b>	<b>501.383</b>	<b>66,18</b>
<b>VALLE D'AOSTA . . . . .</b>	<b>237</b>	<b>2.366</b>	<b>4.110</b>	<b>17,34</b>	<b>3.112</b>	<b>4.151</b>	<b>17,51</b>	<b>3.588</b>	<b>0,1739</b>	<b>4.915</b>	<b>20,74</b>
Bergamo . . . . .	733	21.870	36.652	50,00	27.170	45.471	62,03	33.365	1,6168	53.592	73,11
Brescia . . . . .	891	23.270	38.581	43,30	29.472	48.258	54,16	34.706	1,6818	57.204	64,20
Corno . . . . .	1.108	27.600	45.231	40,82	33.570	56.847	51,30	39.868	1,9319	65.689	59,29
Cremona . . . . .	623	19.082	26.885	43,15	23.247	32.768	52,59	26.914	1,3042	36.883	59,20
Mantova . . . . .	321	11.911	17.074	53,19	14.740	20.452	63,71	16.435	0,7964	23.035	71,76
Milano . . . . .	11.081	197.077	504.043	45,49	242.965	612.543	55,27	290.017	14,0537	716.694	64,68
Pavia . . . . .	1.075	34.608	50.373	46,86	40.255	58.531	54,44	47.714	2,3122	69.668	64,81
Sondrio . . . . .	220	6.429	7.209	32,77	8.235	9.403	42,74	10.209	0,4948	11.660	53,00
Varese . . . . .	1.297	27.600	60.368	46,54	31.945	70.291	54,19	37.103	1,7979	81.490	62,83
<b>LOMBARDIA . . . . .</b>	<b>17.349</b>	<b>369.447</b>	<b>786.416</b>	<b>45,33</b>	<b>451.599</b>	<b>954.564</b>	<b>55,02</b>	<b>536.331</b>	<b>25.9897</b>	<b>1.115.915</b>	<b>64,32</b>
Bolzano . . . . .	402	13.535	22.251	55,35	17.080	28.625	71,20	20.253	0,9814	33.018	82,13
Trento . . . . .	262	14.788	21.028	80,25	18.047	26.463	101,00	21.318	1,0331	29.663	11,32
<b>TRENT. - ALTO ADIGE . . . . .</b>	<b>664</b>	<b>28.323</b>	<b>43.279</b>	<b>65,18</b>	<b>35.127</b>	<b>55.088</b>	<b>82,96</b>	<b>41.571</b>	<b>2,0145</b>	<b>62.681</b>	<b>94,40</b>
Belluno . . . . .	107	3.627	5.794	54,15	4.778	7.695	71,91	5.285	0,2561	8.415	78,64
Padova . . . . .	561	20.985	30.597	54,54	25.510	38.248	68,17	30.330	1,4697	45.445	81,01
Rovigo . . . . .	170	7.411	8.640	50,82	8.983	10.862	63,89	9.990	0,4841	12.168	71,58
Treviso . . . . .	309	15.180	19.164	62,02	18.482	23.210	75,11	20.011	0,9697	27.571	89,22
Venezia . . . . .	828	19.768	37.703	45,54	25.951	47.047	56,82	30.672	1,4863	56.734	68,52
Verona . . . . .	775	20.901	31.059	40,08	23.751	39.695	51,21	28.643	1,3881	45.926	59,26
Vicenza . . . . .	427	14.723	21.505	50,36	17.485	28.933	67,75	19.382	0,9392	30.019	70,30
<b>VENETO . . . . .</b>	<b>3.177</b>	<b>102.595</b>	<b>154.462</b>	<b>48,62</b>	<b>124.940</b>	<b>195.690</b>	<b>61,59</b>	<b>144.313</b>	<b>6,9932</b>	<b>226.278</b>	<b>71,22</b>
Gorizia . . . . .	107	3.117	4.078	38,11	3.937	5.062	47,30	4.429	0,2146	5.610	52,43
Udine . . . . .	526	20.502	27.074	51,47	23.755	31.225	59,36	27.389	1,3272	36.525	69,43
<b>FRIULI-VEN. GIULIA . . . . .</b>	<b>633</b>	<b>23.619</b>	<b>31.152</b>	<b>49,21</b>	<b>27.692</b>	<b>36.287</b>	<b>57,32</b>	<b>31.818</b>	<b>1,5418</b>	<b>42.135</b>	<b>66,56</b>
Genova . . . . .	2.692	47.400	127.088	47,21	61.297	154.724	57,47	72.963	3,5357	177.684	66,00
Imperia . . . . .	167	4.506	8.539	51,13	5.718	11.268	67,47	6.822	0,3306	14.240	85,27
La Spezia . . . . .	188	5.158	6.689	35,58	6.741	8.696	46,25	8.098	0,3923	10.463	55,65
Savona . . . . .	250	8.444	13.226	52,90	10.441	16.645	66,58	12.338	0,5979	19.142	76,57
<b>LIGURIA . . . . .</b>	<b>3.297</b>	<b>65.508</b>	<b>155.542</b>	<b>47,18</b>	<b>84.197</b>	<b>191.333</b>	<b>58,03</b>	<b>100.221</b>	<b>4,8565</b>	<b>221.529</b>	<b>67,19</b>
Bologna . . . . .	1.680	43.802	63.635	37,88	54.614	81.356	48,42	64.119	3,1071	96.719	57,57
Ferrara . . . . .	327	14.544	20.105	61,48	17.154	23.985	73,34	20.148	0,9763	27.687	84,67
Forlì . . . . .	407	10.609	14.422	35,43	14.009	18.049	44,34	17.106	0,8289	21.870	53,73
Modena . . . . .	577	21.895	26.321	45,62	27.034	33.325	57,75	30.643	1,4849	37.292	64,63
Parma . . . . .	395	14.586	20.776	52,60	19.167	27.597	69,86	23.083	1,1186	33.851	85,70
Piacenza . . . . .	338	11.168	16.674	49,33	14.380	22.223	65,74	17.572	0,8515	27.230	80,56
Ravenna . . . . .	386	12.622	14.902	38,61	15.542	18.889	48,93	18.797	0,9109	23.076	59,78
Reggio Emilia . . . . .	367	16.991	20.000	54,50	21.593	26.533	72,29	23.467	1,1372	29.395	80,10
<b>EMILIA-ROMAGNA . . . . .</b>	<b>4.477</b>	<b>146.217</b>	<b>196.835</b>	<b>43,97</b>	<b>183.493</b>	<b>251.957</b>	<b>56,27</b>	<b>214.935</b>	<b>10,4154</b>	<b>297.120</b>	<b>66,37</b>
Arezzo . . . . .	292	8.409	10.252	35,11	10.383	12.672	43,39	12.536	0,6075	15.582	53,36
Firenze . . . . .	1.733	45.603	81.906	47,26	57.580	106.429	61,41	70.380	3,4105	128.573	74,19
Grosseto . . . . .	215	5.751	7.165	33,33	7.183	8.962	41,68	8.789	0,4259	11.349	52,79
Livorno . . . . .	337	8.083	14.052	41,70	10.315	17.453	51,78	12.614	0,6113	21.247	63,05
Lucca . . . . .	634	12.915	17.683	27,89	16.137	21.575	34,02	18.449	0,8940	25.434	40,12
Massa Carrara . . . . .	87	3.054	4.825	55,46	3.703	5.807	66,74	4.496	0,2179	7.184	82,57
Pisa . . . . .	397	11.328	15.469	38,96	14.479	19.200	48,36	18.072	0,8757	24.008	60,47
Pistoia . . . . .	291	8.074	10.398	35,73	9.852	12.795	43,96	11.427	0,5537	15.167	52,12
Siena . . . . .	452	9.038	11.775	26,05	10.647	14.072	31,13	12.500	0,6057	17.389	38,47
<b>TOSCANA . . . . .</b>	<b>4.438</b>	<b>112.255</b>	<b>173.525</b>	<b>39,10</b>	<b>140.279</b>	<b>218.965</b>	<b>49,33</b>	<b>169.263</b>	<b>8,2022</b>	<b>265.933</b>	<b>59,92</b>

PROVINCIE E REGIONI	1938		1951		1952		1953				
	Depositi bancari (1)	Depositi fiduciari	Depositi bancari (1)		Depositi fiduciari	Depositi bancari (1)		Depositi fiduciari		Depositi bancari (1)	
			Cifre assolute	N. indice (1938 = 1)		Cifre assolute	N. indice (1938 = 1)	Cifre assolute	Percentuale	Cifre assolute	N. indice (1938 = 1)
Perugia . . . . .	320	9.513	14.613	45,67	12.337	18.002	56,25	14.975	0,7257	22.189	69,34
Terni . . . . .	130	3.026	4.847	37,28	3.778	6.262	48,21	4.874	0,2361	7.090	54,54
<b>UMBRIA .</b>	<b>450</b>	<b>12.539</b>	<b>19.460</b>	<b>43,24</b>	<b>16.115</b>	<b>24.264</b>	<b>53,92</b>	<b>19.849</b>	<b>0,9618</b>	<b>29.279</b>	<b>65,06</b>
Ancona . . . . .	286	8.171	11.576	40,48	10.551	15.020	52,57	12.610	0,6111	17.955	62,78
Ascoli Piceno . . . . .	222	6.555	8.798	39,63	8.283	11.384	51,27	10.199	0,4942	13.619	61,35
Macerata . . . . .	253	4.906	6.268	24,77	5.587	7.030	27,78	6.725	0,3259	8.350	33,00
Pesaro . . . . .	160	5.487	6.725	42,03	7.615	9.157	57,23	9.373	0,4542	11.451	71,57
<b>MARCHE .</b>	<b>921</b>	<b>25.119</b>	<b>33.367</b>	<b>36,23</b>	<b>32.036</b>	<b>42.591</b>	<b>46,24</b>	<b>38.907</b>	<b>1,8854</b>	<b>51.375</b>	<b>55,78</b>
Frosinone . . . . .	64	3.951	5.741	89,70	4.736	7.999	124,98	5.988	0,2902	9.448	147,63
Latina . . . . .	65	2.804	3.916	60,25	3.731	5.407	83,78	4.862	0,2356	7.280	112,00
Rieti . . . . .	81	1.901	2.792	34,46	2.563	3.842	47,43	3.189	0,1545	4.572	56,44
Roma . . . . .	5.353	75.170	400.828	74,88	101.234	489.432	91,43	127.242	6,1659	544.981	101,81
Viterbo . . . . .	145	5.018	6.690	46,14	6.805	8.881	61,24	8.878	0,4302	11.232	77,46
<b>LAZIO .</b>	<b>5.708</b>	<b>88.844</b>	<b>419.967</b>	<b>73,58</b>	<b>119.063</b>	<b>515.561</b>	<b>90,32</b>	<b>150.159</b>	<b>7,2764</b>	<b>577.513</b>	<b>101,18</b>
Campobasso . . . . .	49	1.610	2.358	48,12	2.101	3.380	68,97	2.595	0,1257	3.882	79,22
Chieti . . . . .	122	3.318	4.421	36,24	4.031	5.664	46,42	5.281	0,2559	6.612	54,20
L'Aquila . . . . .	119	3.508	5.174	43,48	4.776	6.889	57,89	6.054	0,2934	8.617	72,41
Pescara . . . . .	92	2.609	4.238	46,07	3.580	5.898	64,10	4.683	0,2269	8.001	86,97
Teramo . . . . .	112	2.991	3.816	34,07	3.448	4.501	40,18	4.212	0,2041	5.451	48,67
<b>ABRUZZI-MOLISE .</b>	<b>494</b>	<b>14.036</b>	<b>20.007</b>	<b>40,50</b>	<b>17.936</b>	<b>26.332</b>	<b>53,30</b>	<b>22.825</b>	<b>1,1060</b>	<b>32.563</b>	<b>65,92</b>
Avellino . . . . .	37	1.171	2.257	61,00	1.544	2.937	79,37	1.909	0,0925	3.100	84,00
Benevento . . . . .	44	1.447	2.220	50,45	2.076	3.432	78,00	2.688	0,1303	4.166	94,68
Caserta . . . . .	(2)	4.159	5.459	-	5.087	6.462	-	6.137	0,2974	7.743	-
Napoli . . . . .	1.810	37.477	74.444	41,13	48.795	94.785	52,36	59.826	2,8990	118.533	65,49
Salerno . . . . .	128	6.616	9.671	75,55	7.324	12.062	94,23	9.864	0,4780	16.044	125,34
<b>CAMPANIA .</b>	<b>2.019</b>	<b>50.870</b>	<b>94.051</b>	<b>46,58</b>	<b>64.926</b>	<b>119.678</b>	<b>59,27</b>	<b>80.424</b>	<b>3,8972</b>	<b>149.594</b>	<b>74,09</b>
Bari . . . . .	520	21.065	29.847	57,40	24.452	36.149	69,51	31.617	1,5321	45.935	88,34
Brindisi . . . . .	87	4.742	6.241	71,74	5.828	7.472	85,88	7.491	0,3630	9.994	114,87
Foggia . . . . .	314	6.686	9.611	30,61	8.000	11.757	37,44	10.244	0,4964	14.948	47,61
Lecce . . . . .	222	8.259	11.885	53,54	9.327	12.878	58,00	12.662	0,6136	17.639	79,45
Taranto . . . . .	129	4.321	6.332	49,09	5.203	7.929	61,46	7.007	0,3395	10.382	80,48
<b>PUGLIA .</b>	<b>1.272</b>	<b>45.073</b>	<b>63.916</b>	<b>50,25</b>	<b>52.810</b>	<b>76.185</b>	<b>59,89</b>	<b>69.021</b>	<b>3.3446</b>	<b>98.898</b>	<b>77,75</b>
Matera . . . . .	92	1.317	1.913	20,79	1.659	2.607	28,33	1.927	0,0934	2.649	28,79
Potenza . . . . .	80	2.284	3.216	40,20	2.841	4.156	57,95	3.495	0,1693	4.924	61,55
<b>BASILICATA .</b>	<b>172</b>	<b>3.601</b>	<b>5.129</b>	<b>20,92</b>	<b>4.500</b>	<b>6.763</b>	<b>39,31</b>	<b>5.422</b>	<b>0,2627</b>	<b>7.573</b>	<b>44,03</b>
Catanzaro . . . . .	137	5.391	7.600	55,47	6.654	8.997	65,67	8.610	0,4173	12.049	87,95
Cosenza . . . . .	143	6.482	9.186	64,24	8.323	12.260	85,73	10.515	0,5095	13.566	94,83
Reggio Calabria . . . . .	157	6.664	9.848	62,73	8.770	12.474	79,45	9.910	0,4802	15.310	97,52
<b>CALABRIA .</b>	<b>437</b>	<b>18.537</b>	<b>26.634</b>	<b>60,94</b>	<b>23.747</b>	<b>33.731</b>	<b>77,18</b>	<b>29.035</b>	<b>1,4070</b>	<b>40.919</b>	<b>93,64</b>
Agrigento . . . . .	209	5.211	5.955	28,49	6.134	7.104	33,99	8.340	0,4041	9.668	46,26
Caltanissetta . . . . .	81	2.989	3.583	44,23	3.437	4.047	49,96	4.140	0,2006	4.719	58,26
Catania . . . . .	462	16.138	27.468	59,45	18.746	30.352	65,69	20.697	1,0029	33.293	72,06
Enna . . . . .	56	2.140	2.481	44,30	2.214	2.800	50,00	2.774	0,1345	3.425	61,23
Messina . . . . .	283	7.074	11.337	40,06	9.314	15.312	54,10	12.237	0,5930	18.834	66,55
Palermo . . . . .	659	23.413	38.977	59,15	25.634	48.183	73,71	30.396	1,4729	56.259	85,37
Ragusa . . . . .	122	3.333	3.680	30,16	3.788	4.194	34,37	4.630	0,2244	5.267	43,17
Siracusa . . . . .	123	5.864	6.949	56,50	6.326	7.529	61,21	7.405	0,3588	8.997	73,15
Trapani . . . . .	217	7.635	8.841	40,74	8.714	10.125	46,65	11.288	0,5470	12.887	59,39
<b>SICILIA .</b>	<b>2.212</b>	<b>73.797</b>	<b>109.271</b>	<b>49,40</b>	<b>84.307</b>	<b>129.646</b>	<b>58,61</b>	<b>101.907</b>	<b>4,9382</b>	<b>153.353</b>	<b>69,33</b>
Cagliari . . . . .	215	6.194	15.500	72,09	8.481	22.134	102,94	10.052	0,4871	25.692	11,95
Nuoro . . . . .	25	1.434	2.057	82,28	2.049	3.193	12,77	2.665	0,1291	3.666	14,66
Sassari . . . . .	106	4.190	6.375	60,14	5.113	8.072	76,15	6.504	0,3152	9.481	89,44
<b>SARDEGNA .</b>	<b>346</b>	<b>11.818</b>	<b>23.932</b>	<b>69,17</b>	<b>15.643</b>	<b>33.399</b>	<b>96,52</b>	<b>19.221</b>	<b>0,9314</b>	<b>38.839</b>	<b>11,23</b>
<b>T. L. TRIESTE .</b>	<b>734</b>	<b>16.965</b>	<b>37.626</b>	<b>51,26</b>	<b>20.147</b>	<b>44.200</b>	<b>60,21</b>	<b>20.254</b>	<b>0,9815</b>	<b>41.500</b>	<b>56,54</b>
<b>TOTALE GENERALE</b>	<b>56.613</b>	<b>1.393.894</b>	<b>2.720.103</b>	<b>48,05</b>	<b>1.724.125</b>	<b>3.372.829</b>	<b>59,57</b>	<b>2.063.629</b>	<b>100,00</b>	<b>3.959.295</b>	<b>69,94</b>

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

(2) La provincia di Caserta, ricostituita nel 1945 era stata soppressa nel 1927; il capoluogo e gran parte dell'attuale territorio erano stati incorporati nella provincia di Napoli.

perire (7); 2°) e che, pertanto, tali risparmiatori sono ora in grado di destinare ad altri impieghi - e soprattutto a quelli connessi, anche sotto il profilo psicologico, all'investimento bancario dal comune fine previdenziale - una quota delle proprie disponibilità maggiore di quella che finora, in attesa di aver ricostituito il deposito in banca, vi destinavano.

E' giustificato dunque pensare - in base alle constatazioni e alle ragionevoli ipotesi sovraespresse - che l'assicuratore vita dovrebbe ora trovare aperto un più facile campo al suo lavoro: il che dovrebbe invogliarlo ad intensificare ulteriormente lo sforzo produttivo.

(1) - Ved. queste *Cronache*, n. 2 (giugno 1953), pag. 7 e n. 7 (novembre 1953), pag. 2.

(2-3) - Ved. queste *Cronache*, n. 7 (novembre 1953), pag. 2 già cit.

(4) - Intendiamo riferirci con tale denominazione al complesso dei conti correnti di corrispondenza con clienti e depositi fiduciari delle aziende di credito. Come già facemmo notare nell'articolo più volte citato, il confronto col 1938 può appunto effettuarsi soltanto sulla base dell'ammontare globale dei depositi bancari, perchè non si hanno, fino al 1949 compreso, dati regionali e provinciali distinti per i depositi fiduciari e per i conti di corrispondenza con clienti.

(5) - Ved. queste *Cronache*, n. 7 (novembre 1953), pag. 2 già cit.

(6) - I dati a fine dicembre 1952 e 1953 contenuti in questo prospetto si riferiscono ad un complesso di 365 aziende di credito che raccolgono il 99% dei depositi; i dati corrispondenti della tavola riguardano invece le aziende di credito in esercizio.

(7) - Ad una analoga conclusione potrebbe giungersi per quanto riguarda tutto il complesso dei depositi bancari: anzi, a maggior ragione, dato che per essi il coefficiente della consistenza alla fine del 1953 in base 1938 ha superato 70. Cfr. MAGNANI, *Monete e crediti nel 1953*, in « 24 Ore » del 2 gennaio 1954.

## ALTRI COMMENTI al bilancio I. N. A. 1953

La relazione del Prof. Bracco al Consiglio di Amministrazione dell'I.N.A. sui risultati dell'esercizio 1953 ha formato oggetto di ampie e favorevoli disamine da parte di quotidiani finanziari e di riviste specializzate.

Così, il Prof. Celestino Arena, in un articolo dal titolo « Assicurazioni e risparmio » apparso su « 24 Ore », afferma che nel campo del risparmio si sono avute due buone notizie: la prima ci è venuta dai dati pubblicati dall'Istituto Centrale di Statistica sulla situazione patrimoniale delle nostre Imprese di assicurazione, dati che mostrano come nel 1953 sia stato registrato un ulteriore progresso nell'andamento delle assicurazioni. La seconda, che il Prof. Arena definisce « più interessante perchè venuta a chiarire alcune ombre e preoccupazioni più vicine all'interesse pubblico », si ricava dalla relazione del Prof. Bracco. Il fatto che l'I.N.A. sia riuscito a raggiungere il pareggio del conto economico ed a registrare una promettente ripresa della produzione costituisce, secondo l'autorevole articolista, un indice ancor più significativo di quello desunto dai dati dell'Istituto Centrale di Statistica, in quanto rivela una più diffusa educazione al risparmio individuale. Comunque, il progresso dell'industria assicurativa italiana è segno di « una ritornante fiducia nella stabilità del valore della moneta, di cui proprio il risparmio assicurativo ha maggior bisogno ».

Per quanto riguarda in particolare il nostro Istituto, il Prof. Arena rileva come il reddito effettivo del patrimonio, fatto uguale a 100 quello del 1947, abbia raggiunto quota 622 nel 1953, di fronte a 524 nel 1952. D'altro canto, la percentuale dei diversi tipi di investimento si è notevolmente modificata fra il 1946 e il 1953, registrando le seguenti variazioni: beni immobili, dal 12,58% al 24,14%; mutui ed anticipazioni, dal 15,71% al 29,65%; partecipazioni, dal 4,77% al 9,66%; viceversa, i titoli di Stato o garantiti dallo Stato, dal 38,46% al 6,93%.

Un altro buon auspicio è ravvisato dall'Autore nella riduzione dei costi, sia nell'attività di investimento che nell'attività industriale. Inoltre, il rapporto percentuale tra le spese di amministrazione ed i premi netti di competenza mostra una flessione sempre più marcata: dal 25,62% nel 1947 al 15,68% nel 1952 ed al 13,85% nel 1953. La riduzione è tanto più notevole in quanto i premi di competenza al netto delle cessioni di riassicurazione sono passati nello stesso periodo da 6 a 22 miliardi. « La produzione » — conclude il Prof. Arena — « è in notevole ripresa; e mostra, insieme con la solida posizione riconquistata, le forze di recupero dell'Istituto ».

Il Prof. Guglielmo Tagliacarne ha intitolato il suo articolo su « Il Globo »: « I moderni criteri che ispirano l'I.N.A. ». L'articolista scrive che la relazione del Prof. Bracco è un documento che richiama la massima attenzione perchè milioni di persone hanno affidato parte dei loro risparmi al « grande Ente statale chiamato a svolgere una funzione di primissimo piano nel campo della previdenza ». Dopo aver messo in risalto l'eleganza della sua veste tipografica e la ricchezza dei grafici e cartogrammi che l'accompagnano, il Prof. Tagliacarne indica come fatto saliente della relazione l'annuncio della chiusura del bilancio 1953 in pareggio, dopo una serie di esercizi in perdita.

« Il riassetto del bilancio si è ottenuto nell'unico modo raccomandabile: quello delle economie, del rigido controllo, dell'adeguamento dei costi e della maggiore efficienza funzionale dell'Azienda ». L'Autore afferma, poi, che la relazione contiene, oltre alle cifre contabili che rispondono agli scopi del documento, altri dati di estremo interesse che possono servire per numerosi studi di carattere sociale, e suggerisce che taluni di questi dati vengano raccolti ed elaborati come appendice al bilancio del prossimo anno.

Un motivo di particolare soddisfazione è, per il Prof. Tagliacarne, la notizia contenuta nella relazione di un'inchiesta di mercato promossa dall'I.N.A., attraverso questionari inviati al corpo produttivo.

« Abbiamo appreso con viva soddisfazione dalla relazione del Prof. Bracco che l'I.N.A. sta compiendo un'organica e tecnicamente articolata inchiesta di mercato, attraverso la collaborazione del corpo produttivo mediante questionari appositamente formulati, distribuiti in tutti i comuni d'Italia. I risultati dell'inchiesta, che speriamo siano resi di pubblica ragione, porranno in grado l'Istituto di approfondire le conoscenze sulle possibilità e tendenze delle assicurazioni vita nel paese e consentiranno di svolgere un'azione più efficace per estendere l'opera dell'Istituto ».

L'Autore così conclude: « Con questi moderni criteri di lavoro si può essere sicuri che l'I.N.A. conseguirà ulteriori e rapidi progressi. Ciò non costituisce solo un vantaggio dell'Azienda, ma rappresenta un beneficio per il Paese, che deve sentire sempre più lo spirito di previdenza e il valore del risparmio assicurativo. »

\* \* \*

Tutta la stampa assicurativa italiana ha dato grande rilievo ai risultati del bilancio 1953 dell'I.N.A. Le riviste « Sicurezza » e « L'Assicurazione » hanno riportato i dati e le considerazioni più importanti della relazione al bilancio, dando loro il posto d'onore nelle apposite rubriche. Analogamente dicasi per « Attuale », che però ha voluto riportare per intero anche l'articolo dell'on. Beviere: « L'I.N.A. ha doppiato il capo delle tempeste », già pubblicato in estratto su « Cronache ».

Il « Notiziario Assicurativo » del 31 luglio u. s. dedica invece un editoriale all'esame dei risultati del bilancio dell'I.N.A. per l'esercizio 1953, intitolandolo: « L'I.N.A. in ripresa ». L'articolista, che è lo stesso direttore del periodico, Dott. Giuseppe Scotti, afferma che il conseguimento del pareggio del bilancio, dopo la serie degli esercizi chiusi in perdita, è un risultato notevole che non sarebbe giusto passare sotto silenzio. Ricordate le difficoltà in cui venne ad imbattersi l'I.N.A. dopo la fine della guerra e la « lunga e velenosa campagna di stampa intesa a menomarne l'efficienza e ad indebolire la fiducia del pubblico nelle sue granitiche possibilità », il Dott. Scotti esamina diffusamente i fattori che hanno determinato la normalizzazione del bilancio (diminuzione delle spese di amministrazione, aumento del reddito netto effettivo del patrimonio, dei premi di competenza, ecc.). « Dopo la lunga parentesi di stasi » — continua e conclude Scotti — « che lasciava presagire una inquietante involuzione, l'I.N.A. ha ripreso degnamente il suo posto e torna ad essere quello che fu nei suoi anni migliori ».

Tale riconoscimento ci giunge tanto più gradito in quanto le pubblicazioni del Dott. Scotti non risparmiarono a suo tempo rilievi ed osservazioni all'operato dell'attuale Consiglio di Amministrazione. Lo stesso Dott. Scotti, ricordandole al principio ed alla fine del suo articolo, afferma però che la sua onestà polemica era fuori discussione e che esse si riferivano alla situazione di allora. « Oggi questa è cambiata: si è capovolta e ne prendiamo atto con sincero compiacimento ». Anche noi altrettanto ci compiaciamo con il collega Scotti.

# IL RISPARMIO ASSICURATIVO NEGLI ULTIMI ANNI

La Banca dei Regolamenti Internazionali ha pubblicato la relazione presentata dal suo Direttore Generale, Roger Auboin, alla XXIV assemblea generale annuale tenuta in Basilea il 14 giugno u. s. La relazione si occupa diffusamente delle vicende economiche e finanziarie svoltesi nei principali Paesi del mondo durante l'esercizio finanziario 1953-54, sintetizzando mirabilmente la situazione in ogni singolo settore e indicando le prospettive per il futuro. Anche il settore dell'assicurazione privata forma pertanto oggetto di indagine nel secondo capitolo dedicato alle basi dell'espansione economica, con particolare riguardo all'accumulazione del risparmio assicurativo. L'indagine è corredata di cifre, così come è stato fatto per gli altri settori; ma esse non permettono di compiere una comparazione rigorosa per mancanza di omogeneità. Alcuni dati sono tuttavia egualmente significativi e tali da indicare, sia pure con una certa approssimazione, lo sviluppo che il risparmio assicurativo ha avuto negli ultimi anni in taluni Paesi.

Partendo dalla premessa che « contrarre un'assicurazione sulla vita, i cui premi dovranno essere pagati per parecchi anni, significa nutrire fiducia nella moneta, e che è quindi logico attendersi che il contributo delle assicurazioni sulla vita al totale del risparmio personale sia particolarmente cospicuo nei Paesi in cui la moneta non ha subito gravissime inflazioni », la relazione esamina in primo luogo lo sviluppo del risparmio assicurativo registrato in questi ultimi anni nel Belgio, negli Stati Uniti, nella Svizzera e nel Regno Unito, Paesi appunto dove il processo inflazion-

istico è stato sufficientemente contenuto. Nel

## BELGIO

ad esempio, durante il triennio 1950-52 il risparmio assicurativo è aumentato di circa 20 miliardi di franchi, eguagliando l'incremento registrato nei depositi a risparmio. Negli

## STATI UNITI

— è cosa notoria — l'assicurazione privata rappresenta, in tutte le sue forme, uno dei fattori più importanti del risparmio: nel 1952 il suo aumento è stato di 8 miliardi di dollari rispetto all'anno precedente. Aggiungendo a questa cifra 4 miliardi di dollari affluiti verso le assicurazioni sociali, si raggiunge un ammontare pari a circa un terzo del risparmio netto complessivo. Nella

## SVIZZERA

il risparmio assicurativo è aumentato nel 1952 di circa 1 miliardo di franchi: in complesso, assicurazioni sociali comprese, il risparmio assicurativo è stato pari al 12,5% del reddito nazionale del Paese. Per l'

## INGHILTERRA

i dati si riferiscono al 1951, anno in cui l'incasso premi di tutti i rami, ivi compresi i versamenti al Fondo nazionale di assicurazione, ha raggiunto 2.000 milioni di sterline, pari al 17% del reddito nazionale.

Come è stato detto in precedenza, in nessuno di questi quattro Paesi la moneta ha subito un'inflazione tale da convincere il pubblico dell'inutilità di accantonare e conservare risparmi in forma monetaria. Le compagnie di assicurazione non hanno mai assistito al dileguarsi delle loro attività, nè le svalutazioni moneta-

rie hanno scoraggiato il pubblico dal sottoscrivere nuove polizze d'assicurazione.

Ma è un fatto notevole che perfino nei Paesi in cui si sono verificate cospicue perdite dovute alla inflazione, l'abitudine di assicurare la vita ed il patrimonio sembra riaffermarsi rapidamente. E a questo proposito la Relazione rivolge la sua indagine alla Germania Occidentale, all'Italia ed alla Francia. Nella

## GERMANIA OCCIDENTALE

ad esempio, l'importo *procapite* di risparmio accumulato attraverso le assicurazioni, in termini di marchi con potere di acquisto costante (ai prezzi del 1938), superava già notevolmente nel 1952 il livello prebellico.

Tuttavia i dati complessivi non sono ingenti, perchè durante il periodo 1951-53 il risparmio assicurativo si è aggirato intorno al 4% del risparmio annuo netto in tutto il Paese, un terzo cioè della corrispondente percentuale registrata in Svizzera.

La ripresa delle assicurazioni private in Germania è indubbiamente legata al fatto che i prezzi, in seguito alla riforma monetaria del 1948, si sono mantenuti tanto stabili da far tornare la fiducia nella moneta.

Anchè in

## ITALIA

continua la Relazione - « i prezzi sono, fin dal 1947, notevolmente stabili. Ma in questo Paese le assicurazioni non hanno mai rappresentato una fonte di risparmio molto importante; e mentre nel 1951 i versamenti per assicurazioni (escluse quelle sulla vita) avevano approssimativamente raggiunto, in termini

reali, il livello prebellico, il valore reale complessivo dei premi pagati per assicurazioni sulla vita ammontava ancora soltanto alla metà circa dell'importo prebellico.

Nel 1953, mentre i depositi a risparmio e gli acquisti di titoli toccavano complessivamente lire 850 miliardi, il risparmio accumulato attraverso le assicurazioni diede soltanto un gettito di lire 50 miliardi ossia circa il 5% del totale risparmio netto, valutato a quasi lire 1.000 miliardi ».

La situazione della

## FRANCIA

per quanto riguarda il risparmio assicurativo, è, sotto certi aspetti, analoga a quella dell'Italia. I dati relativi al 1951 mostrano come il risparmio assicurativo abbia oscillato intorno al 4-5% del totale risparmio netto.

La Relazione limita la sua indagine a questi 7 Paesi (che poi sono i più importanti). Le conclusioni che si possono trarre da quest'indagine sono ovvie, e del resto sono le stesse che furono già tratte negli anni che seguirono la prima guerra mondiale. Anche allora ci fu l'inflazione ed anche allora, nei Paesi colpiti dalle perturbazioni monetarie, le assicurazioni in genere, e quelle sulla vita in particolare, furono sfavorevolmente influenzate dal marasma economico. Ma i segni di ripresa sono già evidenti e tutto lascia prevedere che il risparmio assicurativo tornerà al più presto a rappresentare quella quota-parte notevole del risparmio complessivo che è sicuro indice di consapevole fiducia nell'avvenire economico di un Paese.

## L' I. N. A. E LE BORSE MERCI

Fra gli investimenti patrimoniali recentemente deliberati dal Consiglio di Amministrazione merita di essere particolarmente segnalato il finanziamento di L. 100 milioni a favore della Camera di Commercio, Industria e Agricoltura di Pescara occorrente alla Camera stessa per provvedere all'ampliamento ed al miglioramento dell'attuale Sala Contrattazioni che sarà quanto prima elevata a Borsa Merci, ai sensi della legge 30 maggio 1950, n. 374, con la quale è stato previsto il ripristino di tali Borse.

A garanzia dell'operazione la Camera di Commercio rilascerà delegazioni sull'imposta camerale che costituisce una delle entrate previste dal vigente T. U. delle leggi sui Consigli Provinciali dell'economia, ai quali si sono sostituite le Camere di Commercio, in forza del D. L. 21 settembre 1944, n. 315. La riscossione dell'imposta camerale avviene con le norme e con i privilegi della legge sulla riscossione delle imposte dirette ed è affidata agli esattori comunali che rispondono dell'obbligo del non riscosso per riscosso. L'operazione, quindi, presenta, ai fini della solidità della garanzia, notevole analogia con i normali finanziamenti

che l'Istituto concede agli Enti locali; tuttavia, non rientrando essa tra quelle espressamente previste dalla legge regolatrice dell'I.N.A., si è reso necessario richiedere l'apposita autorizzazione dei Ministri del Tesoro e dell'Industria e Commercio, autorizzazione che è stata regolarmente consentita.

Come è noto, le Borse Merci sono sottoposte alla vigilanza delle Camere di Commercio, le quali hanno l'obbligo, per legge, di provvedere ai locali e a quant'altro occorra per il funzionamento delle Borse alle proprie dipendenze e dei relativi uffici. La gestione delle Borse Merci può formare oggetto di concessione con facoltà di partecipazione delle Camere interessate ma rimangono, in ogni caso, riservate a queste ultime le funzioni di tutela e di vigilanza che sono ad esse demandate dalla legge.

E' superfluo soffermarsi sull'importanza che rivestono, nel quadro dell'economia nazionale, le Borse in questione. Esse costituiscono il mezzo più idoneo per permettere l'incontro fra domanda ed offerta, fra produttore e consumatore, per rendere più agevole il collocamento delle merci al giusto prezzo e per con-

sentire ai vari Enti economici ed alle varie categorie commerciali di formarsi una esatta conoscenza dell'andamento del mercato locale nonché degli altri mercati nazionali e di quelli esteri.

E' evidente l'interesse che ha l'I.N.A., « Istituto di Stato », ad essere presente nelle Borse Merci, sulla cui attività di carattere pubblico esercitano una diretta ingerenza le Camere di Commercio, definite dalla legge del 1944 Enti di diritto pubblico. La concessione all'I.N.A. di idoneo locale nelle Borse Merci per lo svolgimento dell'attività assicurativa, a simiglianza di quanto praticato dagli istituti bancari che aprono sportelli in dette Borse per le esigenze della clientela, potrebbe costituire ottimo elemento di propaganda e di penetrazione assicurativa nei confronti degli enti e delle persone autorizzati ad operare nell'ambito delle Borse Merci e renderebbe possibili notevoli sviluppi assicurativi, in connessione all'importanza e alla molteplicità degli affari che vengono trattati nelle Borse medesime.

Un eventuale concorso dell'I.N.A. al finanziamento occorrente per la costruzione, ricostruzione, riattamento od ampliamento di edifici da destinare a sede delle Borse Merci, con garanzia di delegazioni sulle imposte camerale, potrebbe determinare più efficaci possibilità assicurative suscettibili di proficui e fecondi sviluppi, anche in considerazione dei diretti rapporti che legherebbero l'Istituto alle Camere di Commercio interessate.

Gli Ispettorati Regionali, in collaborazione con gli Organi di produzione, sono quindi invitati a segnalare alla Direzione Generale le eventuali iniziative già sorte o che si vanno delineando nelle varie Province per la istituzione di Borse Merci, in modo che l'Istituto possa esaminare la possibilità di dare, ove si renda necessario, il proprio concorso finanziario, anche in relazione alla effettiva produttività che le iniziative medesime potranno determinare con conseguenti benefiche ripercussioni nei vari settori dell'economia nazionale.

### Il V Congresso Internazionale di Medicina dell'Assicurazione Vita

IL V CONGRESSO INTERNAZIONALE DI MEDICINA DELL'ASSICURAZIONE VITA si riunirà fra la fine di maggio ed i primi di giugno 1955 ad AIX-LES-BAINS e saranno discussi i seguenti temi:

- 1°) - influenza della professione sulle affezioni dell'apparato circolatorio e loro prevenzione;
- 2°) - valore dell'elettrocardiografia in assicurazione vita e prognosi dell'infarto del miocardio;
- 3°) - la prognosi lontana delle gastrectomie per ulcera gastro-duodenale;
- 4°) - lo prognosi quoad vitam e sociale del reumatismo cronico;
- 5°) - il segreto professionale nell'assicurazione vita.

Per eventuali informazioni gli interessati potranno rivolgersi al Prof. Ilario ROMANELLI (Rappresentante per l'Italia in seno al Comité Permanent International pour l'étude de la Médecine d'Assurance - Vie, in Zurigo), Roma: Piazza S. Bernardo 101.

# I RISULTATI DEL CONCORSO VETRINE

**43 Agenzie Generali partecipanti con 65 vetrine allestite in 53 centri hanno richiamato nel mese di maggio l'attenzione di milioni di persone sulla necessità di assicurarsi.**

Quando, all'inizio di quest'anno, qualcuno lanciò l'idea di rivolgere alle Agenzie Generali l'invito a servirsi di un mezzo di propaganda dell'assicurazione sulla vita poco e da pochi adottato, vale a dire delle cosiddette « vetrine » pubblicitarie, e propose di indire un apposito concorso per incoraggiare e sostenere lo spirito di intraprendenza e di collaborazione degli Agenti Generali e nello stesso tempo per rendere simultanee le realizzazioni di coloro che avrebbero aderito alla iniziativa proposta, i pareri furono piuttosto contrastanti, soprattutto perchè ci si rendeva esatto conto delle difficoltà — talora insuperabili — che si sarebbero incontrate se ci si fosse inoltrati su questa linea. Ma, considerato che già presso qualche Agenzia Generale si faceva sistematico uso di tale forma di propaganda e che molte Agenzie disponevano di vetrine idonee alla bisogna aperte su vie centralissime, e tenuto conto dello slancio col quale da parte degli Agenti Generali era stato corrisposto ad altri inviti loro rivolti per iniziative analoghe nel settore della propaganda, ogni perplessità finì col cadere e, nel marzo, il concorso fu senz'altro varato e lanciato attraverso « Cronache dell'I.N.A. » ed apposite circolari.

Oggi, conclusi — per forza di cose con notevole divario di tempo rispetto al periodo nel quale il concorso fu espletato — i lavori della Commissione giudicatrice, si è in grado di affermare che i fatti, e più precisamente il risultato numerico e qualitativo della partecipazione registrata, hanno dato ragione a chi ha avuto più fiducia nella inventiva degli Agenti Generali che non timore delle innegabili difficoltà connesse coll'arduo compito assegnato alla nostra Organizzazione periferica.

I consensi con i quali nella primavera di quest'anno l'appello fu accolto furono unanimi, da parte dei singoli Agenti Generali come da parte della loro Associazione, la quale fu anche larga di preziose indicazioni sulle modalità di impostazione e di svolgimento del concorso.

L'Associazione aderì anche all'invito rivolto per la designazione degli Agenti chiamati a far parte della Commissione giudicatrice. Il Servizio Organizzazione mise il suo Ufficio Propaganda e Pubblicità a disposizione di tutti coloro che desideravano chiarimenti, dati, notizie, materiale grafico, e quant'altro occorresse per l'allestimento e, pur nei ristretti limiti di tempo concessi, circa la metà delle Agenzie Generali si mise alacremente all'opera. La partecipazione fu più impegnativa per quelle Agenzie che, non disponendo di vetrine proprie, dovettero ricorrere ad altre vetrine ritenute, per la centralità, l'ubicazione e le dimensioni, idonee allo scopo che si prefiggevano di raggiungere. Sono da registrare, a tal riguardo, soluzioni veramente brillanti, dovute anche all'entrata ed al prestigio di cui i Titolari delle nostre Agenzie Generali godono in ogni ambiente cittadino.

Dal punto di vista numerico, la partecipazione ha dunque superato

l'attesa, e ciò induce a ritenere, anche per dichiarazioni fatte dagli interessati, che altre manifestazioni propagandistiche da realizzarsi contemporaneamente su tutto il territorio nazionale troverebbero sempre più cospicue ed estese adesioni. Inoltre, non poche Agenzie hanno voluto compiere uno sforzo eccezionale, allestendo non una sola, ma più vetrine, anche fino a sei, il che ha rappresentato uno dei maggiori titoli di merito, soprattutto quando il numero non è andato a scapito della qualità. Questa lusinghiera presenza di un così cospicuo numero di Agenzie Generali su quella che nel mese di maggio costituiva la « prima linea » della attività propagandistica del nostro Istituto ha costituito anche una delle più interessanti ed originali manifestazioni pubblicitarie nazionali dell'annata, e lo Istituto ha ritenuto quindi opportuno farne segnalazione anche al Comitato Ordinatore del V Premio Nazionale della Pubblicità. Nel mese di maggio le vetrine delle Agenzie dell'I.N.A. sono state viste, osservate ed anche ammirate da milioni di persone, le quali hanno, talune forse per la prima volta, preso contatto con l'attività assicurativa e ricevuto un suggestivo invito a riflettere sulla necessità di premunirsi con un saggio atto di previdenza contro la sorte avversa. Dalle notizie pervenute alla Direzione Generale e da quelle diramate dalla stampa locale, si è appreso che la risonanza della iniziativa nei vari centri cittadini è stata dovunque ragguardevole ed in talune città addirittura imponente, non solo presso la cittadinanza, ma anche presso le Autorità, che hanno talora voluto recarsi di persona a visitare le vetrine dell'Istituto. Per rendere più vasta l'eco suscitata dalla manifestazione principale, non poche Agenzie hanno studiato ed attuato iniziative collaterali di richiamo e di appoggio, che si sono dimostrate rispondenti ed utili.

Meritano speciale segnalazione le iniziative delle seguenti Agenzie Generali, volte a dar maggior risalto alla manifestazione: Moncalieri ha invitato i ragazzi a presentare un

## Gli insegnamenti del concorso

La vetrina deve « fermare » la persona che cammina. Compito arduo, in quanto chi cammina non è generalmente disposto a fermarsi, e ciò per più motivi: perchè ha fretta o perchè è distratto.

La vetrina è come un biglietto di presentazione; essa deve mettersi in comunicazione spirituale con il buon gusto e la sensibilità dei passanti e ha la funzione di sottoporre al loro esame, nel modo più gradito, ciò che essa vuol offrire.

Il primo requisito è quello del « colpo d'occhio ». La vetrina deve attirare l'attenzione del passante per qualche caratteristica speciale, deve cioè avere « qualcosa di diverso » dalle altre vetrine alle quali il passante è assuefatto. La suggestione si conferisce alla vetrina col poco e col semplice, col ragionamento e col buon gusto.

L'arredamento della vetrina, infine, deve essere sobrio, logico, elegante. Deve essere decisamente moderno, senza tuttavia eccedere in stranezze per evitare che l'attenzione degli osservatori si concentri troppo sugli elementi decorativi e poco sui prodotti esposti.

loro disegno riprodotto nella vetrina, con premi ai vincitori; Napoli ha diramato un invito di visita alla vetrina per i ragazzi fino ai sedici anni, mettendo così in palio dieci premi, da un ciclomotore a molti articoli sportivi; Latina ha approntato vari traquadri di tela da collocare in Città e nei Comuni vicini, il lancio di ventimila volantini ed un concorso slogan.

Se così soddisfacente è stato il risultato propagandistico dal punto di vista della rispondenza delle Agenzie Generali all'iniziativa e della risonanza avuta sull'opinione pubblica, non meno lo è stato dal punto di vista dell'inventiva, della originalità e dell'efficacia delle realizzazioni. Come si è detto, ben poche Agenzie Generali avevano nel passato avuto occasione o modo di cimentarsi in una espressione pubblicitaria che sembrerebbe più propria del negoziante che ha da esporre prodotti materiali d'ogni genere, dimensioni e forma, che non dell'Agente d'Assicurazione la cui merce è, nell'espressione che cade sotto il diretto controllo dei sensi, nulla più di un foglio di carta dal frontespizio monocromo o policromo, contornato da ghirigori e fregi più o meno artistici, quale è la polizza di assicurazione. Mentre il problema che il negoziante ha da risolvere nell'allestimento di una vetrina è di natura estetico-pubblicitaria dovendo egli trovare il modo di collocare nella forma più attraente e allettante prodotti che « parlano da sé » e a chi li osserva dicono immediatamente che cosa sono ed a che cosa servono, il problema che deve risolvere l'Agente di assicurazione per la sua vetrina è anche, in prima linea, di natura concettuale e divulgativo, dovendo egli spiegare, illustrare, far comprendere che cosa è ed a che cosa serve la « merce » che vende. Questa difficoltà, insita nella essenza stessa dell'attività assicurativa, diviene tanto maggiore quanto più si tratta di sostituire alle parole, con le quali più comunemente l'uomo esprime i concetti, le figure ed i simboli, avendo questi ultimi una immediatezza di traduzione dei concetti e delle idee che non a tutti e non sempre è dato di raggiungere. Come se la sono cavata gli Agenti Generali che hanno allestito le vetrine nel maggio scorso?

I componenti della commissione giudicatrice durante il mese hanno compiuto un lavoro diligentissimo,

minuziosissimo di indagine, esaminando a lungo vetrina per vetrina, idealmente scomponendola per analizzare e ponderare ogni elemento concettuale, artistico, materiale ed economico, e successivamente ricomponendola nel suo insieme e valutarne l'originalità, l'espressione, il gusto, in una parola l'efficacia pubblicitaria. La Commissione ha poi,

sulla scorta dei rapporti individuali e delle fotografie, nonché in taluni casi sulla indicazioni di tecnici ed esperti, proceduto ad una rigorosa e ponderata comparazione delle varie realizzazioni tra di loro, giungendo infine ad emanare il verdetto che oggi viene reso di pubblica ragione. Il verdetto trattandosi di un concorso che comportava l'assegnazione di

## IL VERBALE DELLA COMMISSIONE

Bisogna rivolgere un caloroso elogio alle numerosissime Agenzie Generali che hanno partecipato al Concorso Vettrine indetto dall'Istituto.

È la prima volta che in Italia un Ente di assicurazioni vita organizza un concorso del genere, che richiede, in larga misura, iniziativa e profonda conoscenza degli elementi psicologici di propaganda, suscettibili di interessare il pubblico.

Le Agenzie Generali partecipanti hanno dimostrato di possedere tali qualità che denotano, fra l'altro, un elevato grado di preparazione professionale.

Un elogio particolare deve essere rivolto alle Agenzie Generali dei centri minori per le difficoltà che esse hanno saputo superare.

Diamo, qui di seguito, i risultati del concorso:

Sotto la presidenza del Prof. Roberto Bracco, si è riunita il 3 settembre 1954, alle ore 9,30, la Commissione giudicatrice del concorso vetrine tra le Agenzie Generali dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, di cui al bando pubblicato sul n. 11 di « Cronache dell'I.N.A. » (marzo 1954).

Erano presenti, oltre il Presidente dell'I.N.A., il Dott. Marino Marinelli, l'Ing. Gino Cipriani, il Dott. Vittorio Orlandi ed il Comm. Giuseppe Merendi. Assenti giustificati: il Presidente della ANAGINA Prof. Giuseppe Fantoni, trattenuto in Sardegna per ragioni professionali, ed il Comm. Costante Pessato per motivi di salute.

La Commissione - tenute nel debito conto le disuguaglianze in cui venivano a trovarsi le Agenzie Generali partecipanti in ordine alla potenzialità ed alle difficoltà di dislocazione e di realizzazione - dopo esauriente discussione, ha conferito il primo premio (Auto FIAT 1400) e diploma alla vetrina allestita dall'Agenzia Generale di Moncalieri (titolare: Rag. Giuseppe Santevecchi); il secondo premio (Auto FIAT 1100) e diploma a quella ideata dall'Agenzia Generale di Reggio Calabria (titolari: Avv. Manlio e Dott. Aldo Schemberger); il terzo premio (Auto FIAT giardinetta belvedere) e diploma alla vetrina dell'Agenzia Generale di Castellammare di Stabia (titolare: Dott. Francesco Monti); il quarto premio (Auto FIAT 500 C) e diploma alle vetrine dell'Agenzia Generale di Genova

(titolare: Comm. Riccardo Renzi).

Tenuto conto che le Agenzie Generali partecipanti hanno compiuto un encomiabile sforzo per il raggiungimento delle finalità del concorso, i nove premi costituiti da Lambrette 125-d sono stati portati a dodici e ad altrettanti diplomi relativi.

Le Agenzie Generali vincitrici delle Lambrette stesse sono risultate a parità di merito le seguenti (in ordine alfabetico):

Ancona (Rag. M. Montozzi)  
Ascoli Piceno (Rag. E. Del Sasso)  
Brescia (Dott. A. Bendi e Dott. E. Di Fiore)  
Cagliari (Dott. G. Fantoni e Rag. E. Bonilli)  
Chieti (Sig. R. Romanini)  
Firenze (Comm. D. Chiarini)  
Latina (Dott. O. Trecca)  
Lodi (Geom. M. Trapanesi)  
Palermo (Dott. D. Carella)  
Pordenone (Sig. G. Pedrazzoli)  
Sassari (Sig. F. Di Suni)  
Vigevano (Sig. A. Maderno)

La Commissione, all'unanimità, ha deciso di formulare un encomio alle Agenzie Generali di Trieste (tit.: Dott. Renzo Bassani), Milano (tit.: Rag. Giovanni Borrioli, Gianjacopo Colombo e Avv. Mario Pozzi), Torino (tit.: Sig. Dott. Giuseppe Silva e Luigi Mastropietro) e Roma (tit.: Dott. Egidio Maglietta) per l'importanza delle vetrine pubblicitarie allestite. Ha stabilito pertanto di conferire alle suddette Agenzie Generali e a quelle che seguono, a parità di merito, un diploma e medaglia d'argento grande:

Belluno (Dott. Baldassare Crescimanno)  
Bolzano (Sig. Aldo Rella)  
Chiavari (Sig. Floriano Merkel)  
Cuneo (Sig. Mario Conterno)  
Imperia (Rag. Mario Suppini)  
Legnano (Sigg. Carlo Bonzi e Giuseppe Parola)  
Ragusa (Dott. Giuseppe Battaglia)  
Rovigo (Dott. ing. Guido Merlin)  
Siracusa (Rag. Giacomo Pisano)  
Udine (Rag. Aldo Carnevali)  
Verona (Dott. Fabio Sperati)  
Vicenza (Sigg. Bruno Ortolani e Devidio Filippi)  
Infine la Commissione ha deliberato all'unanimità di concedere in segno di apprezzamento alle seguenti Agenzie Generali un diploma ed una medaglia d'argento media:  
Alessandria (Sig. Virio Carrocci)  
Bari (Sigg. Rag. Alfredo Atti e Dott. Giustino Ciminale)  
Campobasso (Sig. Antonio Rolando)  
Ferrara (Sig. Giulio Marini)  
Grosseto (Dott. Giacomo Donati)  
Lecce (Sigg. Alberto e Dott. Raffaele Orlandi)  
Napoli (Comm. Ciro Montuori)  
Perugia (Sig. Mario Fornaciari)  
Prato (Sig. Raffaele Gonzalez)  
Reggio Emilia (Sig. Pietro Quaglia)  
Venezia (Sigg. Dott. Antenor Marini e Dott. Urbano Leardini)  
Letto, fatto e sottoscritto.  
F.to Roberto Bracco  
Marino Marinelli  
Vittorio Orlandi  
Giuseppe Merendi

premi graduati in una scala di valori, ha dovuto di necessità contemplare una graduatoria tra le Agenzie partecipanti. Ciò non ha tuttavia impedito alla Commissione di esprimere tutta la sua soddisfazione ed ammirazione per il livello raggiunto dalle Agenzie Generali in questo tipo di manifestazione pubblicitaria che, è bene ancora rilevarlo, per la prima volta nella storia dell'Istituto - anzi, per essere più completi e precisi - per la prima volta nella storia delle assicurazioni libere in Italia, veniva così ampiamente organizzata.

Al quesito dianzi posto possiamo quindi, con tutta tranquillità, rispondere che gli Agenti Generali se la sono cavata egregiamente e con onore. Non ci è possibile, in questo fascicolo, illustrare tutte le vetrine allestite per il concorso; l'esito che lo stesso ha avuto consiglierebbe, d'altra parte, di raccoglierne la documentazione in un apposito fascicolo, perchè ad essa, come ad una miniera di idee, possano ricorrere anche

in seguito quelle Agenzie che vorranno - e ci auguriamo che siano molte - continuare a valersi anche isolatamente della vetrina pubblicitaria come mezzo di propaganda di sperimentata efficacia.

Dobbiamo pertanto limitarci ad illustrare le realizzazioni delle Agenzie Generali che si sono piazzate nei primi quattro posti della graduatoria e rinviare al prossimo fascicolo di «Cronache dell'I.N.A.» e, se dovesse maturare il voto qui espresso, al fascicolo speciale, la illustrazione delle altre realizzazioni.

Nel chiudere queste brevi note, non possiamo non associarci alla Commissione giudicatrice nell'esprimere a tutte le Agenzie Generali che hanno partecipato, e soprattutto a quelle che hanno dovuto affrontare maggiori sacrifici, ed a quelle che più felicemente hanno concretato la loro partecipazione ed hanno con ciò meritato le più alte distinzioni, il compiacimento ed il plauso più vivi e sinceri.

**Bambini!**  
 Vi è piaciuta la vetrina del circo?  
 Ritirate qui un foglio di carta da disegno e a casa provate a riprodurlo. Entro il 31 maggio riportatelo a noi e tutti riceverete in premio questo bell'atlantico.  
 Al migliore disegno tornerà un bel paio di pattini a rotelle. Tutti potete e dovete vincere! Dai 6 ai 14 anni!  
 Tenete conto nel giudicare dell'età del piccolo disegnatore.  
 INA Moncalieri

Il bando del concorso per i bambini.

dai 6 ai 14 anni: il concorso consisteva nella riproduzione del circo equestre su un foglio di carta da disegno e sulla sua consegna all'Agenzia entro il 31 maggio u. s. Tutti i bambini che hanno riprodotto il circo hanno ricevuto in premio un bell'atlantico, ed inoltre al miglior disegnatore è stato donato un bel paio di pattini a rotelle. Inutile dire che l'intelligente iniziativa è stata coronata dal più grande successo.

Di particolare efficacia anche le altre quattro vetrine, dedicate rispettivamente alle assicurazioni natalità, nuzialità, incendi e furti.

In quella sull'assicurazione natalità si ammira un paffuto bambino che dorme placidamente nella sua stanzetta, ricoperto da una polizza dell'I.N.A.

## I° Premio: Agenzia Generale di Moncalieri

L'Agenzia Generale di Moncalieri ha allestito cinque vetrine pubblicitarie tutte sistemate nei locali della stessa Agenzia.

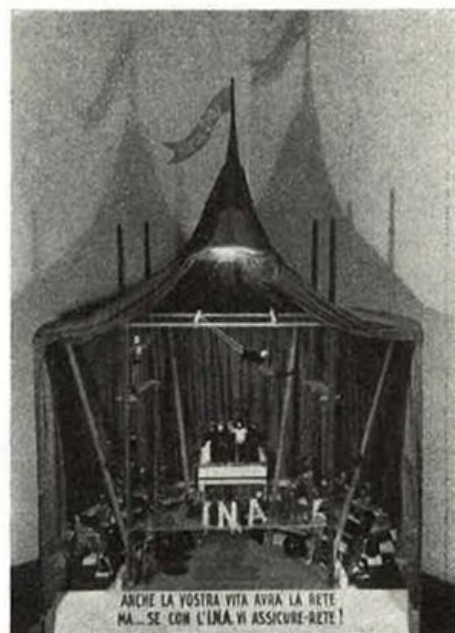
La vetrina che ha riscosso la più viva simpatia del pubblico è quella raffigurante l'interno di un circo equestre dove, di fronte agli spettatori col fiato sospeso, si esibiscono due trapezisti. Sotto il trapezio vi è la rete

di sicurezza sulla quale spicca a grandi lettere la scritta «I.N.A.».

L'efficace raffigurazione è accompagnata da uno slogan altrettanto efficace: «Anche la vostra vita avrà la rete, ma... se con l'I.N.A. vi assicurate-rete!». In collegamento con questa vetrina l'Agenzia Generale ha poi indetto un concorso fra tutti i bambini in età



Un particolare della vetrina del circo equestre.



La vetrina col circo equestre.



La vetrina dedicata all'assicurazione natalità.

Quattro coppie di sposi si incamminano verso la felicità nella vetrina dedicata all'assicurazione nuzialità. Nella stessa vetrina fa inoltre spicco l'annuncio della convenzione I.N.A.-CIT per i viaggi nuziali.

La garanzia assicurativa contro i furti forma oggetto di una quarta vetrina. In essa si vede un ladro che ha fatto bottino nella cassaforte di un signore; nella stanza accanto il signore derubato è sdraiato su un divano tutto tranquillo. Alla parete dietro il divano, infatti fa bella mostra di sé una polizza furti delle Assitalia. Il signore ha fondati motivi per non essere turbato dall'accaduto! Lo slogan della vetrina è molto efficace: «Una



La vetrina di propaganda per l'assicurazione incendi.

polizza contro il furto, è la migliore cassaforte per i vostri beni».

La quinta vetrina mostra una polizza contro gli incendi che protegge dall'alto una casa. E sotto lo slogan: «Se il fuoco distrugge, una polizza incendio risarcisce!».



Le vetrina che illustra agli sposi le provvidenze dell'I.N.A.

Tutte le vetrine sono state affollate ed il pubblico ha commentato con viva simpatia l'iniziativa propagandistica del Gruppo I.N.A.

Le vetrine sono state approntate in modo da consentire con facilità il loro trasporto e piazzamento a rotazione negli uffici periferici della Agenzia Generale.



La vetrina che ricorda l'utilità di una polizza contro i furti.



Un particolare della casetta calabrese.

## II° Premio: Agenzia Generale di Reggio Calabria

L'Agenzia Generale di Reggio Calabria ha allestito la mostra in un locale a pianterreno prospiciente il Corso della città. All'interno di esso è stata costruita una casetta rustica calabrese di m. 3,50 X 4 protetta da un grande albero di ulivo che nella regione è simbolo di pace, prosperità e benessere. Ai lati sono stati appesi lavori della Scuola d'Arte Calabrese, nonché numerosi cartelli pubblicitari con indovinati slogan. Sono state, inoltre, rappresentate varie inquadrature fol-

cloristiche a carattere familiare sormontate da motti incitanti alla protezione assicurativa in tutti i settori. Le pareti contengono, poi, alcune illustrazioni del Gruppo I.N.A. con efficaci richiami propagandistici.

La bella mostra ha riscosso l'unanime consenso di un folto pubblico, anche per gli effetti di luce ed i contrasti di colore realizzati nel suo allestimento.

Al pubblico che affluisce alla mostra viene distribuito del pregevole materiale propagan-



La figura affacciata alla finestra rende l'idea della grandezza della costruzione.

distico, quali le pubblicazioni « Donare », « Prevedere », « Inchiesta sulle opinioni personali », ecc., mentre il personale addetto alla distribuzione di tale materiale raccoglie i nominativi dei visitatori onde avvicinarli, in prosieguo di tempo, in vista della conclusione di contratti di assicurazione.

Al termine della mostra saranno sorteggiati fra i visitatori cospicui premi.



« Qualis pater, talis filius » è un proverbio che per gli Agenti Generali di Reggio Calabria andrebbe riveduto e completato così: « Qualis pater, talis filius, talis nepos »! Stefano Schemberger, infatti, si pone presto e decisamente sulle orme del padre e del nonno e, non sapendo dirlo a voce, affacciato alla finestra della casetta calabrese, ha trovato il modo di invitare ognuno, ed in tutte le lingue, ad assicurarsi.

Ma più che il cartello, è eloquente e convincente l'atteggiamento di Stefano, di fronte al quale anche il più refrattario degli « assicurabili » finirebbe col rimanere disarmato e sottoscrivere una proposta.



La casetta calabrese.

## III° Premio: Agenzia Generale di Castellammare di Stabia

L'Agenzia Generale di Castellammare di Stabia ha partecipato al concorso con due vetrine, una presso i locali dell'Agenzia e l'altra in un chiosco di fiori sito nel centro della Piazza Circumvesuviana.

Il pannello contiene un grafico riprodotto le oscillazioni nel costo della vita, dal 1948 in poi, verificatesi in Francia, Spagna, Inghilterra e Italia.

Il valore dell'assicurazione sulla vita come



La vetrina allestita nel chiosco dei fiori della Piazza Circumvesuviana.

La vetrina allestita presso la sede dell'Agenzia svolge, in armonica e sintetica composizione plastica e figurativa, il tema conduttore della propaganda assicurativa in tutti i suoi aspetti. Il plastico composto da due mani che emergono da un pannello illustra il contenuto profondamente umano dell'assicurazione sulla vita: la mano destra, amorevolmente raccolta, contiene un nido con due uccellini, mentre l'altra mano, protesa a mò di difesa, li protegge e li assicura. Il pannello laterale, con la scritta « la fermezza della lira è sicura garanzia per le assicurazioni sulla vita », indica l'atto assicurativo come forma di risparmio e la sua garanzia conseguente al saldo valore della lira.

forza economica operante per fini sociali e di pubblico interesse è efficacemente illustrato da un gruppo plastico raffigurante sul piano della vetrina un campo incolto, un albero rinesecchito ed una casa diroccata. Dal piano sorge una polizza I.N.A. che genera dal suo seno una casa moderna e confortevole. Il secondo pannello laterale reca in tre colori lo slogan: « L'avaro lesina, il prodigo sperpera, il saggio si assicura ». Infine un manichino centrale, stilizzato in forme moderne, sorregge i tre pannelli slanciando la composizione verso l'alto e contribuendo a creare un'atmosfera ottimistica e serena in cui l'osservatore vede riflessi e placati i problemi e gli incerti dell'umanità.

## IV° Premio: Agenzia Generale di Genova

L'Agenzia Generale di Genova ha partecipato al concorso con sei vetrine, delle quali tre allestite presso i locali del Banco di Roma e tre presso le agenzie della CIT.

La sede del Banco di Roma, sita nello stesso palazzo di proprietà dell'I.N.A. dove trovasi l'Agenzia Generale, presenta un lato su Piazza Dante e l'altro su Via Ceccardi, e pertanto le vetrine sono state allestite in ambedue i lati. Una delle due vetrine di Piazza Dante contiene pannelli di vari colori a fotomontaggio di stampati e delle più famose fotografie della nostra « Inchiesta su alcune opinioni personali ». L'altra rappresenta un'ampia strada di una città moderna ravvivata da due insegne luminose al neon di diversi

colori che diffondono a luce intermittente le scritte « I.N.A. » e « Assitalia ». Sulla sommità degli edifici una famiglia attraversa lo spazio vuoto su un filo che vuole simboleggiare il pericoloso cammino della vita; sotto, a scopo di protezione, è teso un telone di salvataggio composto con polizze I.N.A. e Assitalia che rende tranquilla la prova.

La vetrina di Via Ceccardi è dedicata alla propaganda scolastica. Essa contiene un pannello decorativo e disegni e composizioni infantili di vari e vivaci colori che mettono in evidenza la casetta-salvadanaio donata ai piccoli assicurati.

Le altre tre vetrine sono state allestite presso le tre agenzie della CIT site in Via XXV



Le varie composizioni della vetrina allestita presso la sede dell'Agenzia di Castellammare di Stabia.

La seconda vetrina è stata allestita in un'ampia finestra di m. 3,50 X 1,70 del chiosco di fiori sorto recentemente al centro della Piazza Circumvesuviana. La vetrina consta di due figurazioni con pupazzetti alti cm. 80. Sul fondo della prima si legge: « Prevedete gli eventi per non subirli . . . come tegole in testa » e il pupazzetto è in atteggiamento di chi viene colpito all'improvviso da una tegola.

A questa figurazione, per così dire dinamica, contrasta l'altra in cui si vede un ometto seduto su una poltroncina in mezzo ad un prato in fiore. L'ometto siede in atteggiamento di profonda tranquillità e beatitudine, perché al disopra della sua testa vi è una polizza dell'I.N.A. che lo protegge da ogni iattura. I due pupazzetti vengono fuori da un piano verde scuro sul quale sono state disposte le diverse polizze dell'I.N.A., ognuna delle quali reca una efficace simbolazione: così, un nastro rosa con biberon per la polizza natalità, fiori d'arancio con confetti per quella nuzialità, sillabario e penna per quella scolastica.

La vetrina è stata allestita in un punto della città dove il traffico è intensissimo, e, non avendo chiusura, è visibile sia di giorno che di notte.



La vetrina di Via Ceccardi a Genova dedicata alla propaganda scolastica.



Una delle vetrine di Piazza Dante.

Aprile, Piazza della Vittoria e Piazza Acquaverde.

La prima contiene la composizione plastica di un gigantesco rasoio sulla cui lama riposa, con manifesta spavalderia, un uomo dalla cui tasca sporge una polizza dell'I.N.A.

Nella seconda, in Piazza della Vittoria, dove si trova la stazione delle autolinee, si vede un uomo appoggiato ad un muro formato di polizze d'assicurazione che lo ripara dai molteplici rischi della vita simboleggiati da alcuni dardi che si scagliano contro il muro.

Infine, nella vetrina dell'Agenzia CIT della

stazione P. Principe, atrio partenze, è contenuta una composizione rappresentante uno sferico che si alza in aria dalla cui navicella sporge l'aeronauro che guarda, attraverso una polizza foggjata a conocchiale, un pannello sottostante nel quale sono raffigurati i diversi rischi della vita.

Il pubblico genovese mostra il più vivo interesse per queste vetrine. L'Agenzia Generale, in considerazione di ciò, ha preso accordi col Banco di Roma e con la CIT per distribuire stampati di propaganda e fornire i più esaurienti chiarimenti a tutti coloro che si affollano davanti alle vetrine.



La vetrina con le più note fotografie della «inchiesta su alcune opinioni personali».



La vetrina di Piazza della Vittoria.



La vetrina di Via XXV Aprile.



Un aeronauta al sicuro dei rischi della vita mercé la polizza I.N.A.

## DUE COMPLESSI EDILIZI A ROMA IN VIA TOMMASINI E ALLA CIRCONVALLAZIONE TUSCOLANA



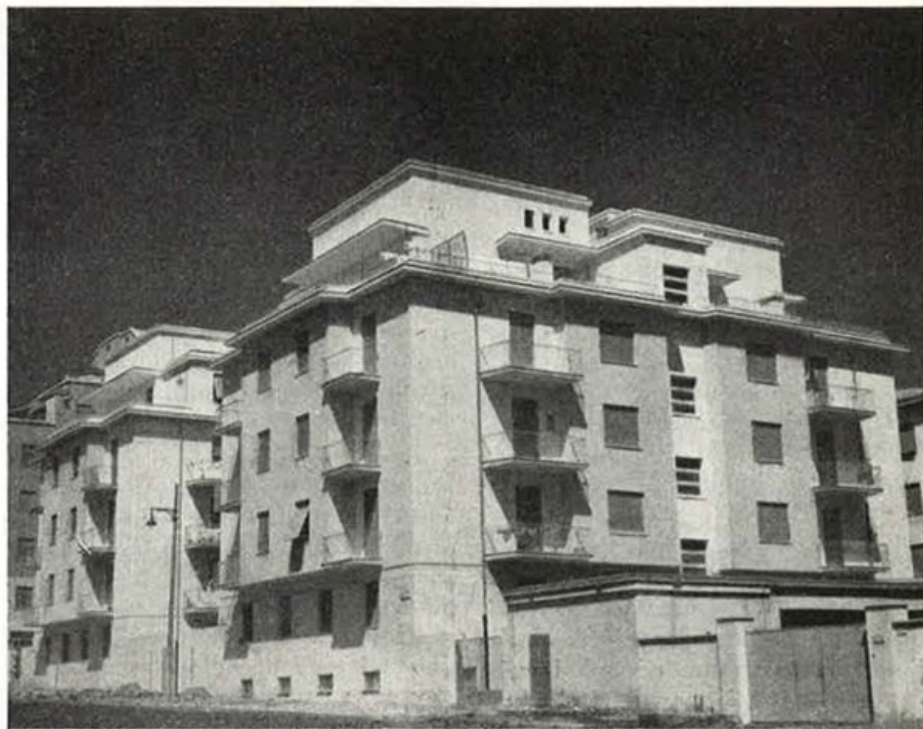
E' stata di recente consegnata al Servizio Amministrazione Immobili la quinta palazzina di Via Tommasini che, per la sua pianta spiccatamente razionale e divaricata, viene denominata « Farfalla ».

Caratteristica pregevole è quella di avere ogni finestra affacciata sull'esterno, con eliminazione di cortili o cavedi o spazi interni. Questo sviluppo planimetrico conferisce all'edificio una luminosità accentuata ed una varietà di visuali fuori del comune.

Gli appartamenti aprono i loro ingressi su di un ampio ripiano completamente vetrato che annulla la consueta meschinità dei ripiani con quattro portoncini.

Le caratteristiche sono:

Superficie del lotto mq. 1.205



I due edifici della Circonvallazione Tuscolana.

Superficie coperta mq. 580  
Volume fuori terra mc. 11.000

Nella palazzina vi sono 16 alloggi da quattro camere con doppi servizi, e 2 alloggi da cinque camere con doppi servizi con un totale di 18 alloggi, inoltre 18 cantine, 2 autorimesse collettive e l'alloggio del portiere, composto di tre camere e servizi.

tiere, composto di tre camere e servizi.

In un tranquillo quartiere della zona Tuscolana, l'I.N.A. ha realizzato nel biennio 1953-954, due palazzine che, pur essendo corredate dagli impianti moderni, hanno spiccato carattere utilitario.

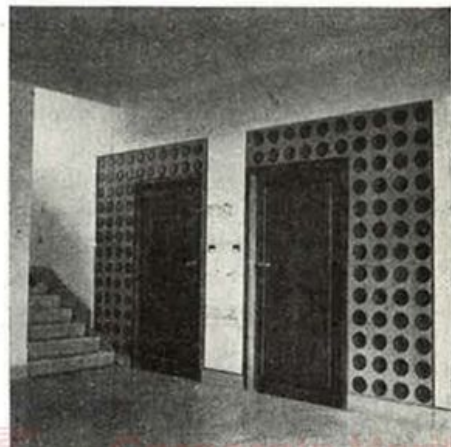
Tali palazzine progettate dalla Direzione Tecnica Imm.re presentano una calma e sobria architettura, accentuata esclusivamente dal gioco dei balconi.

Le caratteristiche sono le seguenti:

Superficie del lotto mq. 1.771  
» coperta » 858  
Volume fuori terra mc. 12.365

La palazzine constano complessivamente di 34 alloggi di cui 26 da tre camere e servizi e 8 da 4 camere e servizi, inoltre vi sono 34 cantine, 4 autorimesse e l'abitazione del portiere.

A sinistra: La « Farfalla » di Via Tommasini.  
In basso: Particolare del ripiano scale della palazzina in Via Tommasini.



## L'ASSICURAZIONE DEI RISCHI COMMERCIALI

Com'è noto, ai fini dell'applicazione della Tariffa Incendio edizione agosto 1951, costituiscono rischi commerciali i fabbricati per i quali si dichiara in polizza che sono adibiti per almeno due terzi della superficie complessiva dei piani ad usi commerciali; merci in genere, contenuto di negozi, esercizi e simili, impianti, attrezzature e mobili relativi: il tutto in deposito.

Sono ammesse le sole operazioni, anche se meccaniche, di sollevamento e/o trasporto, misurazione, cernita, travasamento, stampigliatura, classificazione, pressatura ed imballaggio di merci, nonché operazioni che non abbiano per scopo la trasformazione e/o lavorazione della materia.

Le operazioni che abbiano per scopo la trasformazione e/o lavorazione della materia assoggettano il rischio al settore « piccole industrie », a meno che il valore complessivo del macchinario ed attrezzi non superi Lire 1.000.000, e ciò indipendentemente o meno dall'impiego di forza meccanica.

Come appare, il settore dei rischi commerciali è uno dei più vasti previsti dalla tariffa incendio e risulta particolarmente interessante sia dal punto di vista organizzativo che produttivo.

Si consideri che l'elenco dei rischi previsti dalla tariffa - da pag. 41 a pag. 50 - comprende oltre 500 voci da « abiti confezionati » a « cerniere metalliche » a « oggetti di giunco » a « modisterie », « statue di cartapesta », « zucchero »; voci alle quali possono aggiungersi, per analogia, tutte quelle altre che non risultassero comprese nell'elenco.

Facilissima risulta l'applicazione della tariffa la quale prevede otto categorie di voci corrispondenti a merci, arti e mestieri; per alcuni limitati settori sono previste tariffe speciali, anche esse di semplice applicazione.

Si diceva che il lavoro incendio nel settore dei rischi commerciali riveste un particolare interesse produttivo e organizzativo.

Quanto all'interesse produttivo, basti considerare che la categoria dei commercianti - intesa in senso lato - si è sempre dimostrata particolarmente sensibile alla previdenza assicurati-

va e, prima tra tutte, alla tutela contro la distruzione per l'incendio delle proprie merci; e, pertanto, molti di essi sono già assicurati, ma, in numerosi casi hanno in vita polizze dai capitali insufficienti, ignorando i pericoli della regola proporzionale ad essi incombente.

In merito ai pochi non ancora assicurati, non volendo ammettere che ciò si sia verificato per trascuratezza degli assicuratori, si dovrà pensare che particolari motivi abbiano determinato tale situazione; motivi che, d'altronde, cadrebbero certamente ed immediatamente solo che agli interessati venisse data in quotidiana lettura la pagina di cronaca di un qualsiasi giornale, con il suo immancabile e doloroso elenco di incendi distruttori.

Quindi, tra adeguamento di garanzie e polizze nuove, molto c'è da fare, solo che ci si preoccupi di giungere primi.

A dare una sensazione della vastità del lavoro possibile, diremo che dal censimento del novembre 1951 risul-

tavano ben 680.756 ditte commerciali delle quali 64.062 esercenti il commercio all'ingrosso, 462.951 il commercio al minuto, altre dedite ad attività ausiliarie.

Un complesso imponente di beni e ricchezze che hanno nell'incendio il loro incombente nemico e dal quale solo la garanzia assicurativa può liberarli.

Quanto all'accennato interesse organizzativo del settore, esso certamente non richiede particolari illustrazioni: è evidente, infatti, che un buon assicuratore non si fermerà alla polizza incendio. Si pensi alla possibilità di stipulare polizze cumulative o individuali infortuni, eventualmente a completamento di quelle di legge (gli addetti alle ditte commerciali sono oltre 1.500.000), alla garanzia furti, a quella vita, RCT dell'automobile del titolare ecc.

Mezzo di penetrazione, quindi, quello della polizza incendio veramente prezioso se, come non dubitiamo, molti nostri collaboratori avranno adottato e opportunamente adattato al proprio lavoro il famoso motto di Archimede: datemi una polizza incendio e solleverò il mondo . . . assicurativo!

## Non ci avevo pensato . . .

- Buon giorno, commendatore. Come sta?
- Buon Giorno. Bene. Grazie. Ma, La avverto subito, non mi parli ancora di assicurazioni, sa? Mi ha fatto stipulare una polizza incendio sul mio appartamento, con non so più quante garanzie accessorie, poi quella furti . . . ora, quando parto, dovrei essere tranquillo, vero?
- Ma, sì, certo. Al 90% . . .
- Come, al 90%? Ma, dica, cosa altro dovrei fare? Non mi metta preoccupazioni, ora che sto proprio per partire . . .
- Ma, no. Il senso di previdenza che Lei ha dimostrato sinora (ma quanti miei discorsi ci sono voluti per farglielo spuntare, ricorda?) Le hanno conquistato la tranquillità, per quanto riguarda il Suo appartamento, al 90%.
- E ci risiamo con il 90%. Mi vuole spiegare perchè non al 100%?
- Mi dica, per Lei furto e rapina sono la stessa cosa?
- No di certo.
- Infatti, si ha rapina quando, per procurare a sé o ad altri un ingiusto profitto, ci si impossessa della cosa altrui, mediante violenza alla persona o minaccia, sottraendola a chi la detiene. Articolo 628 del codice penale. Quindi, la rapina si differenzia dal furto non per lo scopo del reato — impossessarsi di cosa altrui — ma per il modo: la violenza, morale o materiale.
- E allora?
- E allora, se Lei compera un abito non può pretendere anche le scarpe. E, cioè, con la polizza furti non può pretendere di essere coperto anche contro la rapina. E, se in Sua assenza i soliti malintenzionati aggredissero la vecchia governante che lascia a custodia della casa?
- Ma non siamo nelle Pampas!
- Certo, ma ciò non toglie che in un anno si verificano in media 40 mila reati contro il patrimonio, mediante violenza; dico, 40 mila: statistiche alla mano.
- Le Sue solite statistiche . . .
- Già, statistiche, cioè condensati di « fatti ».
- Ma cosa mi costerebbe quest'altra garanzia?
- Che ci rimetta io se non saremo attorno alle mille lire!
- Ma allora è cosa fatta!



## DISPOSIZIONI E CIRCOLARI

SEGRETERIA GENERALE — Circolare n. 440 del 30 luglio 1954 — Estensione della garanzia RCT auto all'estero — condizioni e premi per il rilascio delle « carte verdi ».

SEGRETERIA GENERALE — Circolare n. 441 del 31 luglio 1954 — Assicurazione di apparecchiature televisive.

RAMO TRASPORTI — Normativa n. 296 del 28 luglio 1954 — Tariffa rischi guerra e scioperi.

RAMO CAUZIONI — Normativa n. 18/54 del 30 luglio 1954 — Cauzioni provvisorie per partecipazioni a gare di appalto e cauzioni per spedizioni di merci da una ad altra dogana.

## L'ISPETTORE MARINI lascia il servizio

Il 20 luglio scorso è stato collocato in quiescenza, per raggiunti limiti di età, il Primo Ispettore di Zona Comm. Marino MARINI, Titolare dell'Ispettorato Regionale del Piemonte.

Assunto dall'Istituto nel 1926 quale Capo Gruppo A. P., passò nel 1927 alle « Generali » in qualità di produttore dell'Agenzia



Generale di Genova e, successivamente, di Ispettore per la Zona della Riviera Ligure di Ponente. Nel 1931 passò alla « Fenice » in qualità di Ispettore Compartimentale del Piemonte e, quando nel 1936 detta Società fu assorbita dall'Istituto, rientrò nelle nostre file e venne destinato quale Ispettore Aggiunto all'Ispettorato del Piemonte. Successivamente (1938) all'Ispettorato di Livorno e all'Ispettorato Regionale della Toscana (1940), nel 1948 gli venne affidata la Titolarità dell'Ispettorato Regionale della Liguria tenuta fino al 1951 allorché venne nominato Titolare dell'Ispettorato del Piemonte.

Per circa 30 anni l'Ispettore Marini ha vissuto la vita della periferia. Egli lascia fra i superiori, i colleghi, gli Agenti Generali ed il personale di produzione un eccellente ricordo, unanime simpatia ed i voti che la sua collaborazione all'attività dell'Istituto possa essere conservata per lunghi anni.

## IL CLIENTE HA SEMPRE RAGIONE

In un articolo pieno d'insignimenti della rivista aziendale « House organ », pubblicata dalla compagnia di assicurazioni finlandese « Suomi », in merito alla tecnica che conviene applicare durante i colloqui con i clienti eventuali, rileviamo in primo luogo il seguente principio direttivo: « **Il cliente ha sempre ragione . . . anche quando ha torto.** » E' evidente che se egli dichiara, per esempio, che la assicurazione sulla vita non lo interessa minimamente, si è tentati di rispondergli che si sbaglia; ma questa risposta non servirebbe a nulla. Il solo modo di giungere ad una soluzione sarà quello di fargli riconoscere il proprio errore. Così, la risposta da dargli sarà semplicemente: « **Perché?** »

Quando l'assicurando si rifiuta di sottoscrivere una proposta, non bisogna fare pressioni su di lui con la offerta di vantaggi supplementari, nè cercare di fargliela firmare contro voglia. Ci si deve limitare a chiedergli la ragione del suo rifiuto e fare bene attenzione alle sue obiezioni. Se egli pronuncia la solita frase: « **Non credo all'assicurazione sulla vita.** », non è opportuno tenergli una conferenza sull'argomento, anche se lo si conosce a fondo; non si otterrebbe altro che provocare il suo cattivo umore e farsi sfuggire l'affare.

Si faranno meglio progredire le cose rispondendogli: « **Certamente avrete eccellenti ragioni per essere di quest'avviso; posso chiedervi quali sono? Perché non credete all'assicurazione sulla vita?** » In tal modo eviterete un passaggio pericoloso e lascerete al vostro interlocutore il compito sempre ingrato di provare la fondatezza di quanto asserisce. Se, ad esempio, egli vi risponde: « **Preferisco lasciare le mie economie presso una banca perchè mi rendono di più.** », egli vi offrirà forse un'occasione per fare un abile confronto fra l'assicurazione ed il risparmio; ma probabilmente non otterrete altro risultato che quello di combattere con le vostre critiche dei principi sui quali egli ha lungamente riflettuto e di predisporlo stavorevolmente nei vostri riguardi. Se, al contrario, gli rispondete: « **Avrete evidentemente riflettuto sul problema.** » aggiungendo poi « **Tuttavia passerà molto tempo prima che il vostro risparmio produca un capitale sul quale potete contare . . . ne siete convinto?** » Voi avrete evitato di prestare il fianco

alla critica riconoscendo che il vostro interlocutore ha ragione, e tuttavia lo avrete indirettamente obbligato a riconoscere che egli ha torto.

Ma non siamo ancora entrati nel vivo della questione. Balza subito agli occhi che l'assicurando non ha tenuto conto nel suo programma di un particolare molto importante: e cioè che egli può morire prematuramente, ovvero trovarsi improvvisamente privato della sua capacità lavorativa. Una volta di più è chiaro che egli ha ragionato male, ed ancora una volta saremo tentati di dirgli che i suoi risparmi non potranno fronteggiare la situazione se egli dovesse venire a morte fra breve tempo. Tuttavia ci guarderemo bene dal fare questa riflessione; ci limiteremo a dirgli: « **Come pensate di eseguire il vostro programma nel caso in cui la vostra capacità lavorativa - e conseguentemente le vostre possibilità di risparmio - venissero a mancarvi più presto di quanto non crediate?** » L'assicurando dovrà allora giustificare il suo punto di vista e riconoscere obiettivamente che il suo progetto presenta una lacuna estremamente pericolosa; pur non esponendo il nostro pensiero, avremo così costretto il nostro interlocutore, attraverso domande molto semplici, a riflettere sulle nostre argomentazioni.

Dalle osservazioni che precedono possiamo trarre un secondo principio che deve governare la tecnica della conversazione in vista di ottenere un contratto: bisogna, cioè, arrivare a costringere l'assicurando, mediante domande appropriate, a riflettere da sé stesso ed a rendersi conto spontaneamente che egli ha bisogno di un'assicurazione. Contentatevi di fargli delle domande fino a quando non sia giunto il momento per presentargli la vostra proposta. E' probabile che nel corso di questa conversazione il produttore sia tentato di formulare delle conclusioni, ovvero di esclamare: « **Ve lo avevo detto fin dal primo momento!** » Per quanto una simile constatazione possa essere giustificata, è preferibile non manifestarla. Essa giungerebbe nel momento preciso in cui l'assicurando diventa maggiormente suscettibile ed è alla ricerca

di una risposta che gli permetta di salvare la faccia.

Possiamo quindi formulare una terza regola per la tecnica della produzione: quando sarete riusciti a destare nell'assicurando un interesse all'assicurazione, e quando egli avrà riconosciuto, se non apertamente, almeno **in petto**, che un contratto può essergli utile, sarà venuto il momento di sapere se egli è disposto ad ascoltare le nostre proposte. Tutte le argomentazioni che hanno preceduto questo momento non hanno avuto altro scopo che quello di creare un'atmosfera favorevole per la conversazione che adesso verrà svolta. Un produttore inesperto commetterà talvolta l'errore di proporre un contratto d'assicurazione a clienti che non sono ancora convinti della sua utilità e che si mostreranno tanto più tiepidi quanto più l'assicuratore darà prova di ardore.

Possiamo allora trarre un quarto principio: e cioè che non esiste alcuna probabilità di far sottoscrivere una proposta d'assicurazione a chi non sia disposto a prestare un orecchio attento alle vostre argomentazioni. E' inutile tentare: cominciate col convincerlo. Poi lo assicurereτε.

Per poter applicare utilmente i principi esposti, sono indispensabili due condizioni:

1°) il produttore deve conoscere l'arte di fare delle domande. Ogni domanda deve avere uno scopo ben preciso, che consiste nel convincere gradualmente l'assicurando che l'assicurazione risponde ad una necessità della quale non può fare a meno;

2°) il produttore, inoltre, deve essere dotato di pazienza e mostrarsi modesto, senza cercare di brillare e di farsi ammirare dal suo interlocutore.

Queste due condizioni sono essenziali. Anche se l'atteggiamento dell'assicurando è improntato ad alterigia e sufficienza, bisognerà evitare ad ogni costo di entrare in polemica con lui ed ascoltarlo invece con pazienza, quale che sia la forza di carattere richiesta da questo silenzio.

(Courrier Suisse d'Assurances, 1954, n. 1)

**CIRCOLARI**

— La circolare 34/54 R. C. del 20 luglio comunica le condizioni e i premi per l'estensione all'estero della garanzia di responsabilità civile autoveicoli con rilascio della « carta verde ».

— La circolare 19/54 Tr. del 31 luglio precisa una modifica da apportare al tasso relativo a rischi di guerra e scioperi per merci trasportate da o per porti dell'Indocina.

— La circolare 20/54 Tr. del 31 luglio comunica le modifiche ai limiti di responsabilità del vettore, stabiliti dal Codice della Navigazione.

— La circolare 18/54 Tr. del 31 luglio fornisce alcune precisazioni circa le varianti apportate alla Tabella n. 25, relativa alla tariffa rischi guerra e scioperi su merci trasportate.

**Modifiche nella organizzazione delle Agenzie**

Sono state riorganizzate le seguenti Agenzie Generali:

**Grosseto** - sostituzione del Dott. Gastone Danesi con il Sig. **Mino MACELLONI**.

**Saluzzo** - sostituzione del Geom. Alberto Ottolenghi con il Geom. **Andrea TOLOSANO**.

Ai nuovi collaboratori porgiamo il nostro saluto augurale.

**L'Art. 2742 C.C. ed il pagamento delle indennità**

Molte volte le Compagnie vengono poste sul banco degli imputati, sia dagli assicurati, sia anche dai propri Agenti, perchè « è tanto tempo che è venuto il perito, mi ha detto che avrei avuto i soldi in pochi giorni ed ancora non ho visto niente, anzi fanno come lo Stato, mi chiedono sempre altri documenti ». Questo è il discorso che si sente fare molto spesso da parte di assicurati (ed anche di Agenti) che non si sono presi mai la briga di leggere le Condizioni di Polizza.

L'art. 35 di dette Condizioni (della polizza italiana per l'assicurazione contro i danni dell'incendio) stabilisce infatti al secondo comma che, quando si tratti di immobili, l'assicurato deve presentare alla Società i certificati rilasciati dall'Autorità competente, dai quali risulti la inesistenza di iscrizioni. Tale patto contrattuale non trae origine da un capriccio delle Compagnie, ma discende da un preciso disposto di legge, e cioè dall'art. 2742 del Codice Civile, il quale, al secondo comma, libera

gli assicuratori dai loro obblighi verso i creditori dell'assicurato, quando paghino dopo trenta giorni dalla notifica ai creditori iscritti del fatto che ha dato luogo alla perdita o deterioramento degli immobili, senza che sia stata fatta opposizione.

Ma come può la Compagnia accertarsi chi sono questi « creditori iscritti »? Unicamente in base al certificato rilasciato dall'Ufficio competente, e quindi non è la Compagnia la causa del ritardo, ma è l'assicurato che non si fa premura di richiedere il documento o non si rende parte diligente presso l'Ufficio che lo deve rilasciare per un sollecito disbrigo della pratica.

Se poi le Compagnie si dovessero attenere formalisticamente alle disposizioni del Codice sulla notifica ai creditori, molto altro tempo passerebbe, ma, in genere, ci si accontenta di un consenso espresso o con la firma

comune sulla quietanza o con una lettera che autorizza il pagamento. Così pure, quando l'indennizzo si riduce a cifre esigue in confronto all'attuale valore monetario del bene garantito, si sorpassa alle formalità di legge e ci si accontenta di una dichiarazione dell'assicurato che sull'immobile danneggiato non esistono vincoli ipotecari.

Cautele analoghe bisogna adottare anche nel caso di danni ad autoveicoli, i quali, per quanto concerne i vincoli, sono parificati agli immobili. Anzi, in caso di danni ad autoveicoli, è necessario andare ancora più adagio, perchè i passaggi di proprietà sono molto più frequenti. Anche qui i patti contrattuali sono rafforzati dalle disposizioni di legge, e particolarmente dal R. D. L. 15 marzo 1927, N. 436, e R. D. 29 luglio 1927, N. 1814, sull'istituzione del Pubblico Registro Automobilistico.

**UNA CIRCOLARE DI ATTUALITA'**

*Undici mesi di assidua laboriosità sono lunghi ma finalmente . . . sono giunte le ferie e le vacanze: un po' di riposo fisico ed intellettuale fa bene a tutti: Vi auguriamo quindi di godervene in pace e tranquillità!*

*Quando però, con spirito sereno e riposato, riprenderete la vostra attività, non dovrete trascurare di rivedere la Vostra posizione assicurativa.*

*Comprendiamo che il settore delle Assicurazioni, per essere un settore che non procura utili, possa essere posposto ad altre pratiche più urgenti ma non per questo, merita di essere troppo trascurato.*

*Ci sono presenti i recentissimi casi dei più inattesi ed improbabili sinistri che hanno procurato noie e grattacapi ad una serie di tranquille persone.*

*Ebbene, siano essi ammonitori per tutti coloro cui incombe il gravoso compito di salvaguardare, prima che sia troppo tardi, cose e persone affidate alle loro cure ed alle loro responsabilità.*

*Lo sappiamo, le assicurazioni non procurano lucri, ma sappiamo però anche che le assicurazioni evitano dei dispiaceri: il saper prevenire ed evitare taluni dispiaceri, è prezioso privilegio di menti elette, con riflessi perfetti, che vedono e prevedono in tempo utile quelli che altri non sanno nè vedere nè prevedere.*

*Vi sono però anche persone intelligenti che, peccando di un eccessivo ottimismo, di proposito non ravvedono l'utilità di premunirsi e, fidando nella fatalità, scherzano con l'invulnerabilità; ebbene, proprio a queste persone noi vorremmo consigliare di essere, più realistiche: anche se esse sono pervase da una mentalità anti-assicurativa, cerchino di vincerla con spirito di egoismo, non fosse altro che per evitarsi delle noie e delle responsabilità.*

*E' forse uno dei pochi casi in cui l'egoismo riesce ad apparire plausibile, anche agli occhi degli ipercritici! . . .*

*L'Assicurazione non è un'industria parassitaria: essa si propone semplicemente di garantire la tranquillità alla vita ed alle cose altrui!*

(Propaganda SALGA)



Corporate Heritage & Historical Archive

# Parliamo un po' del lavoro furti

Cari Collaboratori, oggi pensiamo giovevole fare una chiacchierata con voi sull'attività nel campo Furti il cui ramo, ingiustamente, si trova in eclissi in confronto agli altri.

In proposito avemmo a spronare già sul finire del '52 alcune nostre Agenzie le quali, memori forse della « pignoleria » direzionale nell'assumere rischi durante il periodo bellico e post-bellico, ritenevano che la Direzione non gradisse più affari furti e perciò un torpore davvero dannoso si era impossessato di parecchi Agenti, valorosi in altri rami.

Per fortuna la diana non è suonata invano, ed oggi constatiamo non solo una confortante ripresa ma soprattutto ci preme il risultato positivo di aver fatto conoscere ai ns/ Collaboratori i nuovi criteri assuntivi che, pur sempre prudenziali come la natura del rischio lo richiede, sono diventati tali da incoraggiare e facilitare di molto la felice conclusione di trattative intraprese o da intraprendere.

E' vero però che ci sono ancora degli scettici i quali commentano: « Eh la Compagnia faceva la difficile e setacciava severamente i rischi durante la guerra e nel periodo successivo quando gli affari sarebbero piovuti, mentre ora che le cose si sono normalizzate vorrebbe rifarsi! ». Sacrosanta verità però troppo lapelissianamente confutabile, diciamo noi. Durante la guerra e subito dopo non esistevano misure di sicurezza né tassi tali da compensare sia pur lontanamente il rischio che si correva; il progressivo e rapido peggioramento delle statistiche sinistri dopo l'inizio del conflitto mondiale seguiva un pauroso diagramma ascendente al quale nessun ordine costituito poteva contrapporsi; perfino fra le stesse truppe di occupazione o di passaggio c'erano elementi malintenzionati che provvedevano a « ripulire » appartamenti e negozi durante il coprifuoco di notte mentre... di giorno le Compagnie di Assicurazione tentavano di trincerarsi inutilmente dietro il noto articolo di polizza che esclude danni avvenuti in tali circostanze. Quindi come poter sostenere che in tale marasma non era più che legittima la difesa degli interessi di quell'Azienda commerciale che è la Società di Assicurazioni, la quale durante il periodo della bufera ha abbassato le proprie saracinesche pur senza chiuderle del tutto?

E' innegabile che il lavoro Furti più degli altri è intimamente legato a tutti i perturbamenti della vita sociale per cui la selezione dei rischi non può che adeguarsi alle mutevoli situazioni ed è per questo che, insistendo nella terminologia commerciale, le saracinesche - mai chiuse completamente, ribadiamo - sono state rialzate per far affluire, in un clima più propizio, gli affari che non possono mancare in quanto furti e rapine, malgrado la ripresa di una confortante normalità, continuano a formare oggetto delle cronache quotidiane.

Al riguardo ci consentano anzi i nostri amici dell'organizzazione capillare di sostenere che, specie nei grandi centri, possiedono proprio nella stampa un valido alleato che non manca di dare il dovuto risalto ai colpi dei malfattori i quali, specie nel campo degli automobili, abitazioni, negozi e rapine non stanno di certo con le mani in mano; aggiungiamo ancora che le cronache registrano in definitiva più furti che incendi mentre a tanti Agenti sfugge tale circostanza e si limitano ad operare nel solo settore incendio. Avete osservato che sono più le autovetture rubate di quelle incendiate oppure appartamenti svaligiati anziché distrutti da incendio?

Si dirà che i tassi per Furto sono elevati; in coscienza non ci sembra poiché per esempio un'autovettura paga per l'Incendio il 4 pro mille mentre per il Furto il tasso è del 6 che diventa 4,80 se si esclude la rapina; il contenuto di un appartamento paga per l'Incendio il 0,60 o 0,80 pro mille mentre per il Furto il tasso è del 0,75 che diventa 0,675 se l'appartamento si trova al piano superiore al terreno. Come si vede, il divario fra i tassi è irrisorio e tale da sfatare l'opinione diffusa che l'assicurazione contro il Furto « è troppo cara ». Non contestiamo che per determinati generi di rischi i tassi sono sostenuti, ma entriamo allora nel campo dei negozi di pellicce, stoffe, gioiellerie, merci tutte facilmente asportabili e che in piccolo volume racchiudono un elevato valore; pur tuttavia anche in questi casi c'è la possibilità del 1° Rischio Relativo che riesce ad attenuare la spesa grazie alla particolare impostazione dei capitali (somma assicurata e valore massimo di esistenza).

Ci stiamo accorgendo di aver allungato alquanto questo articolo che voleva essere una semplice spruzzatina d'acqua fresca sugli intorpiditi volti dei sonnucchi e di ciò chiediamo venia, soddisfatti d'altro conto se saremo riusciti a chiarire idee o eliminare prevenzioni a tutto vantaggio comune, agenziale e direzionale.



I bimbi della colonia di S. Martino al Cimino.

## COLONIE ESTIVE

Le colonie estive, organizzate con il generoso concorso dell'Amministrazione dell'I.N.A. si sono chiuse, ed i bimbi, irrobustiti e felici sono ritornati dal mare e dai monti, portando il ricordo delle liete ore trascorse.

Che i bimbi abbiano sentito viva la riconoscenza per chi ha dato loro la possibilità di trascorrere tante ore liete, serenamente, all'aria sana e vivificante del mare e dei



Il Direttore dell'I.N.A. e il Capo del Servizio Personale salutano i bimbi che partono per la colonia di S. Martino al Cimino.

monti, lo attestano le seguenti lettere, semplici e spontanee che essi hanno indirizzato al Presidente dell'I.N.A. per esprimergli tutta la loro sincera gratitudine;

« Caro Presidente » - hanno scritto i bimbi della colonia marina - « tutti noi bambini della colonia di Minturno la ringraziamo del dono che lei ha voluto farci mandandoci in questo bel paese a passare un mese di villeggiatura al mare. »

Vedesse come si sta bene! Ci venga a trovare. Ci farà tanto contenti. La ringraziamo pure dei giocattoli da lei inviatici.

Fra poco andremo in pineta e speriamo di non sfasciarne nessuno. Tanti cari saluti dai bambini della colonia marina di Minturno ».

E i bambini dell'altra colonia:

« Caro Presidente ti scriviamo dalla colonia montana di S. Martino al Cimino dove stiamo trascorrendo le nostre vacanze grazie al tuo caro interessamento. »

Stiamo tutti bene ed oggi siamo felici perché il Rag. Peggion ci ha distribuito i giocattoli che tu hai inviato a noi tutti.

Nelle preghiere di ogni giorno ti ricordiamo fra le nostre persone più care. Tanti cari saluti dai tuoi aff. mi ».

Seguono le firme di tutti i bambini, e le seguenti parole del Rag. Peggion: « Mi è caro, Sig. Presidente, associarmi al sincero ringraziamento espresso dai bambini per tutto quello che ha fatto e farà per il loro benessere ».

# Lettera aperta

Caro produttore,

*ti dicevamo, due o tre mesi or sono, che la pausa estiva non avrebbe dovuto rallentare la tua attività, dal momento che in ogni tempo e stagione tu avresti potuto ugualmente e fruttuosamente svolgere il tuo lavoro. Previsioni esatte, le nostre, riscontrate vere settimana per settimana, attraverso quella consultazione attenta del bollettino della produzione, che, in cifre, ci dà un preciso rapporto di quanto tu fai. Tu non vorrai dunque smentirci, proprio ora, alle soglie di quel quarto trimestre dell'anno che, per consuetudine consolidata, sappiamo essere, fra tutti, il più redditizio, il più largo di occasioni di lavoro, il più fecondo per la tua quotidiana seminazione.*

*Diciamoti subito, che nel complesso possiamo registrare l'incremento di un livello produttivo su basi relativamente costanti, la qual cosa è indice di uno spirito di conquista più accentuato e più vivace. Questo dimostra che le capacità tue e dell'Azienda, che la efficienza dell'organizzazione così tua come aziendale, sono premesse in atto le quali consentono, e perciò devono consentire, conquiste anche maggiori. A una condizione, ben s'intende: cioè che il lavoro proceda non per impulsi disordinati e con direttive di sfruttamento rapinatorio, ma con metodo, con tenacia, soprattutto mettendo in luce, nei confronti della clientela la bontà della nostra merce, in senso assoluto e in senso relativo, quindi, per ciò che concerne il fatto della previdenza volontaria in generale e il fatto della potenza e della solidità dell'Azienda della quale sei collaboratore.*

*Sfruttamento rapinatorio, abbiamo detto. La frase ti parrà forte, ma ci viene suggerita da talune voci che, proprio dalla periferia produttiva, ci giungono per lamentare ciò che viene talora fatto, non da noi ben s'intende, per strappare contratti, soprattutto quelli di minore importo, popolari, che, se poi vengono abbandonati, poco importa, dal momento che nella spesa ci si sta sempre.*

*C'è invece, e ci deve essere, ancor più che una moralità della tua professione, moralità che consiste nell'offrire al cliente ciò di cui il cliente ha bisogno (la copertura del suo particolare rischio, la soddisfazione del suo spirito di previdenza, ragguagliato il tutto alle sue capacità ed al suo stato), la convinzione precisa che proprio il fare al contrario di ciò che talora è fatto da concorrenti non altrettanto scrupolosi, è il miglior mezzo per prevalere su tutti. Ma bisogna, naturalmente, che di questa superiorità del tuo stile, che poi è lo stile della tua Azienda, tu sappia valerti in senso diffusivo, facendo rilevare nei confronti della tua Clientela la differenza che corre a nostro favore, dal momento che noi, a differenza di altri, nello svolgere la nostra attività vogliamo servire gli altri (e cosa offriamo noi, se non servizi di previdenza e di risparmio?), vogliamo, cioè, immedesimarci nei bisogni degli altri, seppure considerandoli anche in funzione di un interesse nostro aziendale, che però con essi non contrasta, anzi, se ne vale, perchè tanto meglio si fa, e tanto più si avrà.*

*Come vedi, il discorso, dopo aver messo l'accento sulla qualità del tuo e nostro lavoro, torna a battere il solito chiodo, della quantità. Vogliamo allora dirti la cifra totale di produzione che aspettiamo per la fine dell'anno? Ci sembrerebbe di cattivo gusto il farlo, anche perchè ci soccorre la santa malizia di quel buon Pontefice, che, augurandogli di raggiungere i cent'anni, rispondeva che era meglio non metter limiti alla Provvidenza! Dunque, non ti mettiamo limiti nel più, sicuri, come siamo, che farai molto e bene, con l'impegno e la lena che meritano questi buoni mesi dell'anno.*

# NELLE AGENZIE GENERALI

## MOVIMENTI NOMINE DELEGHE

**CONEGLIANO** — Con decorrenza 30 luglio è stato nominato titolare dell'Agenzia il Dr. Antonio Spillimbergo. Con pari effetto deve intendersi cessata la temporanea Reggenza a suo tempo affidata al Sig. Pietro Hoffmann.

**PESARO** — Il numero telefonico dell'Agenzia è il seguente: 4380.

**REGGIO EMILIA** — In seguito alle dimissioni del Sig. Pietro Quaglia rassegnate per motivi di salute, con effetto 1° ottobre p.v., il Sig. Luigi Mastropietro, già contitolare dell'Agenzia Generale di Torino, assume la titolarità dell'Agenzia Generale di Reggio Emilia.

**TORINO** — Venendo a cessare il mandato dei coagenti generali in seguito alla nomina di uno di essi, Sig. Mastropietro, ad Agente Generale di Reggio Emilia, l'Agenzia viene assunta in gestione diretta con effetto 1° ottobre, con la reggenza temporanea del Rag. Aldo Filippetti.

Come si rileva dai comunicati apparsi sul Bollettino, sono vacanti le Agenzie Generali di Mantova, Ferrara, Rieti e Torino.

Tutti coloro che siano in possesso dei prescritti requisiti, possono concorrere all'assegnazione delle Agenzie predette, tenendo presente che l'appartenenza all'Organizzazione dell'Istituto costituisce titolo preferenziale per la nomina ad Agente Generale.

## Il Direttore Generale visita l'Agenzia Speciale di Cortina d'Ampezzo

Il 19 agosto il Direttore Generale, accompagnato dall'Ispettore Centrale Rag. Tanzini e dall'Agente Generale di Belluno Dr. Crescimanno, ha visitato l'Agenzia Speciale di Cortina d'Ampezzo, gestita dalla locale Cassa Rurale ed Artigiana.

Il Dr. Marinelli è stato ricevuto dal Dott. Gargiullo, Direttore Generale dell'Ente Nazionale Casse Rurali Agrarie ed Enti Ausiliari, dal Presidente della Locale Cassa, Sig. Ghedina, dal Direttore, Sig. Lorenzi, e dal Consigliere, Sig. Majoni.

Dopo la visita agli uffici di quella importante Cassa Rurale, che conta 60 anni di vita e che svolge una notevole funzione creditizia, l'Agente Generale di Belluno ha informato il Direttore Generale sui notevoli risultati produttivi, sia nel ramo vita che nei rami danni, conseguiti dall'ini-

zio dell'esercizio dall'Agenzia di Cortina d'Ampezzo.

Il Dr. Gargiullo, nel porgere il suo saluto al Dr. Marinelli, ha espresso il convincimento che, sull'esempio di Cortina, anche le altre numerose Casse Rurali - che hanno assunto sinora la gestione di Agenzie Speciali dell'I.N.A. e delle Assitalia - daranno cospicui risultati e che, con il potenziamento in atto dell'accordo di collaborazione, i risultati non potranno non essere di soddisfazione per i due Enti.

Il Dr. Marinelli, nel ringraziare

## L'INSEDIAMENTO DEL NUOVO AGENTE GENERALE DI TREVISO

Il 30 luglio nei locali dell'Agenzia Generale di Treviso, alla presenza dell'Ispettore Regionale per il Veneto Comm. Giovanni Audifredi (assistito dall'Ispettore Ascenzi), degli Ispettori della Direzione Generale Rag. Perrozi, Bonini, Fabi e Centurelli, del Dott. Accarino, Titolare del Centro Sanitario di Padova, del Dott. Rutolo, Ispettore delle « Assitalia » e di tutta l'Organizzazione centrale e periferica, si è svolta, in un clima di schietta cordialità, la cerimonia dell'insediamento ufficiale del Comm. Piero G. Pozzan ad Agente Generale di Treviso.

L'Ispettore Regionale, con felice improvvisazione, ha presentato ufficialmente ai convenuti il nuovo Agente Generale, tratteggiandone le particolari doti di organizzatore nel settore assicurativo, accennando al cospicuo volume di affari da lui apportato - tanto all'I.N.A. che alle « Assitalia » - attraverso la realizzazione di importanti Convenzioni a carattere nazionale e lusinggiandone la bontà del carattere che indubbiamente - come del resto già constatato - contribuirà a creare un clima di simpatica collaborazione con tutto il corpo produttivo ed amministrativo.

Ha espresso infine il suo vivo compiacimento per l'eccezionale rapidità con la quale è stata creata, quasi dal nulla, una numerosa

per la cordiale accoglienza, ha espresso le sue soddisfazioni ai Dirigenti della Cassa Rurale e all'Agente Generale di Belluno, dicendosi lieto degli attuali risultati dell'accordo - pur nelle sue prime fasi di applicazione - ed ha assicurato tutto il suo appoggio per il potenziamento dell'iniziativa.

## VISITE DEL CAPO DEL SERVIZIO ORGANIZZAZIONE

Il Capo del Servizio Organizzazione ha visitato, nel mese di agosto, le Agenzie Generali di Genova, Cuneo, Torino e Milano ed ha esaminato il lavoro ed i risultati conseguiti interessandosi delle situazioni di ciascuna di esse ed impartendo le direttive per il programma di lavoro da svolgere in questo scorcio di esercizio.

ed efficiente compagine di elementi di produzione e di Agenti locali, la quale ha dato immediatamente copiosi frutti, come infatti risulta dalla elevata produzione presentata nel mese di luglio.

L'Ispettore Regionale ha concluso formulando, anche a nome del Capo dell'Organizza-



L'Ispettore Audifredi si compiace con il Comm. Pozzan.

zione Dott. Vittorio Orlandi, i migliori auguri per un ulteriore potenziamento e sviluppo dell'Agenzia Generale.

Il Comm. Pozzan, visibilmente commosso per le spontanee ed affettuose parole dell'Ispettore



I partecipanti al raduno dell'organizzazione produttiva di Treviso.



Parla l'ispettore Audiffredi.

Regionale, gli ha espresso il suo ringraziamento anche per l'assistenza avuta durante i primi mesi di gestione e, rivolto ai presenti, ha brevemente esposto un interessante programma di lavoro e di sviluppo della nuova Agenzia, accennando particolarmente a talune speciali iniziative alle quali intende dare il massimo impulso; ha richiesto infine una spontanea collaborazione da parte di tutti, assicurando la sua continua e premurosa assistenza in tutti i settori della produzione e della amministrazione, in modo da attuare nel miglior modo quei risultati nei quali il Capo

dell'Organizzazione aveva riposto la Sua fiducia.

In modo del tutto particolare egli ha rivolto un vivo ringraziamento alla Direzione Generale, che, durante la sua forzata assenza, perchè trattenuto a Roma per la sistemazione di un importantissimo settore di lavoro, ha distaccato in Treviso gli Ispettori Perroni e Bonini, i quali, affiancati da altri elementi della Direzione, con intelligente e positiva azione, hanno impostata l'organizzazione e l'amministrazione Agenziale in maniera da garantirne l'ulteriore sviluppo ed efficienza. Ha ricordato la fattiva opera dell'ispettore Castellani delle « Assitalia » e del Dott. Accarino del Centro Sanitario di Padova, ed infine ha concluso invitando i numerosi convenuti ad una affettuosa intesa per « lavorare in letizia ».

Il Sig. Tronchin, rappresentante sindacale ed impiegato anziano, ha porto il benvenuto al Comm. Pozzan, ringraziandolo delle affettuose espressioni e promettendo incondizionato appoggio di tutti i settori Agenziali; hanno avuto brevi e simpatiche parole il Rag. Perroni e il Sig. Bonini e la riunione alla quale erano intervenuti ben cinquanta collaboratori si è chiusa in un'atmosfera di entusiasmo e di auspicio per le più grandi fortune dell'Ente.

## INAUGURAZIONE DELL'AGENZIA LOCALE DI S. CASCIANO e la premiazione degli espositori della Mostra Artigianato Val di Pesa

Il 13 agosto, in occasione della festa del Patrono del Comune di S. Casciano, è stata inaugurata, alla presenza delle Autorità del luogo e con l'intervento dell'ispettore Regionale della Toscana, Dott. Virgilio Gallo, la nuova sede dell'Agenzia in detto Comune.



Un locale dell'Agenzia.

Successivamente, nei locali della 3<sup>a</sup> Mostra dell'Artigianato della Val di Pesa, presenti il Vice Prefetto Dott. Chiti, in rappresentanza di S. E. il Prefetto della Provincia di Firenze, il Vice Sindaco di S. Casciano, Sig. Masotti Mario, nonché i Rappresentanti delle due Associazioni dell'Artigianato, e della Provincia, con l'intervento dell'ispettore Regionale, Dott. Virgilio Gallo, si è proceduto alla premiazione

dei migliori espositori della Mostra, scelti da una Commissione appositamente nominata dal Comitato Organizzatore della Mostra stessa. Tale Commissione era composta da due Rappresentanti delle rispettive Associazioni Artigiane nonché da un Rappresentante dell'I.N.A.

Il Vice Sindaco ha aperto la manifestazione compiacendosi dei risultati lusinghieri e ringraziando in modo particolare l'I.N.A. che con signorilità ha messo a disposizione 5 medaglie d'oro da consegnarsi ai migliori espositori.

Il Vice Prefetto Dott. Chiti, nel sottolineare il successo della Mostra, ha tenuto a rivolgere all'Istituto, Ente di Stato, un particolare

saluto ed un ringraziamento per i premi messi a disposizione.

Si è quindi proceduto alla distribuzione delle medaglie d'oro nonché dei relativi diplomi che sono stati assegnati ai seguenti espositori: per la biancheria: Peruzzi Vanda, per la meccanica: Mattioli Gino, per la pelletteria: Fontanelli Fortunato, per la pittura: Bensi Dante, per i mobili: Lensi Eugenio.



L'ingresso dell'Agenzia.

l'intervento dell'Istituto in una manifestazione che ha inteso premiare il lavoro di tutta la Val di Pesa nel settore dell'Artigianato, è stato favorevolmente commentato dal numeroso pubblico intervenuto da tutta la Val di Pesa.

Al termine della manifestazione tutte le Autorità hanno ancora ringraziato l'Istituto, formulando l'augurio che in altre occasioni del genere esso voglia essere presente per dimostrare l'intimo legame fra lavoro e risparmio assicurativo.



Il Dr. Chiti consegna ai premiati le medaglie d'oro.



Una delle cinque medaglie d'oro offerte dalla Agenzia Generale di Firenze.

## La partecipazione dell'Agenzia Generale di Macerata alla Mostra Nazionale delle Calzature a Civitanova Porto



Ha avuto luogo in Civitanova Porto, nelle Marche, l'annuale Mostra Nazionale delle Calzature, alla quale partecipano le varie Ditte per esporre i modelli ed i tipi di calzature per l'autunno e per l'inverno.

Alla interessante Rassegna anche quest'anno è stata presente l'Agenzia I.N.A. di Macerata, adottando una partecipazione che ha tenuto conto dell'esperienza degli anni precedenti.

Sono stati, quindi, predisposti due grandi cartelli pubblicitari delle dimensioni di m. 4x2,80 e m. 4x2,10 che sono stati sistemati sulla facciata interna della Mostra.

Mediante accordo con gli

## L'AGENZIA GENERALE DI VIGEVANO alla Fiera Campionaria di Mortara

Anche quest'anno, per iniziativa dell'Agenzia Generale di Vigevano, I.N.A. e le Assicurazioni d'Italia hanno partecipato alla Fiera Campionaria della Lomellina in Mortara.

Detta Fiera, che è alla sua 3<sup>a</sup> Edizione, è stata inaugurata il 28 Agosto u.s. dal Sottosegretario alle Finanze, S. Ecc. On. Edgardo Castelli, e accompagnato dal Presidente della Fiera, dal Prefetto S. Ecc. Flores, da S. Ecc. il Vescovo di Vigevano e da altre autorità cittadine.

Il rappresentante del Governo e le altre autorità sono state ricevute allo stand dell'I. N. A. dall'Agente Generale Sig. Achille Maderno, al quale S. E. Castelli ha espresso il suo vivo compiacimento per la

A SINISTRA DALL'ALTO IN BASSO:  
La sede della Mostra.  
I cartelloni pubblicitari.  
I sagomati e i cartelli distribuiti negli stand dei vari espositori.

organizzatori, l'Agenzia ha potuto effettuare la distribuzione nei diversi stand di pannelli con manifesti dell'Istituto, di sagomati di propaganda e di oltre 50 cartelli con l'invito, nelle varie lingue, ad assicurarsi.

In città furono contemporaneamente affissi 50 manifesti murali, in modo che il pubblico in arrivo per visitare la Mostra potesse essere subito attirato dal nome dell'I.N.A.

L'Agenzia ha tenuto dietro alle varie iniziative che si sono svolte in occasione della Rassegna curando con il proprio personale gli opportuni contatti di propaganda e di produzione.

Un volantino sulle prestazioni assicurative dell'I.N.A. e delle Assitalia, offerte al pubblico attraverso l'Agenzia Generale, è stato ampiamente distribuito ai visitatori degli stand

zioni di propaganda dell'I.N.A.: « Donare » - « Prevedere » - « Inchiesta » ecc.

S. Ecc. l'On. Castelli e S. Ecc. il Vescovo, prima di lasciare lo stand, si sono intrattenuti in cordiale



In alto: S. E. il Vescovo di Vigevano visita lo stand dell'I.N.A. e delle Assitalia.

In basso: L'Agente Generale di Vigevano consegna le polizze gratuite alle Autorità.

sobria eleganza, originalità ed efficacia dell'allestimento. L'Agente Generale ha offerto alle autorità presenti una polizza per il caso morte e invalidità permanente per infortunio, della durata di un mese, riuscita graditissima.

Lo stand, ideato e realizzato dal noto cartellonista vigevanese Sig. Vittorio Ramella, ha voluto mettere in evidenza il senso della previdenza e del risparmio con tre figure simboliche che caratterizzano l'avarizia, la prodigalità e l'immagine della famiglia nuova, la quale trova la sua serenità e tranquillità nell'assicurazione.

Ben rappresentati anche i dati patrimoniali, investimenti in spese pubbliche, capitali assicurati ecc., realizzati dall'I.N.A. nel biennio 1952-1953.

A tutte le autorità ed ai visitatori della Fiera sono state distribuite, sempre graditissime, le pubblica-

colloquio con l'Agente Generale Sig. Maderno interessandosi del lavoro dell'Agenzia nel territorio ed esprimendo il loro compiacimento per le attività dell'I.N.A. e per lo sviluppo del senso previdenziale fra il popolo.

L'Agenzia Generale di Firenze alla Festa della "Madonna Fiorentina",

Alla annuale festa che si è svolta domenica 4 luglio in S. Donato in Poggio per l'elezione della « Madonna Fiorentina » ha partecipato, su invito del Sindaco, l'Agenzia Generale di Firenze, distribuendo materiale di propaganda vario e doni per la vincitrice.

# L'Agenzia Generale di Alessandria premiata alla Mostra di Tortona

Ha avuto luogo, dal 28 agosto all'8 settembre, in Tortona la Mostra delle Attività Economiche, alla quale la nostra Agenzia Generale di Alessandria ha partecipato con due stand allestiti, con particolare sensibilità artistica, dal nostro Agente Generale.

La rassegna è stata inaugurata dal tortonese Ministro dei Lavori Pubblici, On. Romita, che ha visitato

sasca ed Edoardo Martino e da altre Autorità Civili e Religiose.

Alla cerimonia di chiusura, presenziata da S. E. l'Arcivescovo di Tortona, dall'On. Martino, dal Prefetto della Provincia Marchese Saporiti, dal Presidente Comm. Giraudi e da tutte le Autorità, il nostro Agente Generale ha pregato l'On. Martino di premiare a nome dell'I.N.A. l'Istituto



L'Onorevole Romita visita la Mostra.

gli stand dell'Istituto e si è particolarmente compiaciuto con l'Agente Generale Sig. Virio Cartocci e con lo Ispettore Superiore Ing. Filiberto Rocca.

Nei giorni seguenti gli stand sono stati visitati da S. E. Eminentissima il Card. Alfredo Ottaviani, Segretario del Sant'Uffizio, dagli On.li Giuseppe Bru-

di S. Giuseppe di Tortona con una grande medaglia d'oro, appositamente fatta coniare dal nostro Agente, e messa a disposizione del Comitato Organizzativo a favore della Sezione Didattica.

Il Comitato, con particolare delibera, ha voluto assegnare un unico diploma di benemeranza alla nostra



La consegna del diploma all'Agente Generale di Alessandria

Agenzia di Alessandria per la preziosa collaborazione prestata nella organizzazione e nell'allestimento della Mostra, nella quale ha profuso mezzi e consigli.

Il diploma è stato consegnato al nostro Agente Generale dal Presidente della Provincia.

\* \* \*

L'Agenzia Generale di Alessandria ha provveduto all'inserzione di una pagina pubblicitaria nel numero unico pubblicato dalla Federazione di Alessandria della Lega Nazionale Cooperative e Mutue e di una illustrazione delle garanzie offerte dall'I.N.A. nell'opuscolo distribuito alla Categoria dall'Associazione Mutilati ed Invalidi di Guerra della Provincia di Alessandria.

Ha, inoltre, curato la pubblicazione, sul numero di agosto della « Voce Alessandrina », di un sunto dell'articolo pubblicato sul « Tempo » di Roma del Sen. Bevione a commento del pareggio del Conto di esercizio conseguito nel 1953 dall'I.N.A.

## Lo stand dell'Agenzia Generale di Legnano alla Mostra di Parabiago

Una importante Mostra di prodotti tipici dell'industria locale è stata allestita in Parabiago ed inaugurata domenica 29 agosto u. s. coll'intervento di S. E. Ivan Matteo Lombardo, in rappresentanza del Governo.

I campionari esposti consistevano prevalentemente in calzature e oggetti di abbigliamento. Non mancavano però anche manufatti e macchine attinenti ad industrie di altro genere.

La Mostra, che è rimasta aperta fino al 5 settembre, è stata giornalmente visitata da molto pubblico proveniente da ogni parte d'Italia e si è poi conclusa con una manifestazione pubblicitaria.

Tutte le merci campionarie esposte sono state assicurate presso « Le Assicurazioni d'Italia ».

L'Agenzia Generale di Legnano, per iniziativa dei suoi Titolari Carlo Bonzi e Giuseppe Parola, aveva allestito uno stand pubblicitario esponendo i diversi sagomati del gruppo I.N.A., manifesti e pubblicazioni dell'I.N.A. che hanno suscitato viva ammirazione.



Dall'alto: Lo stand I.N.A. alla Mostra di Parabiago. L'On. Zerbi conversa con l'Agente di Parabiago, Sig.ra Ronzio. Il pubblico visita lo stand dell'I.N.A.

Per tutto il periodo della Mostra, la solerte agente locale di Parabiago, Signora Serena Ronzio ha presenziato allo stand prendendo contatto col pubblico e distribuendo volantini e le più note pubblicazioni propagandistiche.

# L'I.N.A.-SPORT ai Campionati del Mondo di Ginnastica Maschile e Femminile



Nell'incomparabile cornice del Foro Olimpico di Roma, si sono dati convegno dal 28 giugno al 1° luglio gli atleti migliori di 25 Nazioni per contendersi la

palma dei campionati del Mondo maschili e femminili di ginnastica artistica.

Accomunati da un unico ideale, la grande passione sportiva, che, spoglia di ogni odio di parte, affratella gli atleti nell'agone della battaglia sportiva, i rappresentanti della Russia, Finlandia, Egitto, Brasile, Giappone, Italia, Germania dell'Est, Ungheria, ecc. hanno dato un saggio indimenticabile di forza e di stile perfetto, avvicinandosi ai vari « grandi attrezzi » parallele, sbarra, cavallo, anelli ed eseguendo spettacolari esercizi a corpo libero.

Alla plastica virilità degli atleti maschi faceva riscontro la grazia e l'eleganza delle evoluzioni compiute dalla gioventù femmi-

nile con infinito gradimento dei, **purtroppo**, pochi appassionati tifosi della ginnastica presenti a tutte le ore, dalle 7 del mattino alle 20 della sera, sugli spalti del magnifico stadio.

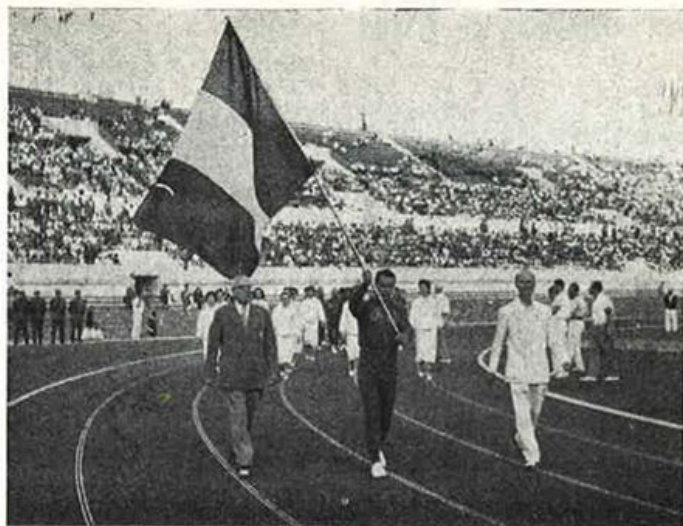
Le squadre italiane, femminile e maschile, pur assoggettandosi ad una preparazione e selezione scrupolosa, non hanno potuto troppo contrastare la marcia alle cosidette « grandi » della ginnastica.

Comunque il loro impegno è valso a renderli degni del passato che l'Italia ha avuto in questo magnifico sport.

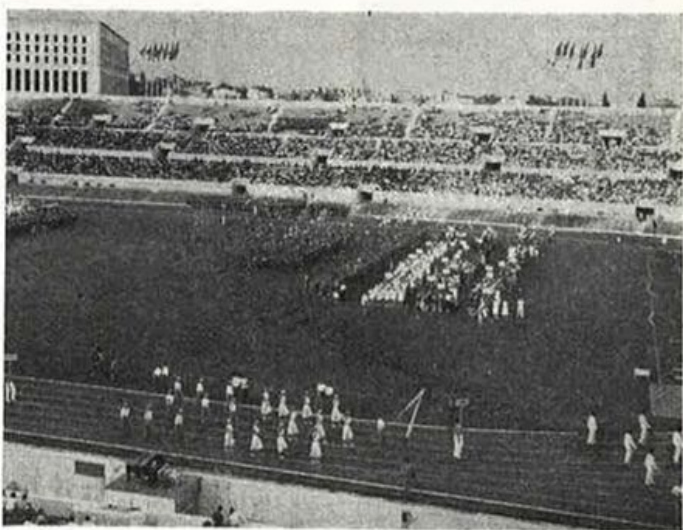
Braglia, Neri e Guglielmetti hanno rappresentato le colonne di questo passato, che è ancora vivo e palpitante nel ricordo di quanti ebbero la fortuna di viverlo e di coloro che ne hanno tramandato le gesta.

Le Olimpiadi hanno sempre visto i ginnasti azzurri primeggiare in virtù di una scuola eccelsa, originale, acrobatica.

Alberto Braglia rappresentò il colore azzurro come nessun altro atleta, in qualsiasi altra disciplina sportiva aveva fatto, ed il suo nome divenne simbolo, una bandiera.



Sfila la squadra italiana.



Una visione del Foro Olimpico durante le gare.



La pregevole coppa offerta dall'I.N.A.

I Neri ed i Guglielmetti che gli succedettero sui campi dello sport seppero tener sempre alta la tradizione di Braglia e della ginnastica italiana.

Conclusi le gare il 2 luglio i vari titoli sono stati assegnati ai rappresentanti della Russia, Giappone, Ungheria e Cecoslovacchia che hanno così confermato la supremazia già pronosticata alla vigilia delle competizioni.

Alla bella manifestazione lo I.N.A.-SPORT non poteva mancare ed il Sig. Presidente ha voluto far donare una magnifica artistica coppa d'argento che, ad onore del vero, è risultato il miglior trofeo in palio in occasione della eccezionale competizione.

Il Presidente della Federazione Italiana di Ginnastica sensibile al gesto compiuto dall'I.N.A., ha inviato al nostro Presidente la lettera che qui appresso citiamo integralmente:

« Questo Comitato Esecutivo ha l'onore di comunicare che la preziosa anfora d'argento, gentilmente offerta dalla S. V. Ill.ma per la messa in palio ai prossimi Campionati del Mondo di Ginnastica è pervenuta a questa sede.

Il dono, di originale ed artistica bellezza, che testimonia ancora una volta l'efficace apprezzamento della S. V. Ill.ma per la prestigiosa Rassegna Ginnastica Nazionale, è giunto assai gradito e sarà indubbiamente il dono più ambito delle numerose Rappresentanze che giungeranno a Roma da ogni parte del Mondo.

La preghiamo, Ill.mo Sig. Presidente, di accogliere l'espressione della nostra devota riconoscenza ed ammirazione ed i sensi della nostra massima deferenza ».

La bella coppa da assegnarsi, in base ad un preciso accordo fra l'I.N.A.-SPORT ed il Comitato Esecutivo dei Campionati del Mondo di Ginnastica, alla Società di appartenenza dell'atleta italiano, maschio o femmina, che avesse totalizzato il migliore punteggio complessivo, nelle varie prove, è stata aggiudicata alla gloriosa Società Sportiva « Costantino Reyer » di Venezia per merito della Ginnasta olimpionica Luciana Reali, alla quale « Cronache dell'I.N.A. » porgono i più sentiti complimenti e l'augurio per il migliore successo alle prossime Olimpiadi.

## Cara ciclistica ad Amelia

Con pieno successo sportivo e propagandistico, si è svolta il 25 luglio la bella manifestazione ciclistica Amerina in occasione della quale l'Agenzia Generale di TERNI ha messo in palio un'artistica coppa INA-SPORT e due polizze Prævidentia a premio unico, rispettivamente di L. 15.000 e 5.000 da assegnarsi, nell'ordine, al primo ed al secondo arrivato.

Come previsto, la competizione ha registrato un'affermazione ago-

quali molte appartenenti all'organizzazione produttiva dell'Agenzia Generale di Terni, e munite di striscioni con la scritta a vistosi caratteri «Corsa Ciclistica - C.C.P. PA-INA», ha seguito per tutta la gara i baldi ciclisti che, al loro passaggio, riscuotevano l'appassionata esortazione dei loro simpatizzanti.

L'Agente Generale Comm. Giuseppe Giuffrida ha voluto dare maggior significato alla manifestazione seguendo con la propria auto gli atleti per l'intero percorso di gara.

## Campionati provinciali di Tennis a Cuneo e Corsa ciclistica a Canale

Manifestazioni sportive sono in corso nella Provincia di Cuneo, con il sostanziale concorso della organizzazione dell'Agenzia Generale. Leggiamo, infatti, il programma con il quale viene annunciato per il 27 e 28 agosto a Cuneo lo svolgimento dei Campionati provinciali di Tennis, in cui appare al posto d'onore la Coppa I.N.A. messa a disposizione dall'Agente Generale Dr. Mario Conterno per la competizione singolare e doppio maschile juniores.

Nell'interno del programma figura anche una pubblicità del Gruppo I.N.A.

A sua volta l'Agenzia di Canale, affidata al Sig. Giuseppe Quadro, ha avuto parte cospicua nel programma della XII Sagra delle Pesche, che si svolge a Canale dal 22 al 29 agosto, ponendo in palio una ammirata Coppa I.N.A. per i partecipanti alla Corsa ciclistica preveduta per il giorno di apertura della manifestazione.

## Gara motociclistica a Pozzuolo

Un vivo successo ha ottenuto il 2° Gran Premio «Silvestro Secchi», gara motociclistica provinciale di regolarità promossa dal Moto Club di Pozzuolo, nella quale era in palio una artistica Coppa offerta dagli Agenti Principali di Melzo, Stefano e Blasi Cortellazzi, facenti parte dell'organizzazione dell'Agenzia Generale di Lodi.

Il trofeo I.N.A.-SPORT, per il primo classificato assoluto di Pozzuolo Martesana, è stato vinto da Adelio RONCHI.

inviato alcuni solleciti la compagnia riceve questa risposta: «Vi preghiamo scusarci se non possiamo più pagare l'assicurazione di Sam. Mio marito è morto lo scorso maggio». Dal «Democrat and Leader» di Davenport (Iowa).

## I.N.A. - SCUOLA

# Gita scolastica dell'Agenzia Generale di Brescia

L'Agenzia Generale di Brescia ha voluto celebrare la viva comprensione che regna tra l'organizzazione scolastica della città e l'Agenzia Generale sui preziosi scopi della Previdenza, organizzando una gita che, sotto il Patrocinio del Provveditorato agli Studi, ha riunito, insieme ad una numerosa rappresentanza di Ispettori scolastici ed Insegnanti, gli alunni che hanno dato miglior prova nello svolgimento del tema sul risparmio assicurativo.

Le successive fasi della gita sono state riprese cinematograficamente, in modo che il film potrà essere proiettato alla ripresa autunnale delle scuole.

Alle 8 del mattino, tre autopullmann, con sopra ben 100 alunni e 50 fra insegnanti e direttori didattici, sono partiti alla volta di Riva del Garda. Lungo il percorso una sosta è avvenuta a Toscolano, per accogliere l'invito dei Dirigenti delle Cartiere Duzelli di una visita allo stabilimento, ove sono stati illustrati i procedimenti di fabbricazione e di lavorazione della carta.

A Riva del Garda una rappresentanza delle locali scuole ha accolto i gitanti, i quali hanno deposto una corona sul monumento a Cesare Battisti, si sono interessati agli aspetti storici e turistici più notevoli della città ed hanno quindi visitato la «Mostra dei Disegni degli A-

lunni delle Scuole Elementari».

Dopo il pranzo, offerto dall'Agenzia, i partecipanti hanno potuto ancora ammirare le vedute del lago e quindi è avvenuto il ritorno a Brescia, con quel grato



In gita sul lago di Garda.

ricordo per la bella giornata trascorsa, certamente giovevole a rinsaldare i vincoli di cordialità e di comprensione tra chi ha in comune un compito di progresso e di miglioramento civile.



I ragazzi escono dal Museo Civico di Riva dopo la visita alla Mostra.



Un gruppo di insegnanti e direttori didattici.



DALL'ALTO IN BASSO: La coppa offerta dall'Agenzia Generale di Terni.

L'Agente Generale di Terni segue la corsa.

Il traguardo di Attigliano. La premiazione ad Amelia.

nistica veramente brillante svolta nel gaio e sereno ambiente sportivo, che molto apprezza queste nuove iniziative propagandistiche dell'INA-SPORT.

Infatti, al «via», dato alle ore 10 precise, assistevano moltissimi «tifosi» che, con la loro presenza, hanno voluto assicurare il caldo incitamento per la migliore riuscita della manifestazione agonistica.

Un corteo di macchine, fra le

## PER RIDERE

Una importante società emise una polizza di assicurazione sulla vita a nome di un certo Samuel Johnson. Per alcuni anni i premi furono pagati regolarmente, poi ad un tratto cessarono. Dopo aver

# Gli assicuratori spagnoli coprono anche il "rischio catastrofico",

MADRID, luglio 1954. - Le Imprese spagnole prestano per legge una garanzia assicurativa del tutto speciale e praticamente unica nel campo internazionale: copertura cioè del « Rischio Catastrofico », tanto sulle cose quanto sulla vita umana.

Mentre la copertura del rischio catastrofico sulla vita umana, pur essendo ufficialmente prevista, non ha avuto ancora modo di esplicarsi altro che per gli assicurati vittime della guerra civile, viene invece quotidianamente prestata la garanzia del rischio catastrofico sulle cose, per i danni straordinari esclusi dalle condizioni generali delle polizze comunemente vigenti nel mondo. Stiniamo perciò che una tale caratteristica meriti di essere illustrata ai lettori di « Cronache dell'I.N.A. », data la loro appartenenza specifica al settore assicurativo.

Già nel 1950 l'attenzione delle imprese assicurative italiane era stata richiamata da una serie di conferenze tenutesi nell'aula magna del nostro Istituto dall'ecc.mo signor J. Ruiz y Ruiz, allora Direttore Generale delle Assicurazioni presso il Ministero Spagnolo delle Finanze, che fu ad un tempo uno dei più tenaci assertori della tesi della copertura dei Rischi Catastrofici e della realizzazione in Spagna del « CONSORCIO DE LOS RIESGOS CATASTROFICOS », tuttora operante.

Procureremo qui di ricordare gli argomenti principali di quella dottrina disertazione, che conserva la propria importanza e riesce sempre di attualità.

Che cosa s'intende per rischio catastrofico? Si potrebbe rispondere che deve considerarsi catastrofico quel rischio la cui causa si produce con periodicità tanto variabile e distanziata, ed i cui effetti economici sono tanto diversi, da rendere quasi impossibile la precisa determinazione del suo probabile evento, così come il fissarne a priori il genere dei danni che può occasionare. In tali rischi perciò, l'ampiezza straordinaria della sinistralità crea la denominazione di « Catastrofici ».

L'assicurazione dei rischi catastrofici ha avuto fin qui uno sviluppo ritardato in campo internazionale ri-

spetto agli altri Rami, e soggiungeremo che soltanto circostanze per l'appunto straordinarie ne indicarono la necessità e perciò lo studio ed il principio della sua assicurazione.

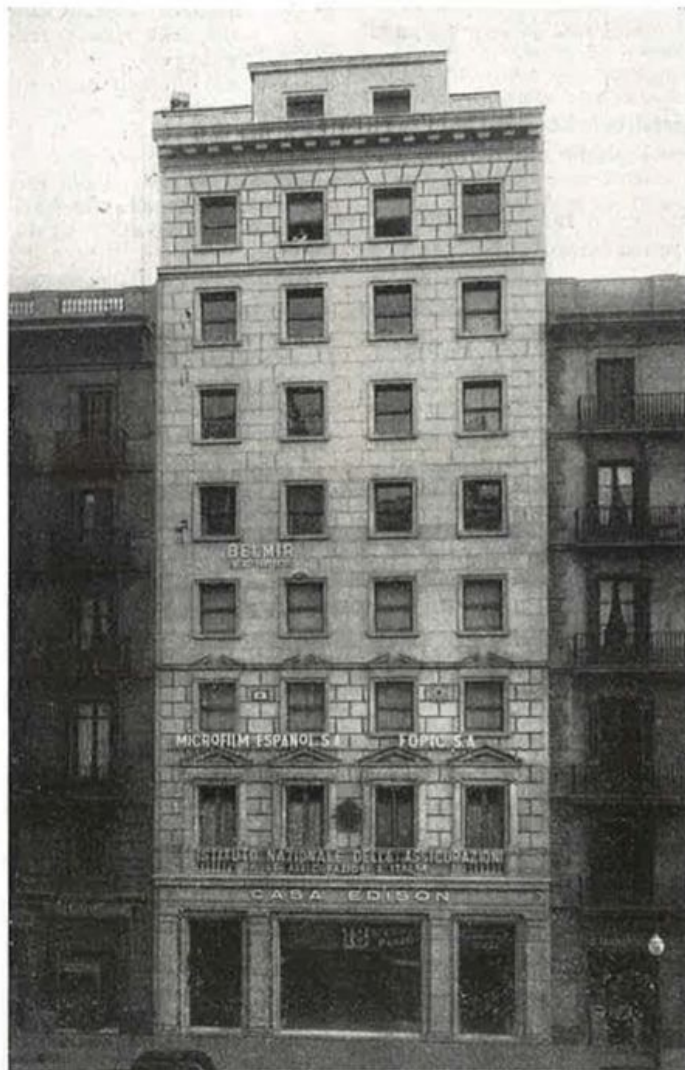
Fu proprio il nostro Senatore Ciraoio che nel 1921, nella X<sup>a</sup> Conferenza Internazionale della Croce Rossa, presentò un memoriale intitolato « Necessità di una organizzazione internazionale per il soccorso immediato ai popoli colpiti da calamità », determinando come conseguenza, la creazione dell'Unione Internazionale dei Soccorsi, la quale tentò, da un punto di vista statale, e con intenti continuativi, la soluzione del problema che veniva creato dalle catastrofi.

Ma questo primo nobile tentativo peccava di un difetto e cioè non offriva un'attrattiva ai mercati assicurativi a causa del suo carattere statale, e perciò non suscitò l'interesse che si attendeva, tanto che, allorché la Società delle Nazioni in Ginevra tentò di risolvere la questione e di studiare la fissazione dei coefficienti di apporto dei singoli Stati, in funzione della sinistralità conosciuta, ciascun rappresentante stimò che il proprio Paese fosse quasi scevro di rischi catastrofici e perciò mirò a minimizzare il contributo. Tuttavia l'appello era stato lanciato e l'attenzione del mondo assicurativo richiamata sull'argomento, preparando così gli sviluppi avvenire.

La Svizzera si trova in testa a questa evoluzione ed occorre riconoscere che fin dal 1934 le Compagnie private di quella Nazione crearono un « Sistema di Soccorso Permanente » per cui ciascuna Compagnia doveva concorrere alla costituzione di un fondo chiamato di « Calamità ».

Ma anche i pareri — e non ne mancarono di eminenti — furono discordi e di pari passo con il diffondersi dell'idea le resistenze aumentarono, e si dovettero superare difficoltà tecniche, pratiche ed economiche nel raggiungimento del fine proposto.

Però la realtà è andata smentendo le opposizioni, e la difficoltà principale che proveniva dalla mancanza di dati statistici, riesce oggi interamente superata in



Gli uffici dell'I.N.A. e delle Assitalia in Barcellona.



La Ronda Universidad di Barcellona dove hanno sede gli uffici dell'I.N.A. e delle « Assitalia ».

quanto non vi è nazione progredita che non disponga di statistiche precise ed efficienti anche nel campo catastrofico.

Ma come spesso si constata — e non soltanto nel campo assicurativo — l'esperienza vissuta ha sempre preceduto la scienza e la tecnica, e così vediamo come fin dal 1791 si conoscesse in Germania il rischio contro il gelo, e negli Stati Uniti nel 1858 si firmasse la prima polizza contro gli uragani; forma che si diffuse in seguito anche in Danimarca ed in Germania. Nel Giappone è prevista una assicurazione sui terremoti, tale e quale come in Cile, dove pure funziona, e con buon risultato, un sistema assicurativo sullo stesso rischio.

Naturalmente — e lo accenneremo di sfuggita — questi assicuratori esigono una precisa distribuzione territoriale dei rischi e curano i fattori di una riassicurazione appropriata, rientrando tali premesse fra le basi fondamentali della copertura. Così pure le riserve vengono frequentemente incrementate e le franchigie sono ben determinate.

In materia dei premi per i Rischi Catastrofici ne esistono due: il premio medio ed il premio individualizzato. Evidentemente il primo si applica quando i rischi sono poco noti, mentre il secondo sorge con una migliore conoscenza del rischio e perciò con una valutazione maggiormente tecnica.

Riassumendo queste prime considerazioni richiamiamo l'attenzione del lettore sulle seguenti due deduzioni:

1°) l'assicurazione contro i rischi offerti dalla *Natura* ha già raggiunto un certo sviluppo ed una qualche importanza ed un perfezionamento, pur trovandosi ancora molto lontana dal risolvere organicamente il problema, per il quale però la tendenza generale è chiaramente risolutiva;

2°) i rischi su catastrofi *originate da causa umana* sono quelli che maggiormente vengono dimenticati, malgrado essi rappresentino una necessità superiore ed urgente ed implicino un maggior problema economico. E' di attualità in molte Nazioni, l'esclusione dalla garanzia assicurativa dei danni causati dalla disgregazione dell'atomo.

Nel nostro prossimo articolo illustreremo la soluzione spagnola offerta nei vari rami Elementari, nonché nei Trasporti, attraverso il « Consorzio dei Rischi Catastrofici » il cui funzionamento ed i cui risultati sono meritevoli di attenzione, in quanto dimostratisi fin qui efficienti sotto ogni rapporto.

## La stampa sull'I. N. A.

La relazione del Presidente dell'I.N.A. presentata al Consiglio di Amministrazione ha destato larga eco e vivo interesse nella stampa; il Bollettino Economico Finanziario dell'ANSA del giorno 30 luglio ne ha pubblicato una nota di commento, facendo rilevare come dalla relazione si desuma la solidissima situazione industriale e amministrativa a cui l'I.N.A. è pervenuto con l'ultimo bilancio.

La nota illustra i dati più significativi della crescente ripresa dell'Azienda — capitali assicurati, entità delle riserve, reddito del patrimonio, capitale medio assicurato, premi incassati, spese di gestione — concludendo infine con l'augurio che alcune importanti questioni di previdenza vengano al più presto risolte dall'attivo interessamento del Parlamento e del Governo.

Un riuscito profilo del Presidente dell'I.N.A. con un commento sull'attività svolta per il potenziamento e il riassetto dell'Azienda è apparso su « SICURTA' » del luglio scorso, sotto il titolo « BRACCO ».

L'apporto finanziario dato dall'I.N.A. per l'attuazione di opere pubbliche economiche e sociali, sia mediante lo sconto delle annualità liquidate dallo Stato in pagamento differito, sia mediante i finanziamenti per la realizzazione di opere stradali, di bonifica, di sistemazione fluviale, per costruzioni marittime varie, e per impianti idroelettrici, è stato messo in rilievo nei comunicati delle principali Agenzie stampa, come l'ANSA, l'INSO, l'AFI, l'API, l'ARI, l'ASTRA e in molti quotidiani come il « GLOBO » del 29 agosto e il « SOLE » di Milano del 30-31 agosto.

Le condizioni generali di polizza per l'assicurazione e la riassicurazione dei rischi speciali ai quali sono soggetti i crediti derivanti dall'esportazione di beni che rappresentano forniture speciali, che l'I.N.A. è stato autorizzato a gestire per conto dello Stato, sono state oggetto di illustrazione da parte della stampa tecnica assicurativa e dei quotidiani economici finanziari, tra i quali ricordiamo: la rivista « SICURTA' » del mese di agosto, il « NOTIZIARIO della Confederazione Generale delle Industrie Italiane » del 20 luglio, la rivista « LA TESSITURA » di Como del mese di luglio, il « GLOBO » del 27 luglio, il « SOLE » del 29 e del 31 luglio e « 24 ORE » del 4 agosto.

Del contributo dato dall'I.N.A. nel campo sportivo hanno riferito molti giornali: « IL POPOLO » di Roma e il « ROMA » di

Napoli hanno illustrato la corsa ciclistica effettuata a Caserta il giorno 8 agosto e la pregevole coppa destinata al vincitore assoluto, offerta dall'Agenzia generale di Caserta; il « CORRIERE DELLO SPORT » di Roma del 13 agosto ha dato notizia della coppa offerta dall'I.N.A. per il premio « Villa Caldari » da assegnarsi al vincitore assoluto della gara ciclistica che si svolgerà a Villa Caldari, presso Ortona a Mare. Il « TEMPO » di Roma del primo agosto ha ampiamente riferito della corsa ciclistica svoltasi ad Amelia, denominata I<sup>a</sup> Coppa I.N.A., per l'artistica coppa messa in palio dall'Agenzia di Terni. Il « CORRIERE DEL GIORNO » di Taranto del 26 e del 27 agosto, nel pubblicare la cronaca della premiazione degli atleti e delle Società partecipanti al V ferragosto sportivo di Taranto, ha messo in particolare rilievo l'aggiudicazione della coppa per il torneo di pallacanestro alla squadra dell'I.N.A.

Del'attività turistica e sportiva dell'Agenzia generale di Ferrara hanno riferito la rivista « SICURTA' » del mese di agosto, e l'« ATTUALE » del 15 agosto, soffermandosi sulla gara motociclistica valevole per la selezione del trofeo nazionale della regolarità, svoltasi a Ferrara il 25 luglio, per la quale l'Agente generale di Ferrara ha offerto un'artistica coppa.

La partecipazione dell'I.N.A. alla Mostra dell'Industria, del Commercio dell'Artigiano di Prato è stata ricordata dall'« AVANTI! » di Roma nella sua corrispondenza da Firenze, mentre il « GIORNALE del MATTINO » di Firenze ha fatto un particolare resoconto della consegna delle medaglie d'oro offerte dall'I.N.A. per i migliori espositori della III Mostra dell'Artigiano della Val di Pesa. Lo stesso giornale ha riferito della inaugurazione della nuova sede dell'Agenzia dell'I.N.A. a S. Casciano in Val di Pesa.

Particolari notizie sul buon andamento dei lavori per la costruzione del palazzo dell'I.N.A. a Vicenza in corso S. Felice ha dato il « GAZZETTINO di VENEZIA » del 2 agosto, che ha messo in rilievo la signorilità delle rifiniture degli appartamenti e l'ottima disposizione dei locali destinati ad uso commerciale.

Della campagna iniziata dall'I.N.A. per un maggiore sviluppo delle assicurazioni sui viaggi aerei ha dato notizia l'Agenzia stampa « INSO » nel bollettino del 5 agosto, il giornale « 24 ORE » e l'« EMIGRANTE » di Genova del 15 agosto.

# LA STAMPA PERIODICA ASSICURATIVA

In « *Attuale* » del 15 luglio u. s., Giovanni Galanti, commentando il discorso dell'On. Villabruna al Senato a chiusura del dibattito sul bilancio del Ministero di cui è titolare, rileva come il Ministro abbia aggiunto al progetto di legge recante modifiche alla legislazione sull'esercizio delle assicurazioni private, tre integrazioni: la prima concerne l'autorizzazione alle imprese di assicurazione ad investire il 25% delle riserve in titoli azionari di sicura solidità, la seconda riguarda la statuizione dell'assicurazione obbligatoria responsabilità civile per i veicoli a motore e la terza, infine, l'equiparazione dell'I.N.A. alle imprese private nel campo delle garanzie. Su quest'ultimo punto l'articolista dichiara che « *la cosa appare stranamente curiosa, perché mentre con l'autorizzazione ad investimenti in titoli azionari si allentano i rigori istituzionali delle garanzie, ci si irrigidisce di fronte all'Istituto Nazionale delle Assicurazioni che, a detta dei tecnici, non pareva tenuto a prestarne come i nuovi legislatori vorrebbero: e tanto meno adesso. Infatti, a prescindere dalle garanzie istituzionali, da qualche anno pen- de una questione diventata ormai spinosa per la rivalutazione del patrimonio immobiliare dell'I.N.A., che tiene a garanzia, in riserva occulta, in un bilancio irrealistico, decine di miliardi che sono ricchezze degli assicuratori o, se volete, dello Stato* ». E l'articolista così conclude: « *Non era qui il caso di un altro più opportuno codicillo o addirittura di un adatto provvedimento che il Ministro avrebbe potuto annunciare con l'attesa soddisfazione di tutti i collaboratori dell'I.N.A. e soprattutto di un altro problema di giustizia economica e di onestà contabile?* ».

Sotto il titolo « *Inter pocula* » lo stesso periodico pone in rilievo, nel suo numero del 15 agosto u. s., tutta l'importanza che rivestono per la vita delle aziende le riunioni di lavoratori, i convegni dei supremi dirigenti delle imprese, i congressi. A proposito dei raduni aziendali, l'articolista scrive: « *In essi, i dipendenti corrono a vedere i loro capi, la cui esistenza è spesso conosciuta solo come un mito; e dalla loro parola, dalla loro conoscenza, prendono istruzioni e traggono nuova lena per le ulteriori fatiche. Infatti i capitani alla periferia non stanno nelle grandi poltrone, dietro i vasti scrittoi delle sale dorate, ma conversano con cordialità*

*nei piccoli crocchi dei loro collaboratori; ma seggono alla stessa mensa, brindando alle fortune comuni. Ed i capi tornano alle direzioni, lusingati dalle accoglienze avute e fanno sentire negli uffici gli effetti dei contatti con l'organizzazione esterna* ».

In « *Sicurtà* » del mese di luglio, Aldo Durante, facendo seguito ad un breve editoriale sullo stesso argomento, critica l'invadenza dell'I. N. A. I. L. nel settore dell'assicurazione privata e l'operato di quelle associazioni di categoria che stipulano accordi di natura assicurativa con Istituti non autorizzati all'esercizio delle assicurazioni private, violando in tal modo la procedura e l'etica associative.

Giovanni Borioli, in un articolo pubblicato su « *Sicurtà* » del mese di agosto e intitolato « *La difesa degli agenti* » prende lo spunto dal recente Congresso dell'A.N.A. per denunciare il travaglio interno dell'Associazione ed affermare la necessità di creare fra gli Agenti

« *una solidarietà completa di intenti e di propositi e purificata idealmente da un profondo spirito comune di sacrifici* ». Egli indica come unico mezzo per risolvere i problemi degli Agenti la loro impostazione in sede nazionale, divulgandoli attraverso la stampa, in sede parlamentare ed in sede sindacale idonea.

« *L'Assicurazione* » del 15 luglio u. s., nell'editoriale: « *Se ci sei batti un colpo* », lamenta l'ingerenza degli enti che esercitano le assicurazioni sociali nel settore dell'assicurazione privata e chiede che gli organi di governo intervengano a favore della funzione previdenziale privata nel modo più energico.

Nello stesso numero il periodico genovese dedica un lungo articolo al problema delle rivalutazioni assicurative, rilevando come da qualche tempo appaiano nuovamente sulla stampa articoli che sostengono la necessità di tali rivalutazioni. Dopo aver affermato che la massima parte di tali scritti è lar-

gamente superficiale e ridondante di luoghi comuni, l'articolista scrive: « *tuttavia il fatto rimane, ed è degno di nota che esso si estrinseca spesso attraverso una sorta di « politicizzazione » dell'argomento, che viene inserito nel più vasto quadro della situazione, dei problemi e della difesa economico-politica dei ceti medi italiani, che appunto costituiscono la massa degli assicurati sulla vita. Da qui a fare della rivalutazione dei capitali e delle rendite un problema di « giustizia sociale » il passo è breve, e viene infatti compiuto con molta facilità* ». Per dare un'idea delle argomentazioni addotte dai sostenitori di tale esigenza, l'articolista riporta il contenuto di due scritti apparsi su « *Idea* » e su « *La Stampa* » di Torino (quest'ultima ha dato, fra l'altro la notizia che i titolari di rendite vitalizie in forma assicurativa hanno costituito a Genova un'associazione, il cui presidente ha anche elaborato un progetto per l'adeguamento delle rendite al valore attuale della moneta). L'articolista conclude invitando l'industria assicurativa italiana ad « *informare ampiamente e accuratamente la pubblica opinione, e naturalmente gli ambienti parlamentari, sui dati obiettivi del problema e sulle ragioni che si oppongono alla sua soluzione* ».

Sotto il titolo « *Un'occasione favorevole* », il numero del 31 luglio u. s. de « *L'Assicurazione* » esamina l'andamento del risparmio in Italia, con particolare riferimento al risparmio monetario, dichiarando che il suo sensibile aumento deve stimolare una intensificazione degli sforzi produttivi delle compagnie d'assicurazione onde far affluire sempre più tale risparmio verso le garanzie assicurative.

## AVVERTIMENTI PER GLI AUTOMOBILISTI

Anche le fabbriche di automobili americane si ingegnano di tenere in vita il più a lungo possibile i propri clienti. Così, una fabbrica ha tirato fuori un modello munito di altoparlante dal quale, a certe velocità, si sprigiona automaticamente una voce ammonitrice.

A 80 km. di velocità: « *Corri troppo se cammini in città. Speriamo che tu sia in campagna* ».

A 100 km.: « *Hai ancora il controllo della macchina. Ma sei ben sicuro che i freni siano a posto?* »

A 130 km.: « *Attenzione! La tua vita è sospesa ad un filo!* ».

E infine, a 160 km.: « *Hai pagato l'ultima rata dello tuo assicurazione sulla vita?* ».

## Tutti possono assicurarsi presso l'I. N. A.

*Non sempre le risposte che i giornali e i periodici danno alle domande dei loro lettori sono precise e calzanti come questa, che il settimanale « Orizzonti » ha pubblicato nel numero del 25 luglio. Ne diamo lode al settimanale, che ha così intelligentemente risolto il quesito propostogli, e richiamiamo l'attenzione dei nostri Agenti Generali sulla efficacia propagandistica di tale forma di intervento sulla stampa.*

*E' noto, infatti che rubriche di tal genere sono tra le più lette e considerate negli organi di stampa d'ogni genere.*

Padre D. L. CAPPUCCINO — Pietralcina (Benevento). — Signor Direttore, son lettore assiduo del settimanale « Orizzonti » e mi permetto di chiederle quanto segue: Può un cittadino qualsiasi (non dipendente da datori di lavoro o impiegato) applicare le cosiddette « Marchette » al fine di percepire qualcosa in età avanzata? In caso affermativo quali pratiche deve svolgere, in che proporzione applicare dette marchette, per quanto tempo dovrà applicarle, quando e come potrà percepire qualcosa in caso di invalidità vecchiaia? Quale legge permette al cittadino di provvedere così in qualche modo al suo avvenire?

**Chi non è lavoratore o non lo è stato, non può essere iscritto alla Previdenza Sociale, ma tutti possono assicurarsi presso l'Istituto Nazionale Assicurazioni (INA) che ha agenzie ovunque. Direi meglio che debbono perchè le forme di previdenza, tipiche dell'epoca moderna, danno tranquillità alle famiglie, serenità di fronte all'avvenire e rivelano intelligenza e saggezza. L'I.N.A. ha tipi di assicurazione molto economici.**



# COME VENDENDO LA MIA MERCE

Idee ed esperienze dei nostri produttori

Il Sig. Bruno Gorini, Ispettore di produzione dell'Agenzia Generale di Verona, ci ha indirizzato una lettera sui metodi che, secondo la sua esperienza, riescono maggiormente fruttuosi nell'opera produttiva. Portiamo volentieri a conoscenza dei nostri lettori quanto egli ci scrive su «L'arte di assicurare»:

## L'arte di assicurare

«Sentire» ed essere convinti delle idee che si propagandano.

«Centrare» l'argomento «assicurazione vita» e non perdersi in discussioni che possano sviare l'attenzione del cliente.

Proporre il capitale adeguato alle possibilità del cliente; proporlo troppo piccolo significa compromettere l'affare più che proporlo troppo grande.

Cercare di essere conclusivi al massimo nella trattativa che, portata a lungo, è destinata certamente al fallimento.

Illustrare al cliente, con la massima scrupolosità, la forma prospettatagli; solo così quel cliente diventerà un ottimo segnalatore per i nuovi affari e una sua parola varrà cento di quelle dette dal produttore.

«Dominare» l'assicurando con le argomentazioni e assolutamente non farsi «dominare» da lui; ottenendo questo l'affare è concluso.

Amore per la professione; considerarla una missione, alla stessa stregua di quella del medico, dell'avvocato, dell'ingegnere; considerarsi un professionista, come tutti gli altri professionisti noti con tale qualifica.

Essere brillanti e comunicativi con le persone, infondere al prossimo fiducia nell'avvenire, speranza nel domani.

Far comprendere al cliente poco informato che l'I.N.A. oggi è un colosso in fatto di assicurazione vita, non secondo a nessun complesso assicurativo dell'Europa.

Il Prof. Cristini, nostro Agente di Veroli, ci invia il seguente «Profilo» del Produttore I.N.A.

## Lo conoscono tutti

Tutti lo conoscono poiché di tutti è l'amico e tutti lo stimano e lo apprezzano per la sua vigile attività e, lo rispettano perchè, nel suo lavoro è sincero ed onesto. Guai se così non fosse! Sempre col suo sorriso accogliente e simpatico, coi suoi modi cortesi e gentili con tutti e per tutto, è costantemente vicino al popolo.

Operai, impiegati, ricchi e poveri, donne e uomini di ogni condizione, residenti in città o in campagna, costituiscono la materia grezza che la sua parola, animata da viva fede, deve educare

## DODICI AVVERTIMENTI PER I VOSTRI CLIENTI

Il sig. Peradotto, produttore della Fiumeter a Torino, vi dà questi consigli:

1° Quando sarete in procinto di assicurarvi, abbiate la netta persuasione che il Vostro denaro può tardare ad avere una remunerazione ed anche non averla affatto: l'Assicurazione non è uno scambio immediato di valori e controvalori.

2° Se la remunerazione del premio che avete versato non arrivasse, non crucciatevene: meglio così, ciò significa che nessun speciale avvenimento è venuto a turbare la Vostra tranquillità. Quanto vale la Vostra tranquillità? Valutatela Voi?

3° Badate che la remunerazione può anche avvenire inattesa ed in misura elevatissima, molto sproporzionata al denaro che avete sborsato: non sarebbe una buona notizia: ciò significherebbe che siete stati colpiti da un grave sinistro: l'alta remunerazione del Vostro denaro, in questo caso, attenua solo i Vostri dispiaceri.

4° Quando avrete deciso di assicurarvi, assicuratevi bene ed in giusta misura: niente di peggio che subire un sinistro e recriminare d'esser stati troppo ristretti nella misura dei capitali assicurati: se Voi assicurate per un milione una cosa che ne valga tre, dovete aver presente che per un milione interverrà la Compagnia d'assicurazioni e per i restanti due milioni dovrete subire il danno in proprio.

5° Non attendete ad assicurarvi dopo che già siete stati colpiti da un sinistro: quando il fulmine arriva, la casa deve già esser stata tempestivamente provveduta del parafulmine: installato dopo, non c'è più merito: il danno è già avvenuto.

6° Scegliete sempre Compagnie di primo piano, molto serie ben fondate, ben amministrate e con buone riserve, anche se esse hanno tariffe un po' più elevate: non basta poter dire «sono assicurato», bisogna poter dire «sono bene assicurato» sotto ogni aspetto.

7° Fra le Compagnie di prim'ordine, scegliete possibilmente quelle nelle quali avete amici cari, seri, fidati: essi potranno sempre assistervi con spirito molto diverso da quello che può avere un semplice funzionario che non Vi conosca personalmente.

8° L'auto-assicurazione, anche se ha funzionato bene fin'ora, non Vi induca a permanere in quest'errore: ricordate il detto: «à chacun son métier».

Quando un serio sinistro Vi colpisse, il danno materiale Vi soverchia le spalle e quello morale che potrebbe derivare dalla Vostra imprevidenza o dalla Vostra presunzione, sarà ancora più grave perchè troverete purtroppo indifferenza invece di commiserazione!

«Era assicurato?» — NO — «Ma come è possibile? pare inverosimile!».

Ecco le frasi, di turno: Voi non le sentirete ma tutti le pronunceranno.

9° Non mettetevi in testa di fare «un affare» assicurando: gli affari fateli nel Vostro campo: l'assicurazione deve solamente evitarvi sorprese o dispiaceri.

10° Non fate la piccineria di calcolare l'utile che può avere la persona o la Compagnia che Vi propone una assicurazione; come non sarete contenti che i terzi venissero a fare i conti in tasca a Voi, siate superiori e considerate invece il vantaggio che può derivare a Voi dalla proposta che Vi viene fatta.

Pensate anche che Voi stessi, se doveste scegliere un'attività da svolgere, forse non scegliereste mai il compito di un Agente di assicurazioni!

Ergo, rispettatene il loro gravoso compito: anche quando non potete corrispondere, abbiate sempre presente che il loro lavoro è un duro lavoro di acquisizione.

11° Il costo di un'assicurazione non potrà mai influire sui buoni o cattivi andamenti dei Vostri affari: se economie si debbono fare, cercatele in altri settori meno sensibili.

12° I Privati, le Famiglie, le Ditte, gli Enti non dimentichino mai la responsabilità morale e materiale che potrebbe comportare la loro imperdonabile imprevidenza e la loro ristrettezza mentale: se non volete assicurarvi perchè ve ne manca la convinzione, assicuratevi almeno per altruismo o per egoismo, ossia per desiderio di quieto vivere, per non avere noie, critiche, discussioni e recriminazioni nell'ambiente in cui ognuno svolge la propria attività!

prima ed avviare poi, al migliore dei risparmi, al risparmio assicurativo dell'I.N.A., e alla previdenza in genere.

Paziente, ma dignitoso sempre, lavora costantemente sul suo campo duro, difficoltoso e ribelle, il più delle volte incompreso, superando gli ostacoli e le contrarietà con le proprie forze, senza piangere, senza chieder mai e senza mai perdersi di coraggio: lavora e produce! Tranquillo, forte e sicuro della sua fede per la vittoria, perchè sa che buona e santa è la causa, per la quale lavora; tenendo momentaneamente sotto vigile controllo tutti coloro che l'accolgono con diffidenza o si dicono contrari; orgoglioso e fiero del «Grande benemerito Ente statale» che rappresenta, senza mai sostare, che sarebbe pericoloso, produce! O sotto una forma, o sotto un'altra: produce!

Una volta era solo, ora non più, perchè ogni mese il bollettino «Cronache dell'I.N.A.» gli fornisce tante notizie e informazioni che lo mettono in condizione di poter migliorare il suo modo di lavorare e gli permettono di conseguire una maggiore produzione.

Utilissimi ai fini della produzione sono anche gli incontri con l'Agente Viaggiante, l'unico con il quale l'Agente locale può consigliarsi e discutere del lavoro, e spesso condividere la gioia intima che procura la conclusione di un buon contratto ed anche il momentaneo, chiamamolo scorporo per un contratto che, dopo essere costato tanto tempo e fatiche, non è andato a buon fine.

Eccolo l'Agente locale dello I.N.A. e sue collegatelo!

Ed ecco infine come il Prof. Cristini «vende la sua merce»:

Il mio metodo, quello che per oltre un quarantennio sempre e ininterrottamente alle dipendenze dell'I.N.A. ho seguito e seguo per raccogliere nuovi contratti, **nonchè per conservarli**, vivi ed attivi, per la ben nota ragione che, qualsiasi abbandono, qualunque possa esserne la causa, specie per i più piccoli centri e le campagne, **procura sempre un pericoloso nemico per l'I.N.A.**, credo, possa esser così brevemente descritto: Non mi sono mai risparmiato pur di produrre un contratto all'I.N.A., però sempre dignitosamente e sempre, in ogni occasione, con la massima sincerità. Ho avuto la fortuna di avere polmoni buoni, parola facile e credo anche convincente, amicizie buone e molte conoscenze olle quali, col tempo, sono riuscito a far comprendere, senza mai seccare, che l'I.N.A. è Ente di Stato ed «è sicuro chi con l'I.N.A. è assicurato» e che «non è tranquillo solamente chi si cura, ma di più e meglio lo è, chi con lo I.N.A. si assicura».



# UN EQUIVOCO DA DISSIPARE: LE RISULTANZE SANITARIE



I cinque agenti di produzione che abitualmente danno una sfuggitiva scorsa alla nostra rubrica, sono oggi pregati di leggere e far leggere ai colleghi questa nota perchè sappiano come la loro funzione possa essere simboleggiata da una antica deità greca e perchè riflettano che parte essenziale del contratto sono le risultanze sanitarie che il medico fiduciario deve riportare fedelmente sul modulo di visita; ogni interferenza in questa sede può dar luogo ai più severi provvedimenti a carico del produttore.

Iniziamo questa rubrica proprio tratteggiando uno dei sistemi con cui alcuni produttori smaltiti e disonesti cercano talvolta di carpire qualche certificato di visita medica senza che il fiduciario proceda a regolare visita dell'assicurato. Non possiamo ammettere che il fiduciario ignori che gli elementi sanitari, tanto obiettivi che anamnestici, siano elemento «necessario ed essenziale» per la valutazione e l'accettazione del rischio individualmente inteso, costituendo tali elementi un tutto inscindibile all'atto della stipulazione del contratto.

Al pari della qualità di una merce che deve essere conosciuta dall'acquirente, nell'assicurazione sulla vita ogni notizia sanitaria dell'assicurato deve essere onestamente esposta all'assicuratore, riservandosi questi, in caso diverso, di mettere in dubbio la validità del contratto.

## Vantaggi per le parti contraenti dell'esattezza sanitaria.

Se il contratto si concretasse solo tra le due parti contraenti la cosa sarebbe assai facile perchè gli interessi concordano; infatti lo assicurando onesto coopererà all'adempimento delle indagini sanitarie per due motivi fondamentali. Anzitutto egli desidera che,

nel malaugurato caso di sua morte, i beneficiari non trovino difficoltà nella liquidazione; inoltre a lui interessa conoscere l'esito della visita medica generale praticatagli da un sanitario, richiesto, non già per la cura di una influenza stagionale e per la prescrizione della solita ricetta, ma per accertare se i singoli organi sono in buona efficienza di lavoro.

Queste notizie non sono fornite d'obbligo dal fiduciario; ma cortesemente, se l'assicurato l'interpella, il che avviene quasi sempre, egli lo avvertirà dell'opportunità di farsi controllare l'organo sospetto dal proprio medico.

Dobbiamo tener presente che la età prevalente degli assicurati non è la prima giovinezza, ma quella più ferma della prima maturità, quando l'uomo, tutto preso dalla attività lavorativa, spesso trascura il salutare riposo e la pratica del controllo della salute. Ecco perchè abitualmente l'assicurato sarebbe favorevole ad un buon accertamento sanitario all'atto di contrarre una polizza.

## I timori del produttore.

Purtroppo però tutti i produttori sanno benissimo che alcune tare individuali comportano un soprapprezzo sanitario rispetto al progetto che essi hanno prospettato al cliente. Mentre dunque assicurando e assicuratore desiderano una sincera obiettività del rapporto, il produttore troppo furbo si adopera perchè la visita sia sommaria e il più possibile non desti allarmi. Per il suo utile personale, con la sua azione perturbatrice in tal modo può mettere in difficoltà le parti.

Dal deficiente principio organizzativo sorgono i tanti sotterfugi che alcuni produttori escogitano per cui ogni indagine sanitaria e talora anche amministrativa, venga minimizzata nei riguardi dell'ente contraente.

Il sinistro di assai breve antedurata e l'abbandono sono peccati talora dovuti al produttore che insegue la quantità del lavoro a detrimento della qualità.

## L'opera del produttore.

Forse il lettore produttore a questo punto vorrà protestare contro il sanitario che, chiuso nel suo settore, non valuta l'opera di lui, spesso assai difficile. E' lontano da noi un simile malinteso; ben sappiamo come l'assicurazione ha bisogno del produttore; l'assicurazione infatti, merce dell'imponderabile, per concretarsi ha bisogno del terzo attore che, pur non figurando nel contratto, è parte essenziale e dinamica di esso. L'assicurazione, come alcuni fenomeni naturali, ha bisogno di tre condizioni perchè possa manifestarsi.

Non bastano il sole e la pioggia contemporanei perchè il festoso arcobaleno tracci il suo arco policromo sul lontano cielo d'ardesia; occorre uno speciale angolo d'incidenza e di rifrazione della luce che permetta all'osservatore di poter dissociare il raggio solare nei suoi componenti cromatici. Gli antichi credettero che una dea in persona presiedesse a questo fenomeno, Iride; quasi avesse cura di svolgere il bel nastro nel cielo per rallegrare i mortali dopo la pioggia. Noi oggi, nel più tangibile campo economico-assicurativo, ben volentieri assegnamo al produttore, quale terzo fattore, l'importanza che già ebbe la mitologica Iride, giovane messaggera dal piè veloce, provvidenzialmente fornita di un vaso per riempire di pioggia le nubi.

Spero che questa immagine lusinghiera ci farà perdonare le precedenti dichiarazioni anche dal produttore che stava per protestare, anzi la similitudine mitologica è allettante anche dipiù perchè la piacente dea Iride, figliola di Elettra, ha nobili ed antichi natali nella Teogonia di Esiodo. Talvolta, è vero, il poeta la immaginò provvista di un paio di ali d'oro, le quali disdirebbero a molti produttori piuttosto rotondetti e molto diffidenti dopo lo sfortunato incidente occorso all'incauto Icaro; ma via, è sempre l'immagine di una avvenente giovane, di cui tutti vorremmo conservare l'età.

Similitudine a parte, il produttore onesto e intelligente deve desiderare che la visita medica sia regolarmente eseguita e non interferisce nelle conclusioni del medico. Secondo un vecchio criterio deontologico il produttore non dovrebbe nemmeno conoscere il nome del fiduciario visitatore; gli attuali Agenti Generali usano gli stessi criteri? Ce lo augureremo.

## I criteri sanitari per l'accettazione del rischio.

Riconosciamo che il criterio di accettazione di una assicurazione non è sempre il più felice, poichè la Direzione, se la visita ha rilevato tare, indipendentemente dal soprapprezzo non sempre accettato dal cliente, richiede spesso, in parziale sua sostituzione, una decurtazione della provvigione del produttore. Ciò spiacevolmente provoca una azione «preventiva e cautelativa» del produttore che ogisce sull'assicurato perchè «normalizzi» le sue dichiarazioni, come pure sul medico fiduciario per lo stesso scopo.

Purtroppo, finchè nuovi criteri di perequazione integrale del rischio non presiederanno all'assunzione, il certificato medico costituirà elemento di valutazione per ogni singolo assicurando ed il produttore avrà la forte tentazione che stiamo lamentando.

Chi ha avuto occasione di confrontare certificati di visita medica riguardanti uno stesso assicurando, compilati per contratti stipulati in epoche diverse, avrà, come noi, rilevato che precedenti morbose anamnestici od alterazioni obiettive riscontrate una prima volta tendono spesso ad assottigliarsi e talora a scomparire nei certificati compilati successivamente. Come i passeggeri delle antiche mongolfiere per prender quota gettavano zavorra; così oggi certi assicurandi e fiduciari compiacenti omettono quanto ebbero occasione di dichiarare in precedenza; evidentemente consigliati dal troppo esperto argonauta... produttore.

Ecco perchè non ci stancheremo dal ripetere al produttore onesto, che tiene ad evitar guai a sé e più gravi ai propri clienti, di non interferire nei dati sanitari che rimangono di esclusiva responsabilità dell'assicurato e del fiduciario.

# NEL MONDO ASSICURATIVO

## FRANCIA

L'evoluzione dell'Assicurazione francese nel dopoguerra

*Nell'ultimo numero della Rivista «Assicurazioni» (1-2-3-1954), è apparso un interessante articolo del Prof. MAURICE PICARD su: «L'evoluzione dell'assicurazione francese nel dopoguerra». L'Autore, che insegna diritto delle assicurazioni presso l'Università di Parigi ed è considerato uno dei più autorevoli cultori di tale materia, illustra in maniera chiara le più importanti realizzazioni compiute dall'industria assicurativa francese negli ultimi anni, soffermandosi in particolar modo sugli sviluppi avuti nei rami vita, incendi ed infortuni.*

*L'articolo è molto interessante perchè i problemi che esso tratta sono problemi comuni a tutti i mercati assicurativi del mondo. Di conseguenza, le soluzioni date a tali problemi interessano tutti gli assicuratori, e in particolar modo gli assicuratori italiani, così vicini e così intimamente legati agli assicuratori francesi. Pensiamo, pertanto, di far cosa grata ai lettori di «Cronache» riportando per esteso le parti dell'articolo relative ai tre rami summenzionati.*

*Ed ecco ciò che scrive il Prof. PICARD a proposito delle assicurazioni sulla vita:*

«Nel settore delle assicurazioni sulla vita assistiamo ad una profonda trasformazione che si accentua di anno in anno e che tende a sostituire sempre più le assicurazioni collettive a quelle individuali.

In effetti, i singoli individui desiderano più un'assicurazione collettiva che un'assicurazione del tipo classico, desiderano cioè un regime di previdenza e di pensione che integri i vantaggi loro derivanti dalla sicurezza sociale.

Le società di assicurazioni hanno giustamente pensato che dovevano essere presenti nell'organizzazione di questo regime e per raggiungere tale obiettivo hanno dovuto impegnarsi con molta ingenuità e molta perseveranza.

Esse dovevano superare numerosi ostacoli: alcuni derivanti dalle norme che disciplinano la sicurezza sociale, altri derivanti dalla stessa tecnica dell'assicurazione.

1) Le norme disciplinanti la sicurezza sociale — pur senza seguire strettamente il pensiero di coloro che le hanno ispirate e che avrebbero voluto riservare alla sicurezza sociale un monopolio quasi assoluto — lasciavano tuttavia ben poco posto all'assicurazione privata, pur riuscendo ad estendere il suo campo d'azione.

Per quanto riguarda, in primo luogo, i lavoratori salariati, il

decreto dell'8 giugno 1946 prescrive che le istituzioni previdenziali che costituiscono dei vantaggi a favore di lavoratori salariati od assimilati in aggiunta a quelli derivanti dalla sicurezza sociale, siano sottoposte ad uno statuto particolare. Il che significa che un regime complementare deve, per principio, assumere la forma di una istituzione con regole proprie sottoposta al controllo del Ministro del Lavoro e quindi staccata dal settore dell'assicurazione privata.

D'altro canto, il decreto permette ad un'istituzione di stipulare contratti di assicurazioni collettive con una società assicuratrice e di farsi riassicurare da quest'ultima. In effetti, tali contratti sono stati stipulati, e in numerosissimi casi le società assicuratrici si sono anche accollate le istituzioni previdenziali collaborando d'altronde alla loro creazione.

Inoltre, grazie ad una larga interpretazione del decreto del 1946 si è ammesso che un datore di lavoro possa costituire un regime complementare senza ricorrere ad un'istituzione, ma stipulando direttamente un contratto d'assicurazione collettiva a favore dei propri dipendenti.

Per quanto riguarda i lavoratori non salariati, la situazione appariva più critica in conseguenza della legge 17 gennaio 1948 che ha disciplinato, sotto l'apparenza di organizzazioni autonome a base professionale, la situazione dei lavoratori non salariati appartenenti a certe professioni: artigiane, industriali e commerciali, liberali e agricole. almeno per ciò che concerne i regimi delle pensioni.

Sono stati previsti tre regimi: in primo luogo, un regime di pensione di vecchiaia a carattere obbligatorio, assoluto e generale nel quadro della sicurezza sociale; in secondo luogo, su richiesta delle organizzazioni autonome professionali, un regime complementare di assicurazione vecchiaia anch'esso a carattere obbligatorio e quindi collegato alla sicurezza sociale; infine, sempre su richiesta delle organizzazioni autonome, un regime complementare facoltativo.

Ma la legge del 1948 lasciava intendere che il regime complementare facoltativo avrebbe dovuto inserirsi nel quadro delle società mutualistiche, il quale esclude qualsiasi intervento delle società di assicurazioni in base all'ordinanza del 19 ottobre 1945. Se questa interpretazione avesse finito col prevalere, le società di assicurazioni avrebbero dovuto abbandonare tutto un settore che rivestiva per esse grande importanza, e ciò a detrimento dell'interesse generale.

Fortunatamente il Consiglio di Stato ha interpretato la legge in senso più elastico, facendo

una distinzione fra gestione tecnica dei rischi e gestione amministrativa dei gruppi.

Le norme sulla mutualità vietano la copertura dei rischi: pertanto quando il gruppo si assume l'onere di questa copertura, esso cade sotto il regime della mutualità.

Ma se il gruppo ha il solo scopo di facilitare ai propri aderenti la costituzione di garanzie assicurative, realizzate per il tramite di un assicuratore sotto forma di assicurazioni collettive, la funzione del gruppo si riduce alla sottoscrizione dell'assicurazione ed al ruolo d'intermediario fra l'assicuratore ed i propri aderenti per la riscossione dei premi ed il pagamento delle prestazioni.

E' stato allora permesso che gli appartenenti ad una stessa professione potessero costituirsi in sindacato od in associazione e prevedere, negli statuti del sindacato o dell'associazione, la formazione di determinate garanzie attraverso una società di assicurazioni.

In tal modo, gli ostacoli che le norme disciplinanti la sicurezza sociale avevano frapposto alle società di assicurazioni desiderose di contribuire alla costituzione dei regimi di pensioni e di previdenza, sono stati attenuati rendendo possibile l'azione delle società.

2) Si presentava, però, un altro ostacolo ancora più grave, quello derivante dalla tecnica delle operazioni assicurative.

Il dopoguerra aveva registrato un deprezzamento continuo della nostra moneta che rendeva necessario, almeno per le pensioni, l'abbandono del sistema della capitalizzazione ed il ricorso al sistema della ripartizione. Il sistema della ripartizione, molto più oneroso e d'altronde meno vantaggioso per la economia generale, ha però il vantaggio di mantenere inalterato il potere d'acquisto del pensionato, in quanto calcola i diritti di quest'ultimo in punti e il valore del punto viene fissato in base ad un salario annuo di riferimento.

Orbene, le società di assicurazioni non possono basare le loro operazioni su un sistema di ripartizione, perchè la tecnica dell'assicurazione sulla vita, così come è stata disciplinata dal decreto del 1938, è una tecnica di capitalizzazione, e pertanto era escluso che gli assicuratori potessero assumere dei regimi di pensioni basati su una tecnica esattamente opposta.

E ciò malgrado, le società, dimostrando molta ingenuità, sono riuscite a partecipare alla creazione ed al funzionamento di questi regimi. In che modo? Sarebbe troppo lungo spiegarlo. Mi basterà dire che esse sono intervenute:

— sia gestendo, per conto di

un'associazione, un regime di pensioni sulla base del sistema di ripartizione;

— sia utilizzando lo stesso meccanismo dell'assicurazione sulla vita e, in virtù di accordi conclusi con gruppi od associazioni, creando un regime di ripartizione mista risultante dalla combinazione della capitalizzazione con la ripartizione e adottando sistemi piuttosto complessi ai quali sono stati dati nomi quali: sistema dei due cassetti, sistema del paracadute, sistema del minimo garantito, sistema dei vasi comunicanti;

— sia infine emettendo contratti di assicurazioni collettive aperti a certe categorie di assicurabili e determinanti matematicamente le condizioni di valutazione del contributo fra operazioni a breve termine ed operazioni a lungo termine; lo stesso contributo è fissato ogni anno in percentuale di un reddito forfetario di base, anch'esso ancorato ad un indice.

In sostanza, si assiste al paradosso che per attuare un sistema di ripartizione gli assicuratori utilizzano il meccanismo proprio delle operazioni assicurative.

Comunque sia, grazie a tutte queste combinazioni, delle quali si deve ammirare l'ingenuità, sono stati ottenuti risultati lusinghieri. Prima di tutto, perchè le società di assicurazioni sono così intervenute nella creazione e nello sviluppo dei regimi collettivi di previdenza e di pensioni la cui importanza sociale è evidente; in secondo luogo, perchè esse orientano poco a poco tali regimi verso la capitalizzazione, che malgrado tutto costituisce una base più sana; infine, perchè l'incasso premi rappresenta un elemento importante, raggiungendo oggi tali premi quasi la stessa entità di quelli relativi alle assicurazioni ordinarie».

## INGHILTERRA

Assicurazione contro i danni prodotti dagli aerei supersonici.

*Secondo notizie di stampa, il Consiglio Rurale di East Ashford nel Kent ha assicurato per 600.000 sterline i beni di proprietà contro i danni derivanti dalle vibrazioni prodotte dagli aerei supersonici e dagli aerei che volano a bassa quota. Il Consiglio pagherà un premio annuo di 12 sterline e 10 scellini, vale a dire mezzo penny per ogni 100 sterline di somma assicurata. La garanzia assicurativa si estende a 500 case, agli uffici e ad altri beni appartenenti al Consiglio Rurale. I rischi coperti comprendono la caduta di tegole, la rottura di vetri e perfino il crollo delle case.*



Corporate Heritage & Historical Archive

## CECOSLOVACCHIA

Obbligo di stipulare un'assicurazione contro la responsabilità civile per gli automobilisti stranieri che entrano nel paese.

*Gli automobilisti che si recano in Cecoslovacchia devono stipulare, all'atto del loro ingresso nel Paese, un contratto di assicurazione contro la responsabilità civile della durata di almeno 14 giorni. La stipulazione del contratto è obbligatoria. Tale disposizione si applica anche a coloro che siano già in possesso di un'assicurazione r.c. estesa alla Cecoslovacchia.*

*I premi sono stati fissati nella seguente misura:*

a) *motocicli: per i primi 14 giorni, 10 corone; per altri 2 mesi, 10 corone;*

b) *autoveicoli, trattori, rimorchi per autobus, autocarri e trattori: per i primi 14 giorni, 20 corone; per altri 2 mesi, 20 corone;*

c) *autobus e veicoli industriali: per i primi 14 giorni, 20 corone; per altri 2 mesi, 30 corone.*

*Gli Uffici doganali della frontiera cecoslovacca rilasciano una ricevuta del premio pagato: essa costituisce titolo di garanzia per il controllo dei documenti doganali degli autoveicoli.*

*I turisti che desiderino prolungare il loro soggiorno nel Paese possono pagare il premio supplementare presso gli Uffici dell'Automobile Club Cecoslovacco, ovvero presso una succursale della Compagnia Statale di Assicurazioni.*

## NORVEGIA

Ulteriore regresso dell'assicurazione vita.

*La precarietà della vita economica norvegese ha determinato una ulteriore diminuzione nella produzione delle assicurazioni sulla vita. La produzione di assicurazioni per il caso di morte ha raggiunto nel 1953 soltanto 386 milioni di corone, contro 421 milioni nel 1952. Contemporaneamente le eliminazioni nello stesso ramo sono aumentate, raggiungendo 218 milioni di corone, contro 192 milioni nel 1952.*

## LUTTI

L'11 agosto è deceduto in Grimaldi (Cosenza) il Dr. Renato Rolli, Agente di città dell'Agenzia nerale di Napoli.

Al familiari le più vive condoglianze di « Cronache ».

Al Sig. Luigi Landone, Agente locale di Cerro Maggiore e S. Vittore Olona, che ha avuto la sventura di perdere la mamma, giunga l'espressione del più sentito cordoglio di « Cronache » per il grave lutto che l'ha colpito.

## Abbiamo letto...

**Agenti e rappresentanti di commercio: prestatori d'opera subordinata o imprenditori?**

Carlo Casali in un articolo apparso sul «Sole» dell'11 luglio sotto il titolo «Invadenze sindacali» ravvisa illogica l'assimilazione degli agenti e rappresentanti di commercio — nei riguardi della tutela previdenziale — ai prestatori d'opera subordinata.

Le recenti proposte di legge per l'assicurazione obbligatoria delle categorie di cui sopra, considerano l'agente di commercio in maniera del tutto estranea ai principi costituzionali ed alle norme vigenti, le quali invece lo considerano come un operatore economico autonomo che, nel contratto che stipula con la Impresa proponente, gode della possibilità di fissare la misura e le modalità dei propri compensi, con piena facoltà di includervi gli importi che giudichi necessari ai suoi bisogni di previdenza.

Il voler ignorare quanto è chiarito nella Relazione al Codice Civile, che vede il contratto di agenzia come inconfondibile con il rapporto d'impiego, altera la figura di imprenditore di servizi propria dell'Agente di commercio, con pregiudizio della libera scelta da parte dell'Agente della misura e della forma per lui più convincente della previdenza da adottare.

**Polizze in oro e in valuta pregiata.**

L'opportunità di aumentare i fondi aurei a disposizione della Banca d'Italia fa ritenere sempre di attualità il problema dell'emissione di polizze a valuta pregiata da parte degli Enti di privata assicurazione.

Lo ribadisce in un articolo pubblicato sul «Sole» del 3 agosto sotto il titolo «Un progetto di porto-franco valutario attraverso le assicurazioni sulla vita», Carlo Casali, il quale richiamata l'utilità che ha la Banca di emissione di incoraggiare tutte le possibilità di aumento delle disponibilità auree per il rafforzamento della propria azione di difesa della moneta e di vigilanza sugli equilibri della bilancia commerciale, spiega il contributo che a questo riguardo potrebbe derivare dagli Enti di assicurazione privata, qualora venga ad essi accordata la facoltà di emettere polizze in oro ed in valuta pregiata con l'obbligo per gli Enti stessi di depositare i premi percepiti presso la Banca di emissione, dietro rilascio da parte di essa di certificati di deposito non trasferibili, costituiti a garanzia delle prestazioni delle polizze. Ogni inconveniente valutario verrebbe così eliminato, prevedendosi anche la limitazione di

poter stipulare polizze di tale specie soltanto per determinate categorie e circostanze, l'espressione monetaria in lire correnti di congrua parte del capitale assicurato, la lecita derivazione della valuta pregiata.

L'articolo rileva che il risparmio assicurativo — cui dovrebbero essere date le accennate possibilità — ha esigenze e finalità certamente non al di sotto di quelle che si ravvisano nei casi previsti dalle norme vigenti per il lecito uso delle valute estere.

**Disagio nel settore delle Assicurazioni Marittime.**

Aldo Capra ha preso in esame le cause del disagio che si sta verificando nel ramo delle assicurazioni su scafi e macchine di navi.

In un articolo, apparso su «24 Ore» del 27 giugno, sotto il titolo «Disagio nelle assicurazioni in campo marittimo», mette in rilievo come nonostante il generale aumento del 10% nei premi, promosso dal mercato britannico, il rapporto dell'entità delle liquidazioni per riparazioni di avarie con le quote dei premi percepiti stia diventando sempre più sfavorevole per gli assicuratori marittimi.

I limitati aumenti introdotti nelle tariffe si sono dimostrati davvero insufficienti e, nello stesso mercato britannico, si levano autorevoli voci a segnalare i sintomi che dimostrano un peggioramento della situazione. Esso è soprattutto da attribuirsi al troppo lungo spazio di tempo intercorrente tra la denuncia del sinistro e la sua definizione assicurativa.

L'andamento sfavorevole del ramo richiama l'attenzione dei tecnici e degli esperti ed i rimedi sembrano essere ricercati sulla via di una più cauta determinazione delle garanzie e di un acceleramento dei tempi della liquidazione di esse.

Comunque, rileva l'articolista, non mancherà certamente materia di analisi e di riflessione ai partecipanti al Congresso della «International Union of Marine Insurance», che sarà tenuto in Olanda nel mese di settembre.

**Modifiche alla legge sulle Assicurazioni private.**

In un articolo apparso sul «Paese» del 29 luglio, Domenico Bevilacqua commenta il recente annuncio di modifiche alla vigente legislazione sulle assicurazioni private. Riferendosi in particolare alla disposizione che consentirebbe alle Imprese di investire in azioni il 25% delle riserve, il giornale vede in questa possibilità un notevole vantaggio per l'industria privata e un pericolo per la sicurezza degli impieghi destinati ad esclusiva copertura degli impegni verso gli assicurati.

Banca dei regolamenti internazionali - Ventiquattresima relazione annuale 1° aprile 1955  
31 marzo 1954 - Basilea 1954  
pagg. 233.

E' noto come la Relazione sia una delle più pregevoli esposizioni della situazione economica mondiale, sia per la ricchezza dei dati raccolti che per l'elevata competenza con la quale sono trattati i diversi argomenti. Non è possibile riassumere, sia pure in breve, il contenuto della Relazione: tuttavia accenneremo a grandi linee ad alcuni problemi che più interessano l'economia italiana.

Il primo punto d'interesse è rappresentato dall'esame del contrasto esistente fra le diverse tendenze della congiuntura nella Europa occidentale, da un lato, e negli Stati Uniti e Canada, dall'altro. Da essi si rileva come mentre l'Europa occidentale sarebbe ancora in fase di ripresa economica, il Nord America sia invece entrato nella fase di «astestamento delle scorte» con conseguente rallentamento nel ritmo degli affari. A questo proposito si insiste sulla necessità di uno stabile assetto monetario, anche ai fini dell'ottenimento di una occupazione maggiore e più duratura: «una moneta screditata» - afferma la Relazione - «per quanto abbondante possa esserne il volume, è impotente a mantenere la piena occupazione».

Nel capitolo sull'espansione economica sono esposti i dati riguardanti i costi internazionali per la previdenza sociale, il costo della vita e degli affitti, il risparmio personale e la quota parte di esso destinata al risparmio assicurativo. (Su quest'ultimo punto, vedasi un ampio riassunto in altra parte di «Cronache»).

Il capitolo sui tassi e sul mercato dei cambi presenta le oscillazioni dei tassi dei cambi in tutti i Paesi del mondo ed illustra i principali avvenimenti monetari verificatisi nel periodo in esame. Da segnalare anche i capitoli sui prezzi, il commercio estero, la produzione dell'oro, le riserve monetarie, la politica creditizia e l'Unione Europea dei Pagamenti.

### In questo fascicolo

Scritti di:

R. BRACCO - S. CASCINO -  
G. CIPRIANI - A. GENTILI -  
S. GUIDARELLI - A. KOHLER -  
G. MANFRIDI - L. MANNONI -  
B. BIASIOTTI - S. MATRICARDI -  
F. MENCATO - T. MUZZARINI -  
V. RIALDI - A. RINALDI - A.  
STARNA

Vignetta della copertina da un disegno di I. Bergomas.



# Leggi e Decreti

Con legge del 25 maggio 1954, n. 306 (pubblicata nella G. U. del 22 giugno u. s., n. 140) sono state istituite aliquote speciali dell'imposta di assicurazione per i contratti a garanzia della solvibilità dei debitori, delle cauzioni e delle dichiarazioni di fedeltà.

La legge è venuta giustamente incontro alle richieste degli assicuratori che erano visibilmente preoccupati per le sfavorevoli conseguenze derivanti dall'applicazione a tali contratti dell'art. 9 della tariffa generale allegato A) alla legge tributaria sulle assicurazioni, approvata con R.D. 30.12.1923, n. 3281. Come è noto, infatti, la tariffa non prevede una particolare aliquota di imposta per tali contratti, facendoli rientrare, ai fini della tassazione, nella generica indicazione dell'art. 9 della tariffa stessa che impone un'aliquota del 18% sull'ammontare di ciascun pagamento del premio. Poiché l'applicazione di tale aliquota poneva a carico delle Imprese assicuratrici un onere fiscale molto sensibile, che, riflettendosi sul premio, ne ha reso eccessivo il costo, la nuova legge ha voluto evitare una contrazione degli affari riducendo notevolmente l'aliquota.

Ed ecco il testo dei primi due articoli della nuova legge riguardanti le imprese assicuratrici:

## Art. 1

Alla tariffa generale allegato A) della legge tributaria sulle assicurazioni approvata con R.D. 30.12.1923, n. 3281, sono aggiunte le seguenti voci:

1) assicurazioni a garanzia della solvibilità del debitore; imposta proporzionale per ogni 100 lire, comprensiva di ogni addizionale: L. 2.

2) assicurazioni di cauzioni e contro i danni derivanti da atti di infedeltà dei prestatori d'opera; imposta proporzionale per ogni 100 lire comprensiva di ogni addizionale: L. 5.

L'imposta deve essere liquidata sull'ammontare di ciascun pagamento del premio con le norme stabilite dagli artt. 16 e 17 della legge.

## Art. 2

Le quietanze che dagli assicurati o loro aventi causa vengono rilasciate agli assicuratori per il pagamento di somme assicurate in dipendenza di contratti di assicurazione a garanzia della solvibilità del debitore, sono esenti dall'imposta di cui all'art. 10 della tariffa allegato A) alla legge tributaria sulle assicurazioni e sono assoggettate alle normali tasse di bollo.

Inoltre, la legge ha tenuto presente che in luogo degli anzidetti contratti di assicurazione si possono anche prestare fidejussioni bancarie che sono sottoposte all'imposta graduale di registro di L. 20 sulle prime

1.000 lire e di L. 10 per ogni 1.000 lire in più sull'ammontare del capitale garantito (art. 54 della tariffa allegato A) al R.D. 30.12.1923, n. 3269, e successive modificazioni), e che era pertanto necessario eliminare la disparità di trattamento tributario applicato ai due tipi di contratti. Di conseguenza, e limitatamente alle fidejussioni bancarie prestate a favore di terzi verso pubbliche amministrazioni, sono state fissate aliquote di imposta di registro notevolmente inferiori a quelle dianzi accennate.

Con legge del 30 giugno 1954, n. 492 (pubblicata nella G. U. del 24 luglio u. s., n. 167) è stato prorogato al 31 dicembre 1955 il termine per la riscossione delle polizze della guerra 1915-18. La proroga riguarda le polizze tipo B, E, M.

Con decreto ministeriale del 3 agosto 1954 (pubblicato nella G. U. del 16 agosto u. s., n. 186) è stato fissato il capitale massimo che gli Istituti e le Imprese di assicurazione possono assicurare senza visita medica. Per tutte le forme a premio annuo di assicurazioni vitalizie, miste, combinate ed a termine fisso, il valore delle prestazioni complessive assicurate in caso di morte non dovrà superare le L. 300.000 quando la carenza sia di un anno e L. 1.000.000, comprese le 300.000 lire soggette a carenza di un anno, quando la carenza sia di due anni. Per tutte le forme a premio unico di assicurazioni vitalizie, miste, combinate ed a termine fisso, il capitale massimo assicurabile dovrà essere tale che il capitale sotto rischio non superi le

L. 240.000, in caso di carenza di un anno, e le L. 800.000, ivi comprese le L. 240.000 lire capitale sotto rischio soggette a carenza di un anno, in caso di carenza di due anni. Inoltre, per le assicurazioni senza visita medica con carenza di 5 anni, i capitali massimi assicurabili dovranno essere il doppio di quelli fissati per le assicurazioni con carenza di due anni.

## Vi invitiamo a leggere

— il n. 1-2-3/1954 della Rivista «Assicurazioni» contenente nella parte prima i seguenti articoli di dottrina: *Cinquant'anni di controllo economico finanziario in Germania sulle imprese di assicurazione* del Prof. Rohrbeck; *L'evoluzione dell'assicurazione francese nel dopoguerra* del Prof. Picard (del quale riportiamo un capitolo in questo stesso numero di «Cronache»); *Sul progetto di revisione della convenzione di Varsavia 1949 sul trasporto aereo internazionale* del Prof. Giannini. Seguono, nella stessa parte prima, una *Rassegna statistica riguardante i numeri indici dell'attività assicurativa per gli anni 1948-1953*, a cura del Dr. Ciraci, due note di varietà (una del nostro Dr. Masciotti sullo *Sviluppo in Italia dell'assicurazione vita in forma popolare* e l'altra del Sig. Barnes sui *Risultati della riassicurazione incendi nel 1952 in Inghilterra ed in altri Paesi*), un nutrito *Notiziario* a cura del Dr. Kohler e la *Rassegna bibliografica*. La parte seconda riporta le leggi ed i decreti in materia assicurativa pubblicati nella G.U. durante il primo semestre del 1954, numerose sentenze commentate ed il Massimario.

## Qui rispondiamo a...

**Prof. Giuseppe CRISTINI - Veroli.**  
Grazie vivissime per le lusinghiere espressioni avute per «Cronache». In altra parte del bollettino pubblichiamo il Suo «Profilo» del produttore dell'I.N.A. Lo stesso facciamo per il metodo da Lei illustrato in merito alla raccolta assicurativa. Anche in appresso contiamo di ricevere dalla Sua «verve» qualcosa di interessante.

**A. VERRIENTI - Torino.**

Non sono mancati nel passato notevoli interventi edilizi dello INA a Torino. L'Istituto, nei suoi interventi edilizi, tiene presenti le garanzie che con le proprie riserve deve offrire agli assicurati.

La Sua proposta è stata passata al Servizio competente e ci riserviamo di riferirLe non appena possibile.

La ringraziamo per quanto Lei ha voluto dirci a favore di «Cronache».

**Sig. Mino PASTORINO - Masone (Genova).**

Abbiamo provveduto per la variazione in merito alla spedizione. Così riceverà regolarmente «Cronache».

**Rag. Alfredo CONTI - Viareggio.**

Scusi il ritardo nel rispondere, ma Lei sa che non è mancato il nostro interessamento. Ora ci felicitiamo per il Suo migliorato stato di salute e Le inviamo gli auguri più vivi per un lusinghiero periodo di felice attività.

**Domenico PIERRO - Pisticci.**

In merito alla richiesta da Lei rivolta, Le sarà preciso il Servizio Organizzazione, al quale abbiamo trasmesso la Sua lettera.

**Arnoldo CAMURRI - Carpi.**

La ringraziamo per la lunga lettera e le notizie sulla Sua attività assicurativa, svolta per tanti anni con particolare attaccamento e passione.

Abbiamo trasmesso la Sua lettera al Servizio Organizzazione, che Le risponderà in merito a quanto richiede.

**Comm. Rag. Vincenzo RIALDI - Madrid.**

In altra parte del Bollettino pubblichiamo la Sua seconda «Lettera dalla Spagna». Attendiamo ora la terza che pubblicheremo con piacere. Grazie delle gentili espressioni avute per «Cronache» e per la Sua qualificata collaborazione.

**Sig. Bruno GORINI - Verona.**

Bene per i Suoi risultati di lavoro e ancor meglio per i propositi di ulteriormente perfezionarli. Siamo lieti di pubblicare in altra parte del Bollettino le Sue esperienze su «L'Arte di assicurare».



Stia attento! Non dimentichi il periodo di carenza!

(da L'Argus)

## CRONACHE DELL' I. N. A.

Numero 17 - Settembre 1954

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

Tip. BIMOSPA - Roma