

Cronache dell'INA

BOLLETTINO TECNICO E D'INFORMAZIONE

18

OTTOBRE 1954

Trieste italiana ♦ L'incremento del reddito nazionale nel 1953 ♦ Nuove liberalità a favore degli assicurati dell'I.N.A. ♦ L'I.N.A. e gli Enti di riforma fondiaria ♦ L'I.N.A. alla XVIII Fiera del Levante ♦ Inchiesta sul mercato italiano delle assicurazioni private ♦ Altri commenti al Bilancio I.N.A. 1953 ♦ Concorso vetrine 1954 ♦ Attività edilizia ♦ Nella Direzione Generale ♦ Vita dell'Assitalia ♦ Nella Fiumeter ♦ Il 1° Congresso nazionale annuale degli Agenti Generali dell'I.N.A. ♦ Lettera aperta ♦ Nelle Agenzie Generali ♦ Lettera dalla Spagna ♦ Propaganda delle Agenzie Generali ♦ I.N.A. Sport ♦ Come vendendo la mia merce ♦ La stampa assicurativa ♦ Concorso I.N.A. per tesi di laurea ♦ Scarabocchi che producono ♦ Note di medicina assicurativa ♦ Il 3° Congresso Internazionale di Gerontologia e Geriatria ♦ Nel mondo assicurativo ♦ Abbiamo letto.

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

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

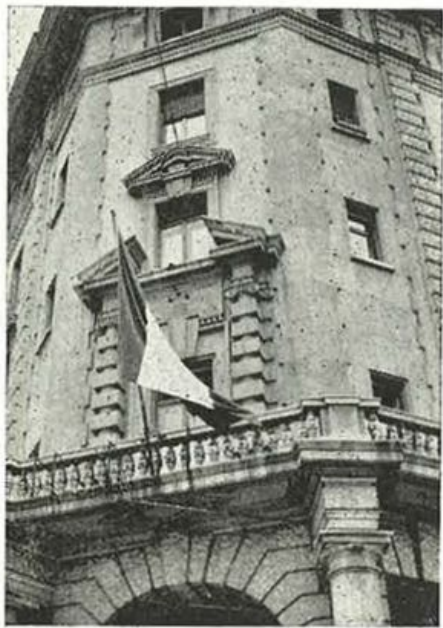
ROMA - VIA SALLUSTIANA, 51

È sia consentito di servirvi, questa volta, del breve spazio della nota di apertura non già, come di consueto, per puntualizzare un qualche fatto esterno saliente ai fini della nostra attività, bensì per dare un giusto peso e rilievo ad un fatto interno, di cui desideriamo sottolineare la importanza; e precisamente l'insieme dei lavori svolti dal recente Congresso Nazionale di studi degli Agenti Generali dell'I.N.A.

Un Congresso del genere interessa tutti, non volendo esso costituire una esclusivistica ed unilaterale visione di puri interessi industriali, o di categoria, per dirla con una parola sindacale, la qual cosa richiamerebbe in giuoco la dialettica degli interessi opposti; e volendo esso piuttosto rappresentare un contributo dato alla Amministrazione della Azienda in ordine a problemi che condizionano lo sviluppo del lavoro e l'affermazione del successo industriale dello Istituto. È d'altronde superfluo sottolineare la utilità del "vedere" questi problemi con gli occhi stessi della periferia produttiva, la qual cosa finisce col rendere la valutazione di essi da parte degli organi centrali responsabili veramente ampia e di respiro, realistica ed obiettiva, integrale e coordinata rispetto a tutti gli elementi molteplici che è necessario tener presenti nel caso. Ci sembra insomma di cogliere, se siamo nel giusto, e lo siamo certamente, nei lavori del Congresso, una esplicita testimonianza di quello spirito che deve opportunamente improntare ed animare le relazioni tra gli organi responsabili del centro e la periferia produttiva, sulla linea del migliore e più adeguato sviluppo del rapporto agenziale. In tempi di lavoro duri e difficili, in momenti nei quali nessuna posizione preconstituita è sicura e nessun protezionismo è concesso all'Ente di Stato, sia pure che l'Ente di Stato, a differenza di altre Compagnie, abbia una parte così rilevante nell'attività sociale, come ogni giorno è testimoniato dagli interventi finanziari dell'I.N.A., è infatti di chiara evidenza che l'Istituto, ripreso al centro il suo mordente di Azienda industriale, non può che rallegrarsi nel vedere in modo così serio e concreto affermarsi e svilupparsi alla periferia lo spirito di intraprendenza, il desiderio e la volontà della migliore organizzazione produttiva, la molteplicità delle iniziative e dei suggerimenti di lavoro dei suoi Agenti, insomma, quel desiderio di fare e di veder fare e quello spirito di conquista che nella dedizione di tutti e di ognuno al proprio compito personale costituiscono la molla più efficiente per i successi dell'Azienda, e di chi lavora per essa e con essa.



Corporate Heritage
& Historical Archive



La bandiera italiana sul palazzo dell'I.N.A. a Trieste.

Solo a sentir nominare Trieste, ogni cuore italiano batte più intensamente, perchè Trieste è l'Italia. Troppe volte però è accaduto che i cuori italiani, angosciati per la piega assunta dagli eventi e per gli orientamenti della politica internazionale, abbiano trepidato per la sorte della città simbolo della patria martoriata e compressa.

Durante il mese di ottobre, invece, a causa di Trieste, il cuore di tutta la Nazione ha esultato, pur nella mesta considerazione dei sacrifici e delle rinunce che il ritorno di Trieste all'Italia e dell'Italia a Trieste comportava per la durezza dei tempi.

L'I.N.A., che a Trieste era stato sempre presente negli anni lieti e negli anni tristi, ed in una posizione cospicua, con l'apporto della sua attività industriale e finanziaria, si è unito alla gioia di tutti, ben consapevole dell'altissimo significato che l'avvenimento riveste, non solo dal punto di vista patriottico e politico, ma anche dal punto di vista economico e sociale.

Trieste infatti, l'industria e laboriosa Trieste, ha dimostrato, anche nel periodo del suo isolamento dalla Patria comune, tutta la sua rigogliosa vitalità in ogni settore dell'economia, come documentano i dati sull'economia triestina recentemente pubblicati a cura della ex Direzione delle Finanze e della Economia del G.M.A., e l'I.N.A., dal canto suo, non ha mancato di inserirsi in questo fervore di opere e di concrete realizzazioni, tenendo alto il suo prestigio nell'adempimento delle funzioni attribuitegli dalla legge istitutiva.

Il ritorno di Trieste all'Italia non potrà che rafforzare i propositi dell'I.N.A. per una sempre più attiva presenza nella città. La larga partecipazione del nostro Ente alla sottoscrizione del recente Prestito Nazionale per lo sviluppo economico della zona non è che la premessa e l'auspicio di nuovi futuri interventi, che andranno ad aggiungersi a quelli che nella Città redenta già testimoniano la eminente posizione raggiunta dall'Istituto Nazionale delle Assicurazioni sul mercato assicurativo italiano.

docie delle ricerche — relative al reddito negli anni 1953 e 1938 ed analoghe a quelle già accennate afferenti al reddito 1952 — effettuate dal prof. Tagliacarne, oltrechè dai dott. Aurelio Jannucci e Luigi Pieraccioni, e recentissimamente pubblicate (6).

Abbiamo anzitutto calcolato — sulla base delle cifre assolute regionali e provinciali per gli anni 1938, 1952 e 1953 determinate da quegli studiosi — i coefficienti che indicano quante volte i redditi regionali e provinciali si siano moltiplicati nel 1952 e nel 1953 rispetto al 1938, e quante volte nel 1953 rispetto al 1952. Valendosi di tali coefficienti, che figurano nelle prime tre colonne della tavola allegata, ogni interessato potrà effettuare immediatamente, per gli anni indicati, un confronto fra lo sviluppo dell'attività assicurativa di sua competenza e l'incremento del reddito nel territorio ove quell'attività si svolge.

Nelle altre tre colonne sono invece riportate le percentuali del prodotto netto delle singole regioni e provincie, per gli anni 1938, 1952 e 1953, rispetto al prodotto netto formatosi negli stessi anni su tutto il territorio nazionale; queste cifre (che, come si è già detto, sono dovute al prof. Tagliacarne e ai dott. Jannucci e Pieraccioni) (7) agevoleranno i confronti fra sviluppo del reddito e attività assicurativa su base territoriale.

Altre indicazioni sull'uso che può farsi delle cifre anzidette sono state svolte, ripetutamente, negli articoli già citati, ai quali, pertanto, rimandiamo. E' quasi superfluo aggiungere che la possibilità di proficui confronti è subordinata a una attenta considerazione dei fattori che, stabilmente o temporaneamente, abbiano modificato singole situazioni locali.

Ci è sembrato meno utile riportare le cifre assolute del prodotto netto per le singole regioni e provincie, anche perchè esse possono facilmente ricavarsi moltiplicando le percentuali afferenti alle rispettive zone per i dati relativi al prodotto netto nazionale, che, in migliaia di lire, sono i seguenti: 115.960 per il 1938; 7.826.000 per il 1952; 8.467.000 per il 1953 (8).

Ogni lettore potrà desumere da tutte le cifre pubblicate le varie considerazioni che gli saranno suggerite dalla sua personale competenza ed esperienza professionale. Ma, senza dubbio, nessun assicuratore vita potrà leggere i numeri indici che misurano l'incremento del reddito rispetto al tempo prebellico senza avvertire insoddisfazione e provare, nel-

L'incremento del reddito nazionale nel 1953

Già più volte abbiamo riportato e commentato dati relativi al reddito nazionale (1). Questo è infatti la fonte delle nuove disponibilità che potranno essere destinate ai consumi e agli investimenti, e perciò anche all'assicurazione: e quanto più esso si accresce, tanto maggiori possibilità si aprono al nostro lavoro. Si può addirittura aggiungere che l'incremento delle assicurazioni dovrebbe essere assai più che proporzionale all'incremento del reddito: perchè è naturale che, una volta raggiunto un livello di reddito sufficiente a sopperire alle esigenze economiche più impellenti, si destini una notevole parte dell'incremento, che in avvenire si consegua, alla soddisfazione di quei bisogni, pur importanti, che prima erano restati in secondo piano a causa della loro minor urgenza. Beninteso, questa considerazione tanto più è valida quanto meno aumenta la popolazione e quanto meno sale il livello dei prezzi nel medesimo tempo in cui il reddito migliora: essa è appunto particolarmente ap-

plicabile a questi ultimi anni, nei quali il comportamento complessivo dei prezzi (per i beni di consumo e per i beni di investimento) è stato sostanzialmente statico e l'incremento della popolazione relativamente debole (2).

E' dunque logico che, agli effetti dello studio delle possibilità produttive nel nostro settore di lavoro, i dati sull'andamento del reddito assumano una non trascurabile importanza. Perciò alla fine dell'anno scorso (3) riportammo le percentuali — per ciascuna regione e per ciascuna provincia — del « prodotto netto al costo dei fattori » (che del reddito nazionale costituisce la prima e principale componente) (4) per il 1952, determinate, con un complesso procedimento, dal prof. Tagliacarne rispetto al prodotto netto nazionale (il solo calcolato ufficialmente) per quello stesso anno (5). Per il medesimo motivo, torniamo ora sull'argomento, allo scopo di aggiornare e completare con significativi elementi di confronto le cifre già pubblicate, valen-

PRODOTTO NETTO AL COSTO DEI FATTORI

PROVINCIE E REGIONI	Numeri indici Reddito compless'vo			Cifre percentuali			PROVINCIE E REGIONI	Numeri indici Reddito complessivo			Cifre percentuali		
	1938 = 1,00		1952 = 1,00	1938	1952	1953		1938 = 1,00		1952 = 1,00	1938	1952	1953
	1952	1953	1953					1952	1953				
Alessandria	65,28	70,47	1,08	1,25	1,20	1,20	Perugia	64,61	70,31	1,09	0,93	0,89	0,89
Asti	59,73	65,23	1,09	0,54	0,48	0,48	Terni	69,97	68,04	0,97	0,55	0,57	0,51
Cuneo	69,58	72,90	1,05	1,31	1,35	1,31	UMBRIA .	66,61	69,46	1,04	1,48	1,46	1,40
Novara	68,38	71,82	1,05	1,44	1,46	1,42	Ancona	55,91	57,05	1,02	0,97	0,80	0,76
Torino	69,77	72,83	1,04	5,90	6,10	5,89	Ascoli Piceno	60,13	64,01	1,06	0,56	0,49	0,49
Vercelli	66,45	70,69	1,06	1,61	1,59	1,56	Macerata	52,09	51,22	0,98	0,68	0,53	0,48
PIEMONTE	68,23	71,85	1,05	12,05	12,18	11,86	Pesaro	60,59	61,00	1,01	0,53	0,48	0,44
VALLE D'AOSTA	41,62	47,37	1,14	0,62	0,39	0,41	MARCHE .	56,72	57,77	1,02	2,74	2,36	2,17
Bergamo	77,98	76,86	0,99	1,44	1,66	1,51	Frosinone	109,16	112,18	1,03	0,36	0,59	0,56
Brescia	73,02	76,82	1,05	1,77	1,92	1,86	Latina	107,32	114,95	1,07	0,26	0,41	0,41
Como	72,35	71,65	0,99	1,61	1,72	1,58	Rieti	72,19	70,67	0,98	0,27	0,29	0,27
Cremona	59,65	61,60	1,03	1,06	0,93	0,89	Roma	66,67	73,5	1,10	6,47	6,39	6,47
Mantova	72,27	76,01	1,05	0,90	0,97	0,94	Viterbo	91,12	85,19	0,93	0,40	0,54	0,46
Milano	63,32	65,75	1,04	13,17	12,36	11,87	LAZIO .	71,46	76,82	1,08	7,76	8,22	8,17
Pavia	72,32	72,24	1,00	1,55	1,66	1,53	Campobasso	73,02	75,03	1,03	0,42	0,45	0,43
Sondrio	103,81	116,29	1,12	0,23	0,35	0,36	Chieti	74,38	81,53	1,10	0,42	0,46	0,46
Varese	70,34	70,30	1,00	1,77	1,85	1,71	L'Aquila	75,64	79,40	1,05	0,37	0,41	0,40
LOMBARDIA	67,26	69,14	1,03	23,50	23,42	22,25	Pescara	53,05	58,73	1,11	0,41	0,32	0,33
Bolzano	71,95	82,63	1,15	0,88	0,94	0,99	Teramo	61,17	62,28	1,02	0,36	0,33	0,31
Trento	82,56	94,40	1,14	0,72	0,88	0,94	ABRUZZI-MOLISE .	67,44	71,47	1,06	1,98	1,97	1,93
TRENT. - ALTO ADIGE	76,75	87,95	1,15	1,60	1,82	1,93	Avellino	70,43	78,41	1,11	0,40	0,42	0,43
Belluno	81,79	100,35	1,23	0,35	0,43	0,49	Benevento	60,43	62,58	1,04	0,38	0,34	0,33
Padova	63,57	69,26	1,09	1,39	1,31	1,31	Caserta	64,53	70,44	1,03	3,64	2,92	2,97
Rovigo	57,42	59,21	1,03	0,72	0,61	0,58	Napoli	74,74	81,26	1,09	0,86	0,95	0,96
Treviso	73,01	79,13	1,08	0,91	0,98	0,99	Salerno	74,74	81,26	1,09	0,86	0,95	0,96
Venezia	73,70	80,64	1,09	1,66	1,82	1,84	CAMPANIA .	66,35	72,23	1,09	5,28	5,19	5,22
Verona	68,16	74,54	1,09	1,37	1,38	1,40	Bari	76,13	89,05	1,17	1,31	1,47	1,59
Vicenza	70,31	75,07	1,07	1,19	1,24	1,22	Brindisi	66,28	88,56	1,34	0,35	0,35	0,43
VENETO	69,08	75,31	1,09	7,59	7,77	7,83	Foggia	59,76	77,56	1,30	0,87	0,77	0,92
Gorizia	61,74	66,04	1,07	0,41	0,38	0,37	Lecce	59,02	82,06	1,37	0,50	0,45	0,57
Udine	81,58	83,98	1,03	1,21	1,46	1,39	Taranto	59,84	67,42	1,13	0,56	0,50	0,52
FRIULI-VEN. GIULIA	76,54	79,42	1,04	1,62	1,84	1,76	PUGLIA .	66,38	81,85	1,23	3,59	3,54	4,03
Genova	59,32	66,58	1,02	4,07	3,58	3,36	Matera	53,95	68,40	1,27	0,29	0,23	0,27
Imperia	70,83	89,66	1,27	0,51	0,53	0,62	Potenza	56,76	69,88	1,23	0,43	0,36	0,42
La Spezia	67,16	68,22	1,02	0,51	0,51	0,47	BASILICATA .	55,62	69,28	1,25	0,72	0,59	0,69
Savona	73,42	78,74	1,01	0,74	0,80	0,80	Catanzaro	70,40	90,99	1,29	0,61	0,64	0,76
LIGURIA	62,79	65,83	1,05	5,83	5,42	5,25	Cosenza	62,92	72,56	1,15	0,68	0,63	0,67
Bologna	68,50	69,99	1,02	2,10	2,14	2,02	Reggio Calabria	86,17	102,67	1,19	0,41	0,52	0,57
Ferrara	74,87	74,21	0,99	0,97	1,08	0,99	CALABRIA .	71,17	86,39	1,21	1,76	1,75	2,00
Forlì	56,40	62,31	1,10	1,02	0,85	0,87	Agrigento	41,32	56,70	1,37	0,58	0,36	0,45
Modena	77,06	77,57	1,01	0,99	1,12	1,04	Caltanissetta	55,90	65,2	1,17	0,37	0,30	0,33
Parma	65,28	69,04	1,06	1,03	1,00	0,98	Catania	67,91	83,86	1,23	0,86	0,86	0,98
Piacenza	62,38	64,59	1,04	0,85	0,79	0,75	Enna	43,18	54,57	1,26	0,36	0,23	0,27
Ravenna	67,96	68,21	1,01	0,76	0,76	0,71	Messina	79,76	120,14	1,51	0,56	0,66	0,92
Reggio Emilia	70,87	72,45	1,02	0,79	0,84	0,78	Palermo	64,79	85,60	1,32	1,21	1,17	1,43
EMILIA-ROMAGNA	68,03	69,84	1,03	8,51	8,58	8,14	Ragusa	64,42	86,03	1,34	0,26	0,25	0,31
Arezzo	60,23	62,71	1,04	0,56	0,50	0,48	Siracusa	87,18	112,73	1,29	0,34	0,44	0,53
Firenze	68,74	77,72	1,13	2,38	2,42	2,53	Trapani	59,11	106,60	1,80	0,46	0,40	0,67
Grosseto	78,78	84,59	1,07	0,44	0,52	0,52	SICILIA .	63,96	85,91	1,36	5,06	4,67	5,89
Livorno	69,71	71,02	1,02	0,83	0,86	0,81	Cagliari	86,41	93,19	1,08	0,88	1,12	1,12
Lucca	67,70	78,06	1,15	0,61	0,61	0,66	Nuoro	69,46	79,22	1,14	0,28	0,29	0,31
Massa Carrara	98,25	104,59	1,06	0,26	0,38	0,37	Sassari	66,01	72,85	1,10	0,45	0,44	0,44
Pisa	66,82	74,60	1,12	0,75	0,74	0,76	SARDEGNA .	77,75	85,07	1,09	1,61	1,85	1,87
Pistoia	42,01	51,96	1,24	0,61	0,38	0,43	TOTALE GENERALE	67,49	73,02	1,08	100,00	100,00	100,00
Siena	104,79	123,69	1,18	0,38	0,59	0,64							



lo stesso tempo, un senso di sicura fiducia: perchè essi dicono, meglio del più elaborato discorso, quanta strada dobbiamo ancora percorrere, ma altresì quali risultati possiamo sperare di raggiungere, anche noi assicuratori vita, sia pure con lungo e faticoso lavoro.

(1) Ved. queste *Cronache*, n. 8 (dicembre 1953), pag. 4; n. 11 (marzo 1954), pag. 2; n. 12 (aprile 1954), pag. 4.

(2) Le medie aritmetiche dei numeri indici generali dei prezzi all'ingrosso e del costo della vita calcolati dall'Istituto Centrale di Statistica per gli anni 1951, 1952, 1953, in base 1938, sono rispettivamente 54.51, 54.08, 54.52; e l'incremento della popolazione presente alla fine di ciascun anno è stato, negli stessi anni, rispettivamente di 322.000, 208.000, 252.000 unità.

(3) Ved. queste *Cronache*, n. 8 (dicembre 1953), pag. 4, già cit.

(4) Cfr. *Studi sul reddito nazionale*, in *Annali di statistica*, serie VIII, vol. III, Roma 1950, pag. 111. Al solo scopo di dare ai lettori una prima indicazione sul concreto significato di alcuni termini, accenniamo che — per usare le chiare parole del Tagliacarne (art. cit., nella nota 6-7) — « il reddito del quale si discorre (cioè il « prodotto netto nazionale al costo dei fattori del settore privato e della Pubblica Amministrazione ») è quello costituito dal così detto « valore aggiunto » del processo produttivo, ossia dalla nuova ricchezza messa in atto durante l'anno, quale risulta dopo aver sottratto dalla totalità dei beni e dei servizi prodotti, trasformati in termini monetari (lire correnti), le quantità reimpiegate (es. grano per la semina), il valore delle materie prime e dei servizi usati per la produzione, nonché la quota di ammortamenti e manutenzioni ». Il reddito nazionale (*lordo ai prezzi di mercato*) considerato negli articoli pubblicati nei numeri di marzo e di aprile di quest'anno, già citati, si ottiene aggiungendo al « prodotto netto al costo dei fattori », già menzionato, anzitutto l'ammontare dei tributi erariali e locali non compresi nella valutazione dei beni e servizi (ricavando così il « prodotto netto ai prezzi di mercato »), e poi aggiungendo ancora la modesta quota dei « redditi netti all'estero » (ved., il Compendio statistico italiano 1954 pag. 311) e la quota di ammortamenti e manutenzioni.

(5) Tagliacarne G., *Calcolo del reddito etc.*, in *Moneta e Credito*, 2° trimestre 1953, pag. 149 segg.

(6-7) Tagliacarne G., *Calcolo del reddito etc.*, in *Moneta e Credito*, 2° trimestre 1954, pag. 165 segg.

(8) Il dato per il 1938 è stato tratto dal recentissimo studio del Tagliacarne ed è quello ufficiale, relativo al territorio nazionale postbellico, pubblicato nell'Annuario statistico italiano 1944-1948; esso non coincide col dato, pure ufficiale, pubblicato nel nostro articolo già citato del dicembre 1953, perchè questo si riferiva al territorio nazionale nell'anno considerato. Anche il dato ufficiale per il 1952 che qui riportiamo non coincide con quello — desunto dalla Relazione generale sulla situazione economica del Paese presentata nel 1953 — pubblicato nel nostro articolo citato, perchè tale ultimo dato è stato successivamente rettificato.

Per Trieste, che non figura nella tavola allegata perchè in questi ultimi anni il suo reddito non è stato incluso nel calcolo ufficiale del reddito nazionale, il prodotto netto è aumentato, secondo le ricerche effettuate dal Tagliacarne (ved. i suoi studi già citati), nel 1952 a 96 miliardi, nel 1953 a 89 miliardi.

Nuove liberalità a favore degli assicurati dell'I.N.A.

Riduzione del periodo di carenza

Con il fine ben noto di soddisfare le esigenze della clientela e agevolare l'opera dei suoi produttori, l'Istituto ha aggiunto un nuovo provvedimento ai tanti altri che allo stesso scopo lo hanno preceduto.

Si tratta, ora, delle nuove norme inerenti alla carenza per i contratti in caso di morte e mista da stipulare senza visita medica all'ingresso.

Senza entrare nei particolari che costituiscono oggetto di una nuova circolare da diramare agli organi periferici, si precisa che, mentre fino ad oggi era prevista soltanto una carenza di due anni di durata, d'ora in poi saranno consentite carenze di durata inferiore.

Infatti, per i contratti sino a lire 300.000 di capitale assicurato, contratti che d'ordinario vengono assunti dal ramo popolari, la carenza è stata ridotta ad un anno, e precisamente è previsto il rimborso dei premi pagati se il sinistro avviene entro sei mesi dall'assunzione, mentre sarà corrisposto agli eredi una metà o tre quarti del capitale assicurato se il sinistro si verificherà rispettivamente nel terzo o nel quarto trimestre del primo anno di assicurazione.

E' chiaro che la carenza di un an-

no espone l'assicuratore ad un maggior rischio e pertanto si è ritenuto opportuno equilibrarne gli eventuali effetti sfavorevoli fissando il limite superiore del capitale assicurabile alle 300.000 lire, come dianzi si è detto.

Rimane immutato ad un milione di lire il limite per i contratti con carenza biennale. Ma in quest'ultimo caso si è provveduto ad aumentare le prestazioni secondo i criteri che appresso indichiamo. E cioè per il capitale assicurato, fino a concorrenza di 300.000 lire, valgono le norme di carenza già esposte, mentre per il capitale eccedente le 300.000 lire valgono le seguenti:

a) se il sinistro avviene nel 1° anno si procede al rimborso dei premi pagati;

b) se invece il sinistro si verifica nel 2° anno viene liquidata la metà o i tre quarti del capitale assicurato (eccedente le 300.000 lire) a seconda che il decesso avvenga rispettivamente nel primo o nel secondo semestre dell'anno.

Gli esempi che seguono servono a porre in evidenza la maggiore liberalità delle nuove condizioni di carenza rispetto alle vecchie.

ESEMPIO N. 1

Età dell'Assicurato : 40 anni
Durata del contratto : 20 anni
Categoria : Mista
Capitale assicurato : L. 300.000
Premio semestrale di tariffa 24,92‰ = L. 7.476

Somma garantita	Epoca del decesso:				
	1° Sem.	3° Trim.	4° Trim.	3° Sem.	4° Sem.
Nuove condizioni	7.476	150.000	225.000	300.000	300.000
Vecchie condizioni	3.738	14.952	14.952	150.000	225.000
Differenza	3.738	135.048	210.048	150.000	75.000

ESEMPIO N. 2

Età dell'Assicurato : 40 anni
Durata del contratto : 20 anni
Categoria : Mista
Capitale assicurato : L. 1.000.000
Premio semestrale di tariffa : L. 24.920

Somma garantita	Epoca del decesso:				
	1° Sem.	3° Trim.	4° Trim.	3° Sem.	4° Sem.
Nuove condizioni	24.920	184.888	259.888	650.000	825.000
Vecchie condizioni	12.460	49.840	49.840	500.000	750.000
Differenza	12.460	135.048	210.048	150.000	75.000

L'I.N.A. E GLI ENTI DI RIFORMA FONDIARIA

Finanziamento di oltre 8 miliardi e 600 milioni a favore dell'Ente per la Colonizzazione del Delta Padano

Il Consiglio di Amministrazione dell'Istituto ha recentemente deliberato la concessione di un finanziamento all'Ente per la Colonizzazione del Delta Padano occorrente all'Ente stesso allo scopo di assicurarsi i fondi necessari per l'esplicazione della propria attività. Il finanziamento — che viene garantito dalla cessione di alcune annualità assegnate dallo Stato a favore dell'Ente — ascende alla cospicua cifra di oltre L. 8 miliardi e 600 milioni.

Per avere un'idea della notevolissima importanza che, dal punto di vista sociale ed economico, assume il finanziamento deliberato dall'I.N.A., è sufficiente soffermarsi sui compiti assegnati all'Ente per la Colonizzazione del Delta Padano, che sono in definitiva quelli assegnati agli Enti di riforma in genere, e sull'attività che l'Ente stesso ha finora svolto e che si propone di svolgere nel prossimo avvenire.

L'Ente per la Colonizzazione del Delta Padano è persona giuridica di diritto pubblico con sede in Bologna ed è stato costituito con decreto del Presidente della Repubblica 7 febbraio 1951, n. 69, allo scopo di esercitare nel territorio ad esso assegnato le funzioni relative alla espropriazione, bonifica, trasformazione ed assegnazione dei terreni ai contadini, nonché le altre funzioni previste dalle vigenti disposizioni legislative nei

riguardi degli Enti di riforma fondiaria. Con tale decreto, quindi, si è resa possibile l'applicazione, anche nel territorio del Delta Padano, della legge stralcio di riforma, con la quale il Parlamento ha espresso la volontà di trasformare i lavoratori della terra, che ne possiedono i requisiti, in piccoli proprietari.

Il comprensorio di riforma del Delta Padano si estende su una superficie complessiva di 335.316 ettari. Gli ettari espropriati, sui quali viene operata la riforma, sono circa 46 mila. Il comprensorio interessa le provincie di Ferrara (Comune di Argenta, Portomaggiore, Codigoro, Copparo, Formignano, Iolanda di Savoia, Lago Santo, Massafiscaglia, Migliarino, Ostellato, Comacchio, Mesola), Ravenna (Comune di Ravenna), Rovigo (Comuni di Ariano Polesine, Contarina, Corbola, Loreo, Porto Tolle, Taglio di Po, Rosolina, Donada) e Venezia (Comuni di Chioggia e Cavarzere).

L'Ente ha istituito 11 centri di colonizzazione a ciascuno dei quali sono state assegnate le seguenti mansioni fondamentali: gestione diretta dei terreni espropriati durante la fase di preassegnazione, studio di massima dei piani di colonizzazione e di appoderamento, raccolta delle domande di assegnazione di terre, presentate dai lavoratori agricoli della zona, assistenza tecnico-sociale-econo-



Un nuovo piccolo proprietario lavora sul podere assegnatogli. Nello sfondo, la casa che l'Ente gli ha costruito.

mica dei neo assegnatari, organizzazione e gestione di centri-macchine destinati, in un secondo tempo, ad essere ceduti a cooperative di assegnatari, esecuzione delle opere di trasformazione agraria.

Dopo la presa di possesso delle terre espropriate da parte dell'Ente (lo scorporo viene determinato non solo sulla base della superficie ma anche del reddito medio unitario della proprietà), si procede all'assegnazione delle stesse. Ad ogni capo



Azienda Marchiona. La fascia dunosa durante i lavori di spianamento.

famiglia viene consegnato il documento di assegnazione, che ha le caratteristiche di una promessa di vendita. Successivamente viene stipulato un regolare contratto nel quale sono fissati determinati obblighi, come il pagamento in trenta anni della terra ricevuta in proprietà, ad una rata annuale che in media è inferiore alla metà dei normali canoni di affitto delle zone interessate. Il proprietario nuovo potrà così pagare con tranquillità il terreno, la casa e le eventuali migliorie eseguite. Naturalmente l'Ente non si prefigge alcuno scopo di lucro, intendendo solamente affidare la piccola proprietà a coltivatori diretti i quali dovranno impegnarsi a coltivare bene il proprio terreno e a migliorare la produzione agricola.

L'Ente ha assegnato, al 30 settembre 1954, 23.610 ettari di terra a 4.173 famiglie di lavoratori agricoli con 26.513 componenti familiari.

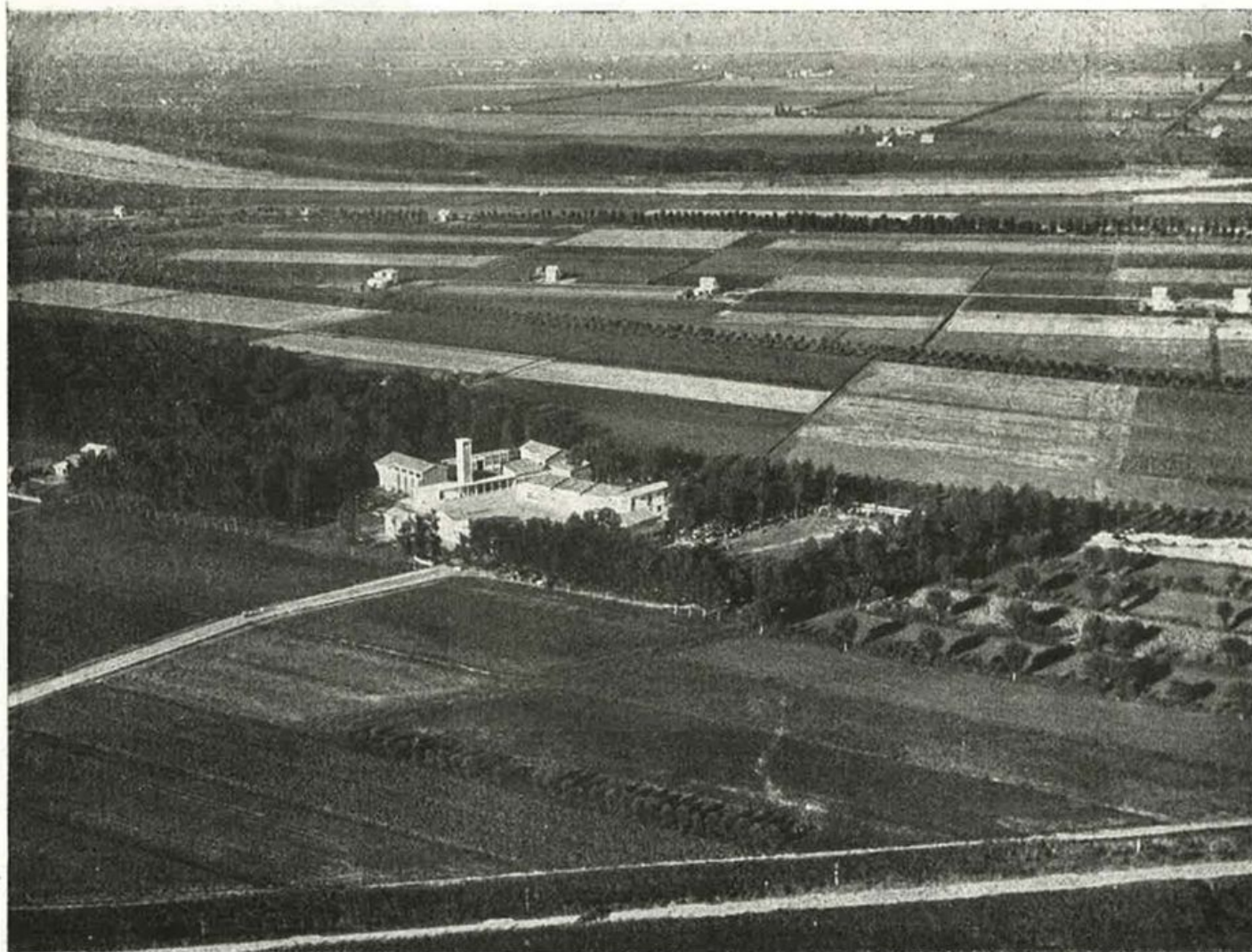
La redistribuzione della proprietà e la formazione della piccola proprietà contadina non potrebbero raggiungere i risultati voluti, se l'attività di riforma non fosse fondamentalmente basata su profondi interventi, anche per aumentare la produt-



Una veduta aerea di una zona appoderata di Codigoro (provincia di Ferrara).

tività dei terreni e meglio organizzarli a tal fine. Di qui una vasta operazione di trasformazione fondiaria che risulta evidente dai dati contenuti nel prospetto che segue (aggiornato

alla data del 30 settembre 1954), dati che mettono in rilievo la poderosa attività che si prefigge di svolgere l'Ente per la Colonizzazione del Delta Padano:



Il villaggio rurale di S. Giustina costruito dall'Ente nel Mesolano, visto dall'aereo.

DESCRIZIONE DELLE OPERE	OPERE PROGETTATE		OPERE ESEGUITE		OPERE IN CORSO DI ESECUZIONE	
	Quantità	Importo	Quantità	Importo	Quantità	Importo
Fabbricati poderali	n. 2.886	12.888.000.000	n. 313	836.000.000	n. 1.589	7.138.600.000
Strade interpoderali e poderali	Km. 299	1.191.000.000	Km. 28	115.000.000	Km. 95	410.400.000
Acquedotti	» 277	418.000.000	» 21	29.000.000	» 135	270.000.000
Impianti elettrici	» 166	216.000.000	» 1	1.000.000	» 36	38.300.000
Sistemazioni idraulico-agrarie	ha. 19.680	1.968.000.000	ha. 9.000	411.000.000	ha. 19.000	1.620.000.000
Impianti arborei	» 106	18.000.000	» 106	18.000.000	—	—
Opere irrigue	» 7.818	347.000.000	» 2.950	73.000.000	» 2.000	216.000.000
Borghi rurali, scuole, asili, chiese, ambulatori etc.	—	540.000.000	—	49.000.000	—	306.700.000
TOTALE	—	17.536.000.000	—	1.582.000.000	—	10.000.000.000

La maggior parte delle opere in corso di esecuzione, risultanti dal prospetto sopra riportato, potrà essere realizzata mediante l'utilizzazione del finanziamento che l'Ente per la Colonizzazione del Delta Padano contrarrà con l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni.

Particolare importanza assume nell'attuazione della riforma fondiaria l'attività svolta dagli enti di riforma per l'assistenza agli assegnatari.

Il bracciante, divenuto piccolo proprietario, per quanto animato da buona volontà, potrebbe avere difficilmente lo spirito del proprietario e quelle capacità, quel senso del risparmio e del lavoro autonomo che sono per l'appunto la dote precipua del piccolo coltivatore. Occorre, in altre parole, che, nei primi passi, sia assistito dall'Ente; occorre che egli, man mano, acquisti la personalità di piccolo proprietario coi doveri che sono inerenti a tale nuova condizione. Infatti, non ci si può improvvisare coltivatori diretti dopo essere stati per anni braccianti alle dipendenze di un padrone.

L'assistenza, la cooperazione e l'istruzione professionale degli assegnatari provvedono pertanto a questa finalità: dare al bracciante assegnatario, divenuto piccolo proprietario, lo spirito e l'amore della proprietà e l'autonomia del proprio lavoro. Si tratta, in altri termini, di creare un nuovo ceto medio agricolo, e pertanto è necessario che l'assegnatario acquisti non solo le capacità tecniche lavorative e le perfezioni, ma che pure dal punto di vista sociale si renda conscio dei doveri che sono inerenti alla sua condizione.

Corsi di zootecnia, di motoaratura, di coltivazioni erbacee, di frutticoltura, di viticoltura per braccianti, corsi serali riservati agli assegnatari, borse di studio per i figli degli assegnatari, corsi di istruzione popolare per analfabeti e semianalfabeti, corsi

speciali per cooperatori, assistenza finanziaria attraverso facilitazioni nel credito agrario per rendere possibile agli assegnatari di costituirsi una disponibilità di scorte vive e morte sufficiente alla conduzione dei fondi nonché un capitale tale da consentire il completamento del ciclo produttivo: ecco i principali aspetti della tempestiva e multiforme attività dell'Ente per la Colonizzazione del Delta Padano.

Fra le iniziative di particolare importanza, sorte per interessamento dell'Ente, per l'assistenza ai piccoli proprietari, sono da porre in rilievo un centro avicolo, a Pomposa, per la selezione del pollame da darsi in dotazione alle corti dei poderi assegnati ed una cooperativa di assegnatari coltivatori di tabacco, a Mesola, dotata di un modernissimo stabilimento per la essiccazione del tabacco.

L'attività nel campo della cooperazione (sono state già costituite nove cooperative) è imposta dalla comprovata utilità di indirizzare le piccole proprietà coltivatrici alla graduale attuazione dei principi associativi a base cooperativistica, onde metterle in condizione di usufruire dei vantaggi delle grandi imprese e di provvedere alla integrazione ed alla difesa delle loro attività economiche e sociali.

Già i primi assegnatari hanno raccolto il grano, e il prodotto ha superato la media degli anni precedenti.

Già nel Delta è un fervore alacre di attività, per cui si può veramente dire che questa zona sta mutando volto. Ovunque vanno scomparendo le iniziali indifferenze e le incredulità di queste misere popolazioni, troppo a lungo abbandonate a se stesse.

Il poderoso apporto finanziario dell'I.N.A. consentirà all'Ente di riforma del Delta Padano di effettuare un notevolissimo nuovo passo avanti per condurre a termine il compito affidatogli: dare ad ogni contadino la terra che gli spetta, formare un valido nucleo di coltivatori diretti, potenziare e valorizzare la proprietà con la cooperazione dei servizi.

Il finanziamento all'Ente per la Colonizzazione del Delta Padano costituisce una importante tappa nel programma che l'I.N.A. si prefigge di attuare: una sempre maggiore e profonda penetrazione nel campo dell'agricoltura, specialmente attraverso interventi finanziari che rendano possibile di incrementare al massimo la produttività dei terreni facenti parte dei comprensori di riforma fondiaria, in modo che possa essere compiuta quell'opera di giustizia economica e sociale voluta dalla legge di riforma; ciò che permetterà un più capillare sviluppo delle assicurazioni, tanto nel ramo vita quanto nei rami elementari fra la popolazione agricola che, più di ogni altra, ha innato il senso del risparmio.



Una veduta del villaggio S. Marco costruito dall'Ente alla periferia di Cavazzero.



Il lato ovest del villaggio S. Giustina costruito dall'Ente a pochi chilometri da Mesola.

L'I.N.A. alla XVIII Fiera del Levante

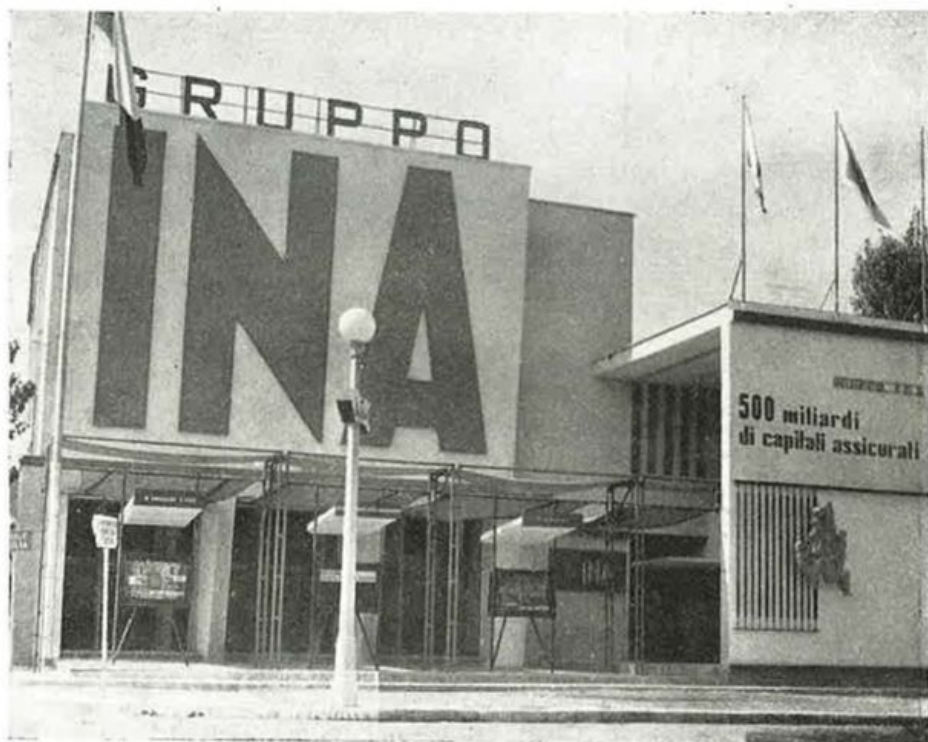
Il Presidente del Consiglio dei Ministri
On. Scelba visita lo stand dell'I. N. A.

Inaugurata dal Presidente del Consiglio dei Ministri, On.le Scelba, la XVIII Fiera del Levante ha aperto i battenti, il giorno 9 settembre c.a., al numeroso pubblico dei visitatori, che ha voluto ancora una volta testimoniare l'importanza e l'interesse che annette alla più grande e più bella rassegna fieristica internazionale del Mezzogiorno d'Italia. Pubblico numeroso, dicevamo, che non ha mancato di sottolineare il proprio entusiastico riconoscimento per la perfetta organizzazione e per l'interesse sempre più crescente delle varie e molteplici attività presenti alla manifestazione.

Vero successo quindi della XVIII edizione, che ha giustamente premiato l'improbabile fatica dei solerti organizzatori e di quanti operano per una sempre maggiore valorizzazione del Meridione.

A così bella ed interessante rassegna il « Gruppo INA » ha voluto essere presente con il suo magnifico stand, allestito con la consueta perizia e buon gusto dal Prof. Giuseppe Giorgio Gori di Firenze, affiancato validamente dall'Arch. Vernuccio.

Lo schietto gradimento manifestato dalle Autorità e da quanti - molti in verità - hanno visitato il padiglione INA sono la più chiara e convin-



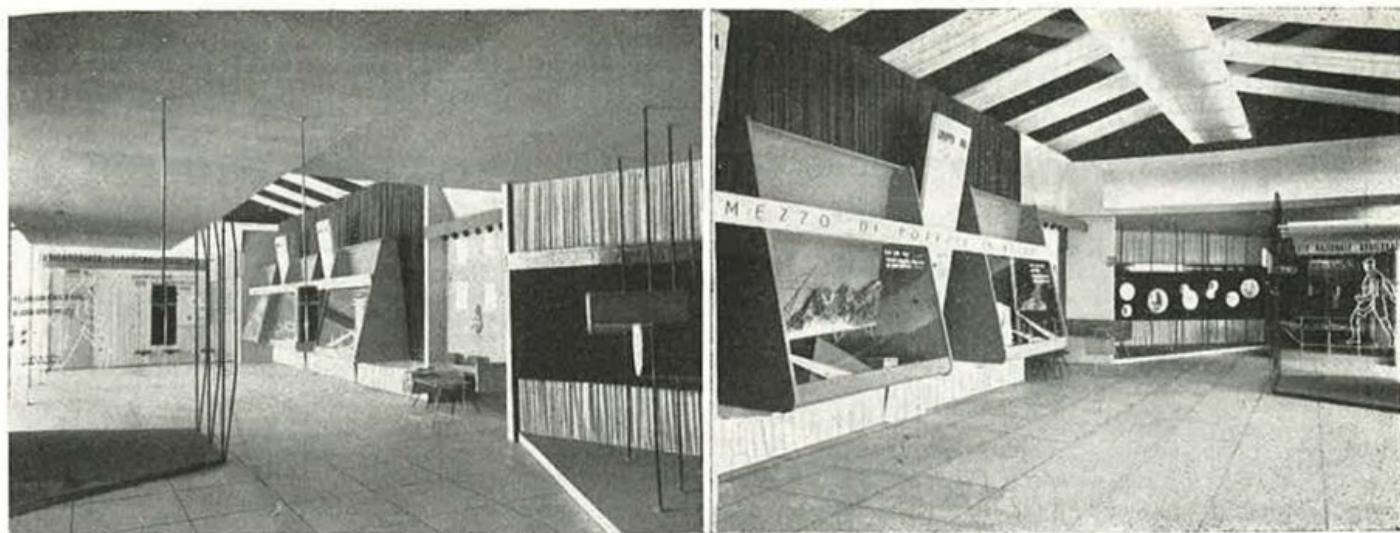
Lo stand dell'I.N.A.



Il Dr. Desideri Gaveglione accompagna l'On. Scelba nella visita allo stand.



L'ispettore superiore, Dr. Desideri Gaveglione, illustra all'On. Scelba l'attività dell'I.N.A.



L'interno dello stand.



L'On. Scelba segue attentamente le spiegazioni del Dr. Desideri Gaveglio.

cente conferma di tale affermazione.

Tutto ciò anche grazie alla efficace attuazione delle brillanti e suggestive idee di quanti hanno collaborato per la realizzazione dei « richiami pubblicitari ».

Molteplici infatti i consensi regi-

strati dalle tre eleganti vetrine collocate ad intervallo agli ingressi dello stand: quella con gli uccellini variopinti a gaio commento dello slogan « Una famiglia senza polizza è una casa senza tetto »; l'altra del fondo marino, nel quale appariva un va-

scello immerso nell'acqua, protetto da una bottiglia di vetro intorno alla quale vagavano dei meravigliosi e rari pesciolini colorati a coronamento dello slogan « contro il rischio, la protezione della polizza assicurativa »; la terza, infine, mostrava un globo nel quale da una parte si inseriva un nastro composto di una sequenza di polizze del « gruppo INA » e dall'altra uscivano, su doppia fila, biglietti da L. 10.000, per illustrare lo slogan « denaro assicurato due volte guadagnato ».

Nell'interno dello stand, oltre alle tre vetrine perfettamente eseguite, ad illustrazione delle opere realizzate dall'INA nel biennio 1952-53 con una spesa di oltre 24 miliardi, venivano messi in chiara evidenza gli investimenti immobiliari ed i risultati industriali raggiunti dall'Ente nell'esercizio 1953.

Quale ambito premio per i realizzatori dello stand gruppo INA è giunta molto gradita la visita del Capo del Governo, On.le Scelba, accompagnato dal Presidente dell'Ente Fiera, Prof. Tridente, dal Vice Presidente,



Alcuni particolari dello stand.



Inchiesta sul mercato italiano delle assicurazioni private

La plebiscitaria partecipazione dell'organizzazione periferica

E' ormai in corso di ultimazione lo spoglio della cospicua mole di questionari — ben 1828 — dell'inchiesta sul mercato assicurativo italiano affluiti nei mesi di giugno e luglio dalla periferia. I prossimi numeri di «Cronache dell'I.N.A.» riferiranno ampiamente sui risultati conseguiti. Anticipiamo intanto alcuni dati sulla lusinghiera partecipazione registrata anche da questa iniziativa. A parte diamo l'elenco dei collaboratori favoriti ai quali sono toccati in sorte i premi messi in palio tra tutti coloro che avessero compilato e restituito in tempo utile il questionario, riservandoci di dare in seguito comunicazione dei vincitori dei quattro premi in denaro (uno di Lire 50.000 e tre di L. 30.000 ciascuno) riservati agli autori del migliore «commento».

Quando nello scorso aprile, fu dato il via alla nostra «ricerca di mercato», ed a tutti i collaboratori dislocati in periferia fu inviato il questionario, attentamente studiato in tutti i suoi particolari, sulle condizioni in cui si svolge in Italia il lavoro di raccolta nel non fertile, se pur vasto, campo della libera previdenza assicurativa, non ci si aspettava quella così estesa ed entusiastica partecipazione che si è in effetti registrata. Già nel fascicolo di luglio-agosto avemmo occasione di annunciare, in linea provvisoria, talune cifre che dimostravano con quanto slancio si fosse corrisposto, da tutte le Regioni, al nostro appello alla collaborazione ed ora, quando ormai il lavoro della Commissione preposta allo spoglio dell'abbondante materiale raccolto volge al termine, non possiamo che confermare il vivo compiacimento allora manifestato nei confronti di quanti — Ispettori Regionali, Agenti Generali e Locali, Produttori — avevano mostrato di sentire tutta l'importanza di una siffatta indagine ed avevano, nel senso pieno dell'espressione, **fatta pro-**

pria l'iniziativa della Presidenza, impegnandosi a fondo per la migliore riuscita della stessa. Della imponenza della partecipazione registrata, sono eloquente dimostrazione le cifre che passiamo ad esporre di seguito.

I questionari pervenuti da tutta Italia alla Segreteria della Presidenza sono stati in numero di 1.828, così suddivisi:

Italia Settentrionale	n.	946
Italia Centrale	»	306
Italia Meridionale	»	431
Italia Insulare	»	145
Totale	n.	1.828

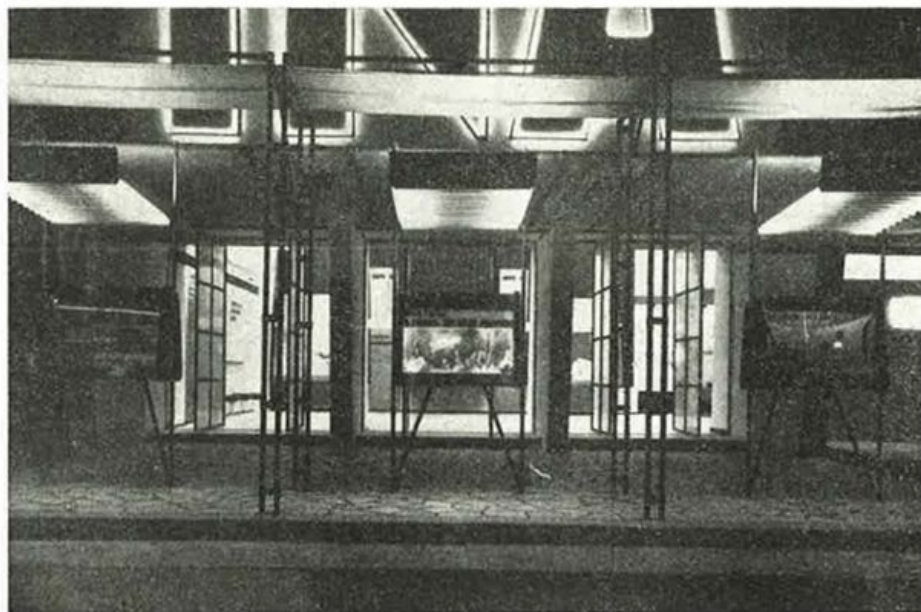
A seconda della categoria di appartenenza, i collaboratori che hanno partecipato all'inchiesta sono così distribuiti:

QUESTIONARI SECONDO LA CATEGORIA DEI PRODUTTORI

	Italia Settentr.	Italia Centrale	Italia Meridion.	Italia Insulare	TOTALE
1 - Agenti Generali	36	13	7	5	61
2 - Sovraint. - D.A. - C.O.	22	1	3	—	26
3 - Viaggianti	107	35	53	19	214
4 - Produttori (2 ^o , 3 ^o , gruppo)	113	24	26	17	180
5 - Produttori 4 ^o gruppo	31	10	8	5	54
6 - Produttori 5 ^o gruppo	29	2	17	3	51
7 - Agenti speciali	7	1	—	1	9
8 - Ag. Città e subag.	34	5	3	2	44
9 - Agenti princ.	45	6	9	4	64
10 - Agenti locali	488	189	289	85	1.051
11 - Agenti vari e personale di Agenzia	34	20	16	4	64
Totalli	946	306	431	145	1.828

Dr. Triggiani, nonché da numerose altre personalità, ricevuti dall'Ispettore Superiore Dr. Armando Desideri-Gaveglio, presenti gli Ispettori Dr. Izzo e Dr. Annino, gli Ispettori de «Le Assicurazioni d'Italia» Dr. Corrias e della «Fiumeter» Dr. Pepe, dagli Agenti Generali di Bari Comm. Atti e Dr. Ciminale, nonché dal Sovrintendente dell'Agenzia medesima e da tutto il Corpo dei Produttori.

L'illustre ospite, al quale il titolare dell'Ispettorato ha fatto omaggio della relazione sul Bilancio dell'I.N.A. 1953, si è lungamente intrattenuto nel nostro stand, compiacendosi vivamente per la geniale realizzazione.



Una visione notturna dello stand.

Italia Insulare

Agrigento	12	Siracusa	6
Caltanissetta	3	SICILIA	98
Enna	8		
Trapani	12	Cagliari	28
Catania	17	Nuoro	8
Messina	14	Sassari	11
Palermo	21	SARDEGNA	47
Ragusa	5		

E' altresì interessante conoscere come gli stessi si distribuiscano a seconda dell'età e della categoria di appartenenza. Ciò è reso possibile dal seguente prospetto, nel quale è anche indicata l'età media risultante per ciascuna categoria e per il totale dei collaboratori considerati:

PRODUTTORI SECONDO L'ETÀ E LA CATEGORIA

ETA'	Agenti Generali	Sovrint. D.A. C.O.	Agenti Viaggiatori	Produttori 2° e 3° gr.	Produttori 4° gruppo	Produttori 5° gruppo	Agenti Speciali	Agenti di Città	Agenti Principali	Agenti Locali	VARI	TOTALE
Fino a 20	—	—	—	—	—	1	—	—	—	—	—	1
da 21 a 25	—	—	2	7	10	10	—	1	1	27	2	60
» 26 » 30	—	1	28	22	6	10	—	4	2	75	3	151
» 31 » 35	4	1	32	25	5	8	2	2	4	112	7	202
» 36 » 40	2	1	26	13	6	3	1	4	8	96	11	171
» 41 » 45	11	9	27	21	3	5	1	4	6	135	13	235
» 46 » 50	20	4	43	29	10	3	2	5	8	155	6	285
» 51 » 55	9	1	28	25	3	6	1	10	19	157	9	268
» 56 » 60	7	5	15	17	4	1	1	5	7	93	8	163
» 61 » 65	6	3	8	10	5	—	—	8	3	76	1	120
» 66 » 70	1	—	3	5	—	1	—	1	3	46	3	63
Oltre 70	1	—	1	2	1	—	—	—	2	56	8	71
Non indicata	—	1	1	4	1	3	1	—	1	23	3	38
TOTALI	61	26	214	180	54	51	9	44	64	1.051	74	1.828
Età Media	50.6	48.4	43.4	40.4	41.3	35.6	44.3	49	49.3	47.7	48.1	46.5

A collaborare nell'indagine erano stati chiamati non solo i « professionisti » dell'assicurazione sulla vita, ma anche coloro che esercitavano l'attività assicurativa contemporaneamente ad altre. Dalle risposte pervenute è stato pertanto possibile desumere quanti collaboratori, oltre all'attività assicurativa, svolgevano normalmente altre attività delle quali quella assicurativa era complementare. Per l'intero territorio nazionale e per tutte le categorie di collaboratori, la distribuzione è risultata la seguente:

Attività Complementari

Esclusiva I.N.A.	835
Rapp. e piazzisti	46
Lavoratori terra	12
Professionisti	90
Commercianti	86
Impiegati privati	217

Impiegati pubblici	238
Vigili e messi comun.	27
Insegnanti	112
Operai	11
Artigiani	36
Clero	5
Non specificata	113
Totale	1.828

Un ultimo quesito rivolto ai nostri collaboratori ha altresì consentito di conoscere se, prima di far parte dell'I.N.A., gli stessi avevano già esercitato l'attività assicurativa. Dalle risposte pervenute, si è appreso che

la grande maggioranza aveva iniziato il lavoro assicurativo con lo I.N.A. Più precisamente, la situazione è rispecchiata dalle seguenti cifre:

Attività assicurativa svolta prima di far parte dell'I.N.A.

	SI	NON SI SA
Italia Settentrionale	689	31
» Centrale	240	14
» Meridionale	356	4
» Insulare	113	4
Totale	1398	53

La compilazione delle risposte ai questionari è stata fatta con encomiabile diligenza, sì che la percentuale di quelli risultati nel corso dello spoglio solo parzialmente utilizzabili per imprecisione o per errori riscontrati nelle risposte, è stata di poco superiore al 6 per cento rispetto al totale dei questionari pervenuti.

Le cifre ora illustrate sono una premessa a quelle che illustreremo nel seguito. Ma sono anche una sicura promessa della validità delle risultanze che saranno riscontrate e della importanza che tali risultanze rivestiranno per le deduzioni che se ne dovranno ritrarre e per gli orientamenti da dare al nostro lavoro.

ALTRI COMMENTI AL BILANCIO I.N.A. 1953

L'approvazione del bilancio 1953 dello I.N.A. e la Relazione del Presidente dell'Istituto al Consiglio di Amministrazione sul biennio 1952-'53 danno modo al Prof. Lello Gangemi, in due successivi articoli apparsi sul « Sole » il 7 ed il 9 settembre, di effettuare una disamina della situazione del risparmio assicurativo sulla vita e della posizione raggiunta dall'Istituto Nazionale delle Assicurazioni nella raccolta e nell'incremento del risparmio predetto.

In connessione alle rilevazioni dell'Istituto Centrale di Statistica, che registrano incrementi delle più significative voci patrimoniali ed industriali degli Enti assicurativi, l'anzidetta relazione del Presidente dello I.N.A. permette di valutare le varie fasi del superamento del periodo di congiuntura da parte dell'Ente di Stato con il raggiungimento del pareggio dei conti economici e con il progressivo miglioramento della produzione, della situazione patrimoniale sia nel reddito che nella composizione qualitativa, del rapporto percentuale fra le spese di amministrazione ed i premi netti di competenza. Dopo aver constatato l'inevitabile saldezza delle capacità di recupero dell'Ente, l'autore passa a considerare le condizioni di un proficuo sviluppo dell'assicurazione vita in Italia indicandole, oltre che nella riduzione dei costi, in un alleggerimento della pressione fiscale sui contratti di assicurazione, nell'apprestamento di forme contrattuali atte a far fronte alle eventualità di inflazione, in un accrescimento dell'efficienza produttiva mediante la ricerca di miglioramenti organizzativi e lo studio di appropriate forme di propaganda. A tal riguardo l'autore ritiene opportuno che il pubblico italiano venga educato a considerare la previdenza assicurativa non come un investimento del superfluo, come oggi usa fare, ma come un normale costo di esercizio, indispensabile a garantire la regolare continuità della posizione sociale ed economica acquisita. Ne segue che le assicurazioni in caso di morte rappresentano la migliore garanzia per la stabilità dei bilanci familiari ed è quindi necessario che le assicurazioni di questo tipo vengano risollevate nell'apprezzamento del pubblico con un'efficace azione di illustrazione e di propaganda.

—Il « Notiziario Assicurativo » del 15 settembre u. s. ha dedicato un altro editoriale all'esame del bilancio dell'I.N.A., sotto forma di una lettera indirizzata al suo Direttore da « Quirinotto ».

L'autore della lettera prende lo spunto dall'editoriale precedente, scritto da Giuseppe Scotti (vedi « Cronache » di settembre) rilevando come l'articolista sia stato obiettivo e come fosse giusto sottolineare e commentare il pareggio del bilancio 1953. Quirinotto si indugia poi ad esaminare taluni aspetti particolari del bilancio, stabilendo confronti con l'operato della precedente Amministrazione.

I PREGEVOLI ALLESTIMENTI DI DODICI AGENZIE GENERALI

Abbiamo, nel fascicolo precedente, illustrato le vetrine realizzate dalle Agenzie Generali alle quali, dopo ponderato esame comparativo, la Commissione giudicatrice dei risultati del Concorso Vetrine ha aggiudicato i primi quattro premi. Ad esse fanno seguito le dodici Agenzie Generali risultate a parità di merito, vincitrici di altrettante Lambrette messe a concorso. Pubblichiamo in questo numero, secondo l'ordine alfabetico, le foto delle vetrine allestite dalle predette dodici Agenzie.

ANCONA

L'Agenzia Generale ha posto vivo impegno nella realizzazione di due vetrine di effetto pubblicitario, che il pubblico ha molto apprezzato.

La prima era costituita da una scena di molto movimento, dominata dall'alto dalla scritta INA avente alla sommità un grande occhio vigilante sui bisogni di tutti. Riservata esclusivamente all'Istituto, la vetrina si è valsa di vari accorgimenti per meglio attirare l'attenzione del pubblico. Dalla grande scritta scendeva una via sulla quale avanzavano persone di diversa condizione sociale, alle quali l'occhio vigile dell'Istituto destinava le appropriate forme assicurative, ciascuna rappresentata da una freccia orientata a seconda delle situazioni personali degli assicurati. Questo desiderio di sicurezza, che spinge l'uomo, veniva simboleggiato, in un angolo della vetrina, da una piattaforma girevole dalla quale un astrologo tentava di decifrare il movimento degli astri, posizione superata dall'esistenza dell'INA e delle sue razionali prestazioni. Questa prima vetrina era situata nella centralissima arteria del Corso Garibaldi. Prossima ad essa, nell'angolo con Via Simonetti, l'Agenzia ha allestito la seconda vetrina, destinandola alle «Assicurazioni di Italia» ed alla «Praevidentia». In essa venivano disposti, su fondo colorato, otto pannelli dipinti in bianco e nero, ognuno avente lo scopo di richiamare l'attenzione dei passanti sui gravi danni che continuamente minacciano il patrimonio e le persone e sulle garanzie che contro di essi offrono le forme assicu-



Alcuni soggetti sviluppati dall'Agenzia Generale di Ancona.

ative dell'Assitalia. A simboleggiare le polizze di capitalizzazione della «Praevidentia», veniva collocato al centro della vetrina un grosso salvadanaio.

ASCOLI PICENO

L'Agenzia Generale nell'allestire la sua vetrina si è proposta di svolgere due temi: «La famiglia si costituisce con il matrimonio, si difende con una polizza I.N.A.» e «Teatro della vita».

La vetrina è stata preparata in un locale situato in Via Malta, di fronte al Teatro Comunale, in un punto molto centrale.

Il suo sviluppo era di metri cinque in altezza per una larghezza di metri 3 e per oltre cinque metri di profondità. In tal maniera potevano essere ricavati i tre gradini che dalla base a filo terra si elevavano sino a metri 1,70, dando modo di preparare la vetrina come un palcoscenico in cui avessero illustrazione i due concetti sopraindicati. L'uno e l'altro venivano a collegarsi attraverso lo sviluppo dei diversi elementi, di cui fondamentale quello dell'ingocchiatoio con velo da sposa e cilindro posti di fronte ad un sagomato riproducente una grande polizza dell'I.N.A. Tra la detta raffigurazione e la grande scritta INA, sovrastante lo slogan «La famiglia si costituisce col matrimonio, si difende con una polizza INA», una cicogna stilizzata, di notevole altezza, che giungeva portando col becco un fazzoletto avvolgente il bambino ed indicando con l'ala aperta l'I.N.A. I pannelli susseguenti simboleggiavano le fasi principali del decorso della vita, dalla prima infanzia al costituirsi della nuova unità familiare, come una rappresentazione che ponga nella stipulazione della polizza INA la base di una tranquilla possibilità di vita delle successive generazioni.



Lo sviluppo della vetrina dedicata alle forme dell'I.N.A. dall'Agenzia Generale di Ancona.



I motivi della vetrina di Ascoli Piceno

BRESCIA

Con una vetrina, originale e di buon gusto, allestita nella via principale della città, secondo una moderna concezione, l'Agenzia Generale di Brescia ha cercato di attirare al massimo l'attenzione del pubblico; e vi è riuscita dando movimento e colori alle figurine e al paesaggio posti nella vetrina stessa.

Con un indovinato gioco di movimento, su di un piano correvano pedalando alcuni spassosi e originali fantocci, mentre nella parete di fondo scorreva una tela rappresentante un paesaggio. Le figurine voltavano le spalle ad una parete dipinta in nero, sulla quale erano incollati ritagli di giornali riportanti avvenimenti luttuosi e catastrofici, e, scorrendo sul piano mobile, sembravano voler sfuggire alle responsabilità degli eventi. Il significato della vetrina era illustrato dallo slogan pubblicitario: «Non sfuggite alle vostre responsabilità, assicuratevi con l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni», allo scopo di porre in rilievo come lo stipulare un contratto di assicurazione non è solo compiere un atto di previdenza, ma è dovere di ogni cittadino verso la società e la famiglia.



Notevole il successo pubblicitario della vetrina che, pur non potendo partecipare al concorso vetrine bandito dall'associazione commercianti di Brescia, non essendo l'I.N.A. inquadrata nella categoria commercianti, è stata premiata, fuori concorso, perchè ritenuta la migliore dal punto di vista pubblicitario.

CAGLIARI

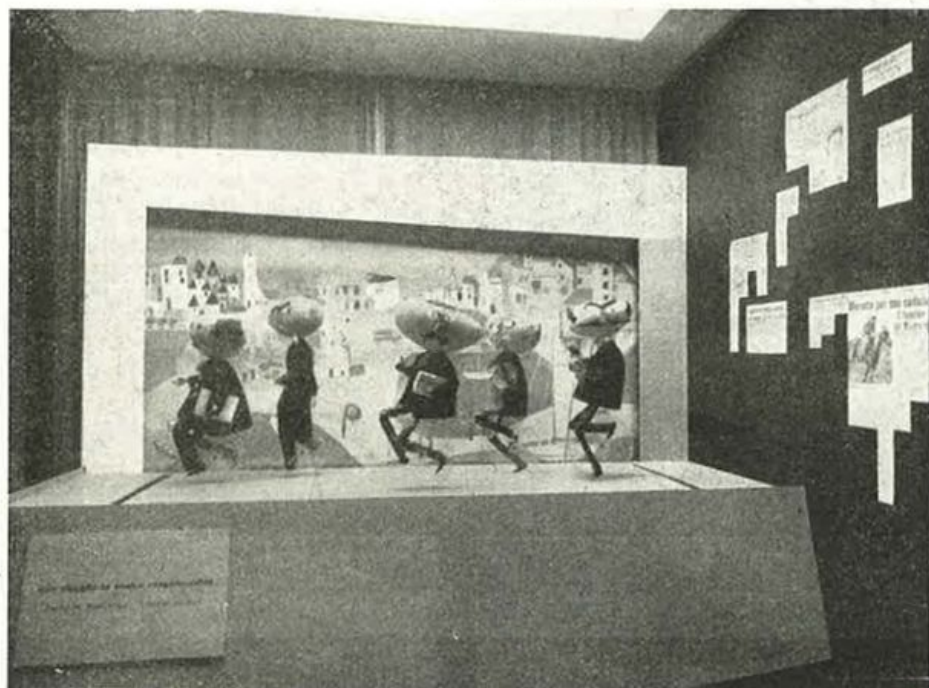
L'Agenzia Generale di Cagliari ha allestito la sua vetrina pubblicitaria in Via Manno, in una delle strade, cioè, più frequentate e centrali della città.

L'allestimento della vetrina ha tenuto conto dei diversi elementi, che potessero attirare l'occhio del pubblico sull'importanza della previdenza e sull'attività dell'INA, il cui nome veniva fatto campeggiare in ampia cornice sullo sfondo.

Efficace invito alla responsabilità verso le tenere forze infantili era costituito dalle figure dei bimbi, ritagliate dal volume «Inchiesta», rivolte verso la scritta, illuminata con luci al neon in bianco ed azzurro, «Genitori non dimenticate I: Nostro Avvenire», con evi-



La vetrina dell'Agenzia Generale di Cagliari. A sinistra: L'originale dinamismo della vetrina dell'Agenzia Generale di Brescia.



dente sviluppo propagandistico della sigla INA.

La tranquillità, che può godere una famiglia assicurata con il Gruppo INA era richiamata, sulla parte anteriore della vetrina, da un focolare mantenuto acceso da luce rossa sotto i tronchi nell'interno di una casetta sulla quale incombeva una minacciosa nube da cui scaturivano un fulmine al neon e fili di pioggia. La casetta, però, era posta al sicuro dalla protezione di una polizza vita dell'INA e di due polizze, una contro gli incendi ed una contro i furti, delle «Assicurazioni d'Italia». Le tre polizze, convenientemente ingrandite, riproducevano quelle originali.

Opportuno rilievo veniva dato agli altri aspetti della funzione dell'Istituto mediante un «pagivolt» a quattro fogli illustranti la convenienza di essere previdenti attraverso l'INA, un foglio in pergamena destinato ad esporre l'utilità sociale che l'Ente dà al risparmio raccolto e quattro sagomati variamente colorati.

La vetrina, realizzata con armonia di argomenti ben raffigurati, è stata oggetto di molta simpatia da parte del pubblico della città.

FIRENZE

L'Agenzia Generale di Firenze è riuscita a dare espressione artistica ad un concetto basato essenzialmente sulle facilitazioni per i viaggi nuziali ottenibili con le polizze dell'Istituto alle quali si riferisce lo slogan « La famiglia si costituisce col matrimonio, si difende con una polizza I.N.A. ».

Sin dal primo momento della sua costituzione la famiglia, da cui hanno poi origine l'apparire di nuove vite, ed il dilatarsi, di conseguenza, di altre iniziative ed attività, costituisce materia di premurosa attenzione da parte dell'I.N.A., che pone a sua disposizione, sin dai primi momenti delle nozze, adatte forme assicurative, connesse a facilitazioni certamente gradite.

Lo slancio di vita che la fondazione del nucleo familiare suscita di fronte agli eventi ed alle possibilità dell'esistenza ha colpito in partico-

lar modo l'attenzione dei progettisti della vetrina di Firenze e ne ha alimentato l'ispirazione, a cui si è mostrata del pari chiara la connessione da stabilire con la provvidenziale attività dell'Istituto.

Infatti, il soggetto della vetrina era costituito da due sposi, modernamente stilizzati, i quali discendevano dall'ampia scalea di Piazza di Spagna in Roma, dominata dall'alto dalla slanciata architettura della Chiesa di Trinità dei Monti.

Un senso di dinamismo era procurato alla scena da una sezione di un vagone ferroviario, attraverso i cui finestrini sfilavano nel paesaggio alcuni tipici edifici e località dei principali centri turistici italiani.

La scalinata ed i paesaggi, sistemati in giusta profondità, davano un'ariosa sensazione di spazialità nella quale i concetti presi a soggetto trovavano agevole respiro.

Gli effetti di luce erano stati pure attentamente studiati per assicurare alla vetrina nelle ore serali un aspetto di luminosità, che si presentasse anch'esso come un efficace richiamo agli occhi dei passanti. Questi transitano in elevato numero nel punto che era stato scelto per l'installazione della vetrina. Il suo allestimento è stato infatti predisposto al piano terreno degli Uffici della CIT di Firenze, con prospetto sull'incrocio della Via Cerretani con la Via Rondinelli, luogo centrale in cui si svolge un continuo ed intenso passaggio di pubblico. Così tutto concorreva a sollecitare l'attenzione sulla vetrina, il cui uso è stato gentilmente concesso alla nostra Agenzia Generale per tutto il mese di maggio, dal Direttore della CIT, dott. Frosari. Dopo lo studio posto per realizzare la vetrina, il complesso agenziale di Firenze ha potuto trarre soddisfazione dalla simpatia che l'iniziativa ha destato nel pubblico.



La sicurezza offerta dall'I.N.A. ai giovani espressa nella vetrina dell'Agenzia Generale di Chieti.

CHIETI

Semplice ed armonica, di gusto moderno nelle sue linee e nei colori, questa vetrina ha raggiunto gradevoli effetti pubblicitari, dovuti principalmente alla grande sigla INA dalla quale si dipartivano simbolici raggi verso una giovinetta.

Da un fondale di colore azzurro si stagliava a forte rilievo la sigla da ricordare, I.N.A., mentre due pannelli laterali, uno in tinta gialla chiara e l'altro in tinta rosa tenue, e un tetto di color nero, con il contrasto armonico dei colori, davano risalto alla giovinetta seduta su un tappeto di erba verde che riceveva dall'I.N.A. speranza e sicurezza attraverso i simbolici raggi.

La vetrina tendeva a dimostrare che l'I.N.A., attraverso le sue molteplici forme assicurative, irradia verso i nostri figli la certezza di un avvenire sicuro.

Una tabella, in cornice di metallo chiaro, ricordava ai padri che potranno considerare assolto uno dei principali doveri verso i figli, quando avranno ascoltato la voce della previdenza diffusa dall'I.N.A. A fianco della tabella, in terra, alcune polizze I.N.A., un pò dovunque fiori di vivaci colori ed uccelletti imbalsamati illeggiadrivano la vetrina, completando l'idea della primavera.

Degno di rilievo il fatto che la realizzazione di tale vetrina è stata concepita con criteri razionali ed accorgimenti tecnici da facilitarne il trasferimento in altre località del territorio dell'Agenzia Generale.



Le provvidenze matrimoniali illustrate dall'Agenzia Generale di Firenze.

LATINA

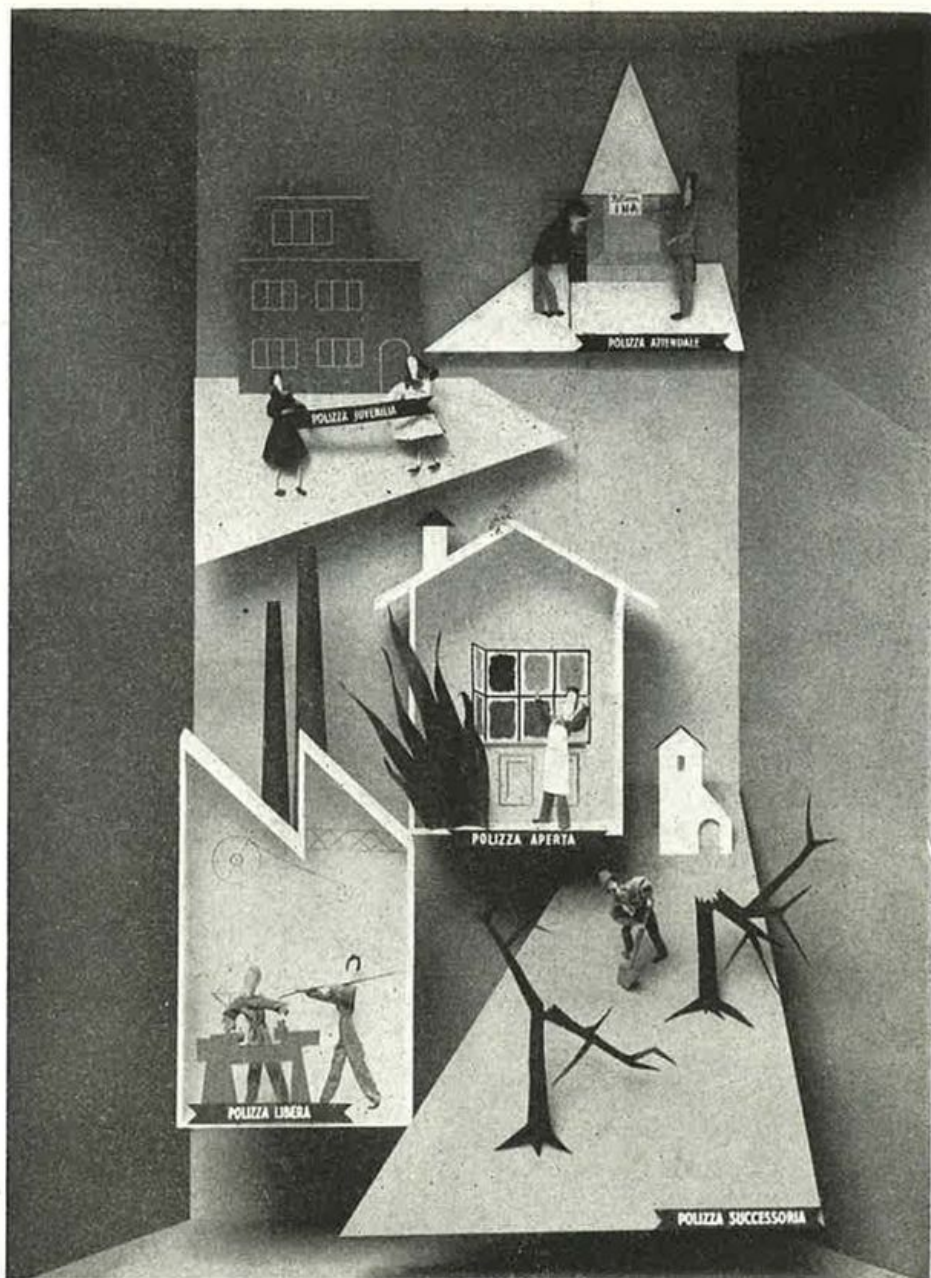
L'Agenzia Generale si è compenetrata dei fini del Concorso bandito dall'Istituto, ideando e realizzando due vetrine attorno alle quali ha posto studio e buon gusto.

Secondo quanto è apparso dalla loro vista, le due vetrine si proponevano di raccogliere l'efficacia propagandistica su elementi centrali che esprimessero sinteticamente i benefici dell'assicurazione praticata attraverso le polizze dell'I.N.A.

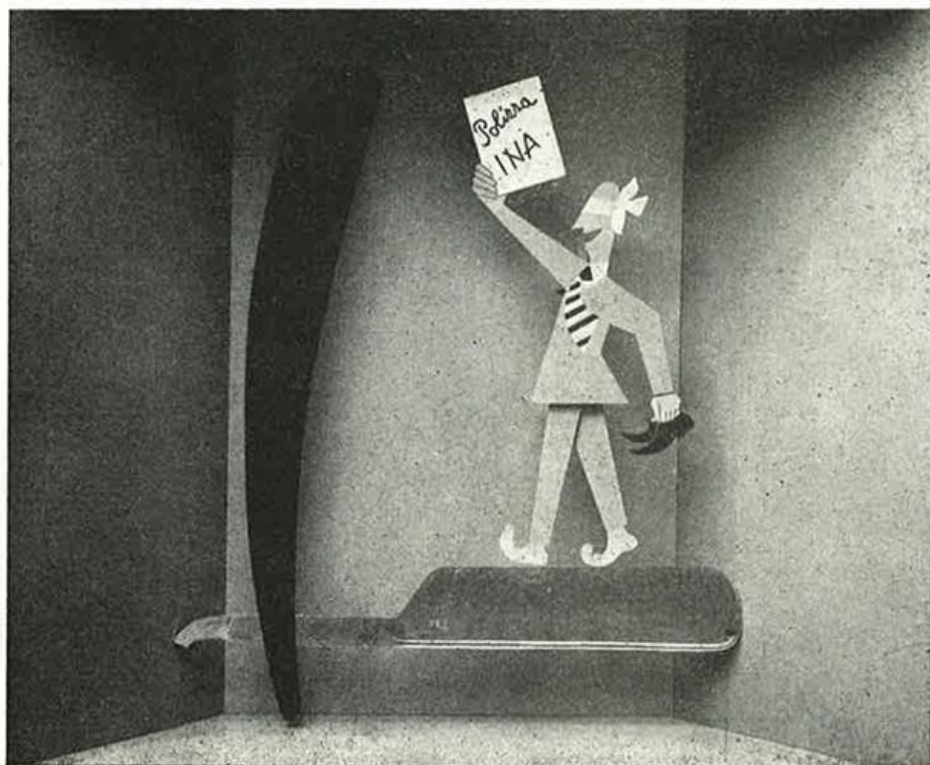
Nella prima vetrina trovava efficace e rapida raffigurazione l'assoluta sicurezza che una persona può godere nelle sue attività, se in possesso di una polizza dell'Istituto. Un sagomato di notevole sviluppo rappresentava un rasoio sulla cui lama aperta un uomo, a piedi nudi e bendato, camminava senza paura sollevando con il braccio un cartello di chiara evidenza con sopra scritto: « Polizza I.N.A. ». Questa vetrina offriva un richiamo su cui l'occhio si volgeva con curiosità.

Nella seconda vetrina le allusioni propagandistiche si presentavano attraverso sagomati di moderna fattura che su piani sovrapposti intendevano far risultare i vantaggi riservati alle diverse età e condizioni delle forme assicurative dell'Istituto. Così, soprattutto efficace la discesa che dal fondo si sviluppava come un campo lavorato da un agricoltore, alle cui fatiche ed ai cui possedimenti era data continuità dalla polizza successiva, mentre quattro raffigurazioni sagomate, collocate in piani sovrastanti, davano una prospettiva delle forme di cui sopra è detto, studiate appositamente per le diverse esigenze degli assicurandi.

Per potenziare la buona riuscita delle vetrine, l'Agenzia aveva escogitato alcune manifestazioni di appoggio, tra cui un concorso per il migliore slogan pubblicitario, il lancio da un aereo di numerosi volantini, la messa in opera nel capoluogo e nei comuni vicini di striscioni pubblicitari di tela, la stampa di locandine a due colori da appendere nei locali e negli autobus.



Sopra ed a sinistra: Le vetrine allestite dall'Agenzia Generale di Latina.



LODI

Nel presentare questa vetrina, non possiamo tralasciare di porre nella dovuta evidenza l'originale accostamento dei due elementi di richiamo: la telescrivente simbolo del progresso moderno, e la corazza medioevale, simbolo di protezione.

Nel centro della vetrina, in primo piano, è stato posto un telescrittore ricevente, con la funzione di trasmettere una serie di messaggi al pubblico, ricavati dai vari testi pubblicitari dell'I.N.A., nel lato destro è stata sistemata una autentica armatura di guerra del '400, nel lato sinistro tre scudi in serie a protezione di una riproduzione fotografica ingrandita di una polizza I.N.A., nel centro in alto un pannello con la seguente dicitura:

« E' un messaggio che vi suggerisce il più sicuro mezzo di protezione . . . come una pesante corazza proteggeva la vita degli antichi guerrieri, oggi una polizza dell'I.N.A. protegge la vita e l'avvenire dell'uomo moderno ».

Mentre l'automovimento continuo della tele-scrittura ha rappresentato un elemento di richiamo, questa stessa macchina e quella antica dell'armatura hanno costituito due novità poco conosciute, se non addirittura ignorate dalla maggioranza del pubblico, sollecitandone l'interessamento e la sosta e inducendolo alla lettura delle trasmissioni, che hanno avuto un continuo, rinnovato carattere tecnico e propagandistico. Molto pubblico, seguendo una naturale curiosità, ha voluto rendersi conto del funzionamento del telescrittore, ed il personale dell'Agenzia, oltre alle spiegazioni tecniche, ha preso l'occasione per distribuire ai visitatori le più importanti pubblicazioni propagandistiche dell'I.N.A.

PALERMO

Particolare attenzione merita lo sforzo fatto da questa Agenzia Generale nell'allestire le quattro belle vetrine, due a Palermo, una a Bagheria e una a Termini Imerese.

Nella vetrina allestita nella centralissima Via Bari a Palermo è stata data una simbolica rappresentazione del risparmio assicurativo in tutte le età della vita. Ogni età aveva una strada proiettata su uno sfondo di cielo intensamente azzurro, attraversato da una nuvola luminosa che serviva a dare maggiore risalto all'azzurro, maggiore profondità allo spazio e maggiore rilievo alla sigla I.N.A.



Gli accostamenti ideati dall'Agenzia Generale di Lodi.



In un angolo in alto, scespeo tra le nuvole, un mondo girevole, e sull'asse del mondo da una parte vi era scritto « previdenza » e dall'altro « provvidenza ».

L'altra vetrina nel capoluogo, anch'essa situata in una via centrale, ha ripreso un motivo locale, caro ai siciliani, e conosciuto in tutto il mondo: la storia dei paladini di Francia, storia che si racconta soprattutto in Sicilia, nelle pitture dei carretti siciliani e nel « Teatro dei Pupi ». Nella vetrina due paladini, autentici pupi del teatro siciliano, sono stati messi di fronte uno all'altro a singolar tenzone, il primo con una spada con la scritta « imprevidenza » che si spezza sullo scudo dell'altro paladino, con la scritta I.N.A., sopra i due paladini alcuni volti di bimbi. « Sono belli ma vogliono protezione; I.N.A. è il loro migliore paladino » è lo slogan che, campeggiando su tutta la scena, dava ad essa il suo completo significato.

Nella vetrina di Bagheria è stato illustrato ed animato il bel cartello pubblicitario: « tutte le lingue della terra vi consigliano di assicurarvi », mentre nella vetrina di Termini Imerese ha dominato, tra illustrazioni e pubblicazioni reclamistiche, una immagine, ingrandita del costruendo grattacielo dell'I.N.A. a Palermo.

A sinistra e sotto: Due soggetti delle vetrine allestite dall'Agenzia Generale di Palermo.



PORDENONE

Si è voluto premiare soprattutto la buona volontà e lo spirito di iniziativa di questa giovane Agenzia che con tanto entusiasmo ha risposto all'invito allestendo tre vetrine in modo da colpire l'attenzione del pubblico.

In una vetrina appariva un uomo sorridente e felice entro una botte di ferro, che aveva ben ragione di essere soddisfatto perchè assicurato con l'I.N.A.; in un'altra vetrina, polizze I.N.A., alcuni gioielli e uno scrigno volevano ricordare al passante distratto che «una polizza I.N.A. è la migliore cassaforte per i suoi beni». La terza vetrina richiamava l'attenzione sulle polizze popolari, mentre una grande scritta avvertiva che una polizza I.N.A. costituisce un benessere per la famiglia.



La vetrina dell'Agenzia Generale di Pordenone.

SASSARI

L'Agenzia di Sassari, pur difettando di adeguati mezzi tecnici locali, ha presentato una originale vetrina, ubicata nel centro della città nello stabile più importante, denominato «grattacielo». Il concetto illustrato in essa è quello della sicurezza del risparmio affidato all'I.N.A., espresso da una famiglia di assicurati, a forma di grandi salvadanai, di tinte vivacissime che andavano a riscuotere il frutto del loro risparmio all'I.N.A. rappresentato da un forziere, colmo di monete d'oro. Un noto artista sardo ha realizzato le espressive teste, poste sopra ogni salvadanaio; in un angolo della vetrina è stato collocato un orologio elettrico, per ricordare, con il suo velocissimo movimento e con la scritta, che il tempo passa rapidamente.

Hanno completato la vetrina, che ha ottenuto un ottimo successo pubblicitario, numerosi slogan per attirare l'attenzione del pubblico sulla necessità dell'assicurazione.



La vetrina dell'Agenzia Generale di Sassari.

VIGEVANO

Vetrina realizzata con armonia e buon gusto pubblicitario, che ha reso in maniera chiara e signorile il concetto della previdenza e del risparmio, illustrando la previdenza non come di solito in funzione del rischio probabile, ma come problema di saggezza che s'impone all'uomo moderno, al di fuori di ogni inutile timore.

Tre figure simboliche, nelle quali è stato ricercato un contrasto fra le riproduzioni delle due incisioni quattrocentesche, rappresentanti le caratteristiche essenziali dell'avarizia e del-

la prodigalità, e l'immagine della famiglia nuova, hanno servito ad attirare l'attenzione del pubblico sul concetto della previdenza. Sul piano erano disposte pubblicazioni ed opuscoli illustranti le varie attività dell'Istituto, mentre alcune sigle I.N.A., luminose ad intermittenza, apparivano per trasparenza oltre il fondo.

Ottima l'iniziativa promossa dall'Agente Generale, che ha voluto invitare, con simpatica e dignitosa cerimonia, tutte le maggiori autorità, sia civili che religiose, alla inaugurazione della bella vetrina.



Il concetto della previdenza nella vetrina dell'Agenzia Generale di Vigevano.

LA COSTRUZIONE DI UN ALTRO FABBRICATO A PAVIA



Nel bollettino n. 7 del novembre 1953 demmo notizia della inaugurazione di un fabbricato a Pavia, sul Corso Cavour, ed oggi, a meno di un anno di distanza, informiamo essere imminente l'inizio dei lavori per la costruzione di un secondo fabbricato con fronte sulla Via Battisti e prospettante con l'angolo sulla Piazza Minerva.

Tale intervento, che si effettuerà sul suolo già di proprietà dell'I.N.A., sarà contiguo all'edificio già esistente.

Con questa seconda costruzione viene a concretarsi il programma edilizio dell'I.N.A. in Pavia, sfruttando in pieno l'area acquistata nel 1950 e dando alla città due nuovi fabbricati, di impronta moderna, dovuti alla progettazione dell'Architetto lombardo Guglielmo ULRICH e realizzati dalla Direzione Tecnica Immobiliare, con la collaborazione del pavese Ing. Piero MAFFI, nella qualità di Sovrintendente ai lavori.

Le due costruzioni costituiscono, con il loro decoroso complesso, l'ingresso alla città commerciale ed accoglieranno un insieme di negozi ed uffici modernamente attrezzati.

La costruzione, che è di cinque piani fuori terra più una autorimesca seminterrata, sorge su un'area di

NELLA DIREZIONE GENERALE

Nella seduta del 21 ottobre u. s. il Consiglio di Amministrazione ha deliberato le seguenti nomine e promozioni con effetto 1° novembre:

Al grado 3° del personale dirigente:

— **ORLANDI Dr. Vittorio**, con la qualifica di **Ispettore Generale**.

Al grado 4° del personale dirigente:

— **GIANNANDREA Donato**, con la qualifica di **Capo Servizio**.

— **CAMPANA Dr. Piero**, con la qualifica di **Capo Servizio**.

— **CAPPUCILLI Dr. Renato**, con la qualifica di **Capo Servizio**.

Alla categoria Funzionari:

— **BORZACCHINI Avv. Gaspare**, con la qualifica di **Ispettore Centrale**.

— **CAROLI Ing. Luigi**, con la qualifica di **Ingegnere Centrale**.

— **CLINARI Piero**, con la qualifica di **Ispettore Centrale**.

mq. 1700, sviluppa un volume di mc. 16.200, ed avrà la seguente consistenza:

Appartamenti n. 17 dei quali 9 da 4 camere e doppi servizi; 5 da 3 camere, doppi servizi o servizi semplici; 3 da 2 camere e servizi semplici.

Uffici n. 7 per complessivi 33 vani.

Negozi n. 2 con complessive n. 7 vetrine.

Garage con complessivi n. 17 box.

Con questa nuova costruzione lo I.N.A. prosegue il suo programma che, oltre a creare un cospicuo patrimonio immobiliare a garanzia dei capitali assicurati, partecipa in modo tangibile agli sforzi della Nazione per cancellare i danni arrecati dall'ultima guerra ed attrezzare in modo degno ed efficiente le nostre città.

Il Dott. **Piero CAMPANA**, che mantiene temporaneamente le funzioni di Capo della Segreteria del Direttore Generale, viene destinato alla Direzione Tecnica Immobiliare, per il settore giuridico-amministrativo.

Il Dott. **Renato CAPPUCILLI** viene preposto al settore del bilancio e controllo del Servizio Ragioneria.

IL PRESIDENTE è stato a:

RIETI, il 30 settembre, ove si è intrattenuto con il Reggente Rag. Serafini e con gli altri collaboratori dell'Agenzia per esaminare il problema della sistemazione della sede.

L'AQUILA, nello stesso giorno, per esaminare con il Titolare, Rag. Melani, l'attività e i risultati del lavoro svolto dall'Agenzia.

TERAMO, il 1° ottobre, per un esame con l'Agente Generale, Rag. De Virgili, dei più importanti problemi dell'Agenzia ed un incontro con il Sindaco ed altre personalità cittadine in ordine a questioni interessanti l'Istituto.

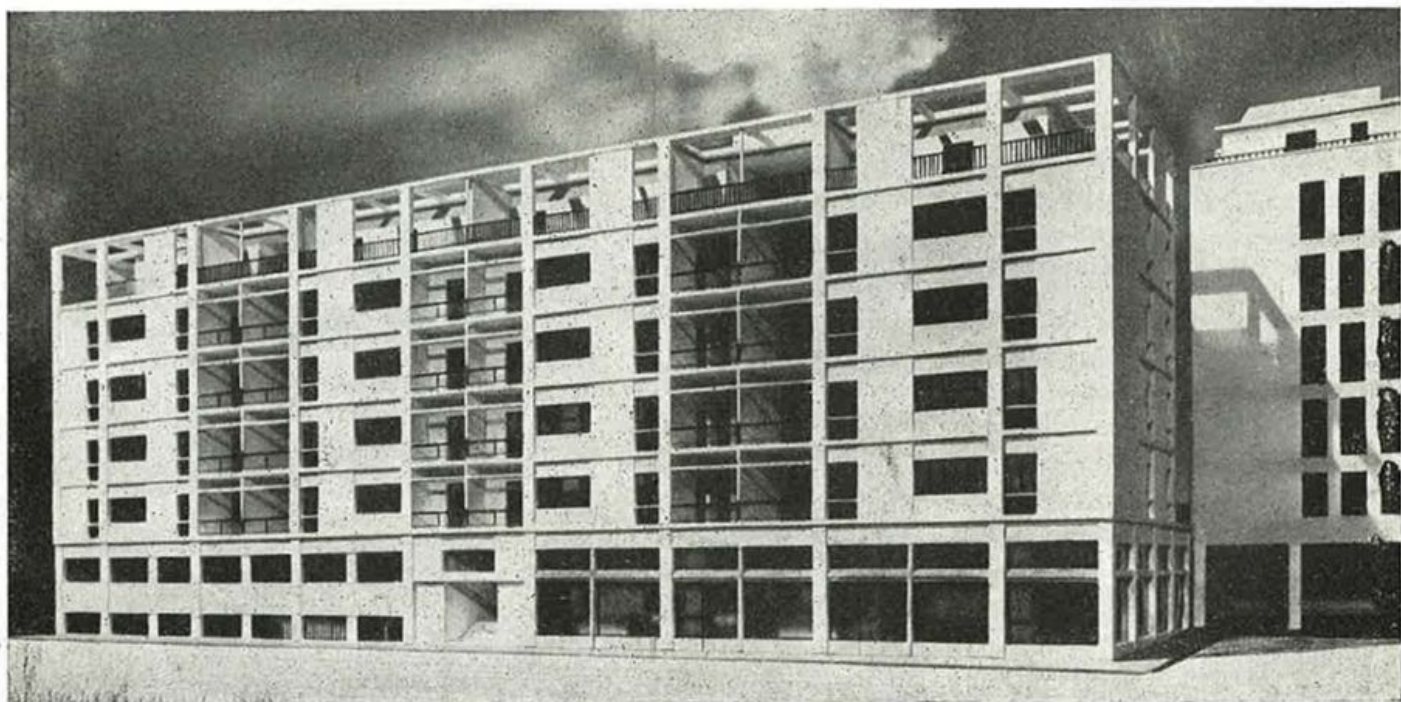
CHIETI, nello stesso giorno, ove ha preso in esame, insieme all'Agente Generale Sig. Romanini, i problemi dell'Agenzia e in particolare quello che riguarda l'organizzazione produttiva.

PESCARA, per intrattenersi con l'Agente Generale, Sig. Saccorotti, che gli ha particolarmente illustrato l'attività svolta e in corso dell'Agenzia, e sottoposti alcuni dei più importanti problemi.

PESARO, il 2 ottobre, per prendere conoscenza della situazione dell'Agenzia attraverso l'esposizione fattagli dall'Agente, Comm. Ottaviani, e per una visita al Sindaco.

CIRCOLARI

Circolare n. 1228, 21 settembre. Elenca la documentazione necessaria per la liquidazione per sinistri, scadenze e riscatti di polizze collettive normali e aziendali.



Il progetto del costruendo edificio di Pavia.

LA RESPONSABILITA' CIVILE PER LE RISERVE DI CACCIA

I cacciatori, come è noto, non dimenticano mai di essere tali e, pertanto, non appena chiusa una stagione di caccia, iniziano i preparativi per la prossima, anche se la sua riapertura è ancora lontana: gli « avventizi » progettano di comprare nuove armi, scoprono nuove miracolose ricette per la composizione delle loro cartucce, fanno rinnovare la chiodatura alle scarpe . . . ma anche nel campo degli « artisti » della caccia si lavora: si ottiene l'istituzione di nuove riserve, la conferma o ampliamento di quelle esistenti, la stipulazione di contratti di fitto, ecc. Perché, infatti, le riserve di caccia non costituiscono una rarità, chè anzi esse risultano in lento, ma progressivo aumento: si consideri che erano 1597 nel 1950, salite a 1646 nel 1951, a 1676 nel 1952 e a 1687 nel 1953.

Anche la loro importanza ed estensione va crescendo: mentre nel 1950 esse coprivano una estensione di 926.510 ettari, pari al 3,3% della superficie agraria e forestale nazionale, nel 1953 hanno coperto 1.035.488 ettari, pari al 3,7%.

E ancora, mentre nel 1950 le riserve di caccia con superficie da 151 a 2000 ettari erano 1457 per 748.056 ettari, nel 1953 sono salite a 1481 per 827.024 ettari, mentre sono diminuite per numero e superficie quelle con estensione sino a 150 ettari.

Si sono esposti questi dati per dare la sensazione concreta che le riserve di caccia costituiscono, per numero e consistenza, delle entità economiche di rilievo. E in quanto tali non possono essere ignorate dagli assicuratori.

La garanzia che, prima delle altre, dovrà essere illustrata ai proprietari e amministratori delle riserve sarà quella della responsabilità civile per i danni che venissero arrecati a terzi

da fatto proprio, dei propri soci e dei dipendenti addetti alla riserva (ma non si possono considerare terzi i soci e sono esclusi i danni alle coltivazioni).

La garanzia è prevista dalla tariffa XXVII « rischi diversi e aziende industriali », a pag. 85. Il premio è di semplice « costruzione »: prescelta la combinazione tripartita di massimali tra le varie previste, si aggiungerà al premio base quello supplementare richiesto per ogni ettaro di superficie della riserva, l'altro per ogni socio e quello, infine, per ogni guardia-caccia.

La garanzia RCT potrà essere completata da quella responsabilità civile operai, per i danni corporali ai dipendenti: voce 216 della suddetta tariffa (pagg. 117 e 121).

Naturalmente, le predette garanzie RCT e RCO dovranno costituire un

mezzo di penetrazione per addivenire alla stipulazione di altre polizze incendio e furti, per gli edifici, contenuto e impianti in genere della riserva.

Ma — scopo ancora più importante — esse dovranno permettere ai nostri collaboratori di entrare in contatto con elementi socialmente e finanziariamente di primo piano, quali i soci delle riserve.

*Da offrire
a chi avvicinate :*

“ Contro il rischio : la saracinesca della polizza assicurativa ,,



“ Non vivere in perpetua inquietudine per l'avvenire, rimediavi con la previdenza. La vera previdenza è l'assicurazione ,,



La caccia è finita. Un ultimo passo difficoltoso e, poi, la gioia del simposio conclusivo. Molti sono stati i passi difficili, ma non di tutti ci si è reso conto. E' quanto si espone nell'articolo qui sopra.

DISPOSIZIONI E CIRCOLARI

RAMO AERONAUTICO - Normativa n. 16 del 18-8-1954 « Modifiche alla tariffa Infortuni ed. Gennaio 1953 ».

RAMO TRASPORTI - Normativa n. 198/72 del 18-8-1954 « Accordo assicurazione trasporti 1950 ».

SERVIZIO RAGIONERIA - Normativa n. 43 del 21-8-1954 « Imposte di assicurazione per i contratti a garanzia della solvibilità dei debitori e delle cauzioni - Modalità per la registrazione ».

SEGRETERIA GENERALE - Circolare n. 442 del 24-8-1954 « Estensione garanzia R. C. T. auto all'estero mediante rilascio della « carta verde ».

SERVIZIO ORGANIZZAZIONE - Normativa n. 109 del 28-8-1954 « Produzione poliennale incendio 3° quadrimestre 1954 ».

RAMO TRASPORTI - Normativa n. 297 del 31-8-1954 « Elenco commissari di avaria in Italia e istruzioni in caso di danno ».

SEGRETERIA GENERALE - Circolare n. 443 dell'8-9-1954 « Nuovi numeri telefonici della Direzione generale ».

RAMO CAUZIONI - Normativa n. 19/54 del 9-9-1954 « Cauzioni provvisorie per partecipazioni a gare di appalto e cauzioni per spedizione di merci da una dogana all'altra ».

RAMO TRASPORTI - Normativa n. 198/73 del 9-9-1954 « Accordo assicurazione trasporti 1950 ».

DIZIONARIETTO

ASSICURAZIONI DI MINORENNI (INFORTUNI) — Sono ammesse le assicurazioni infortuni in favore di minorenni (esclusi i giovani di età inferiore ai 16 anni) all'espressa condizione che sia la proposta che la relativa polizza portino anche la firma del padre o del tutore, quali contraenti e garanti.

ASSICURAZIONI DI DONNE (INFORTUNI) — Sono ammesse le assicurazioni infortuni di donne solo in quanto queste si dedichino ad una professione sia commerciale che industriale o scientifica, o siano impiegate nelle Amministrazioni statali, provinciali, comunali, in enti morali, uffici pubblici e privati.

E' ammessa anche l'assicurazione in favore di donne senza professione cioè di quelle che accudiscono esclusivamente alle faccende domestiche; in tal caso deve porsi speciale cura nello stabilire equamente l'ammontare di indennizzo per il caso di inabilità temporanea.

RISCHIO DI VIAGGI (INFORTUNI) — Alle normali classificazioni di tariffa e per qualunque professione è ammesso il rischio dei viaggi effettuati con gli ordinari mezzi di locomozione terrestre.

SPORT (INFORTUNI) — Sono ammessi gratuitamente al beneficio dell'assicurazione i seguenti sport e rischi speciali:

a) uso di ordinari mezzi di locomozione (fatta eccezione per la guida di automobili e per l'uso e la guida di motocicli), uso di carrozino, di motocicletta in servizio di piazza;

b) gli esercizi fisici, giochi ed attività sportive di pratica comune, come: nuoto, canottaggio, caccia a piedi, tiro a segno, tiro a volo, pesca, tennis, golf, pattinaggio a rotelle, atletica leggera, ginnastica, scherma, gioco delle bocce, palla a volo e pallacanestro.

PERSONE ESERCENTI PIU' PROFESSIONI (INFORTUNI) — Se l'assicurando ha più di una occupazione, il premio deve essere calcolato basandolo sulla categoria di rischio relativa alla professione che, a norma della tariffa, ha la classificazione più elevata.

Non ci avevo pensato . . .

— *La vedo corrucciata, Commendatore. Cosa Le è successo?*

— *Non me ne parli. Come se non bastassero le preoccupazioni per mandare avanti la mia azienda (Lei mi capisce: procurarsi le materie prime, produrre a costi bassi, combattere contro mille concorrenti del mercato), ebbene, ci aggiunga pure la preoccupazione dei dipendenti infedeli. Stamane ho scoperto che un commesso addetto alla vendita ha fatto «volare» un bel pò della mia roba, tempo addietro fu un cassiere a darmi delle brutte sorprese . . . Insomma, Lei mi capisce, con vari cassieri, una decina di magazzinieri e commessi, qualche decina di dipendenti vari, c'è da stare permanentemente sulle spine.*

— *Crede proprio ?*

— *Ma come, mi prende anche in giro?*

— *No, mi scusi. Comprendo che Lei ora abbia motivi di essere preoccupato; ma mi lasci completare la domanda che Le stavo facendo, crede proprio che non ci sia modo di ovviare?*

— *Già, se si volesse assumere Lei questi pericoli!*

— *Io, no; magari lo potessi! Ma la mia Compagnia «Le Assicurazioni d'Italia» sì!*

— *Senta. Non so più quante polizze mi ha fatto sottoscrivere; non mi dica ora che potrebbe garantirmi anche di non avere impiegati o rappresentanti poco raccomandabili.*

— *Questo, proprio no. Ma garantirla contro i danni che questi dipendenti dovessero procurarle, lo possiamo certamente. E, precisamente, con una polizza «infedeltà dei dipendenti» Lei può stare sicuro di essere indennizzato del valore dei beni che venissero sottratti al suo patrimonio per furto, o rapina, o appropriazione indebita o truffa di suoi dipendenti nell'esercizio, naturalmente, delle incombenze alle quali essi sono adibiti.*

— *Così? E i beni che non costituiscono il mio patrimonio?*

— *Garantiti anch'essi. Come tutti i beni dei quali Ella debba rispondere per esserle stati affidati da terzi.*

— *Ma, mi spieghi: solo da determinati dipendenti può venirmi del danno e, per ognuno in misura presumibilmente diversa . . .*

— *E Lei, infatti, si assicurerà solo per i dipendenti che nominativamente vorrà precisare in polizza e per i capitali che per ciascuno riterrà necessario; con sua facoltà, naturalmente, di variare i nominativi od i capitali, nel corso della garanzia.*

— *Tutto bello, ma immaginiamoci che premi dovrei pagare!*

— *Non creda: ad esempio, per un addetto alle vendite al minuto (è il caso occorsole, vero?) il 5 per mille del capitale, per un esattore il 15, sempre per mille. E con vaste possibilità di sconti: per l'esistenza di una cauzione del dipendente, per la garanzia della porzione di danno eccedente l'importo delle indennità che sarebbero spettate al dipendente infedele in caso di licenziamento senza giusta causa, per scoperto a carico suo, oltre ai normali sconti per durata, ecc.*

— *La ringrazio, ma sa, vorrei pensarci un pò prima di decidermi. Comprende, ancora a me dovrebbero capitare altri guai del genere?*

— *Pensarci? Prendere tempo? Padrone Lei se vuole vivere agitato ed ogni tanto vedersi «salassato» come, mi dice, Le è già capitato. Ma, se non bastassero le Sue esperienze personali, pensi che in media ogni anno vengono denunciati oltre 300 mila reati contro il patrimonio, per i quali vengono reclusi non meno di 80 mila persone.*

— *Considerando i reati non denunciati, si sale a . . .*

— *Basta! Anche questa volta Lei ha vinto. Firmo, firmo!*



L'assemblea degli Azionisti della Società « Fiumeter » tenuta il 5 luglio c. a., ha proceduto alla nomina del nuovo Consiglio di Amministrazione, che risulta attualmente così composto :

Presidente: BRACCO Prof. Dott. Roberto; V. Presidente: MARINELLI Dott. Marino; Am.re Deleg.: FANELLI Prof. Avv. Giuseppe; Consiglieri: BONINI Ing. Isidoro, Presidente dell'I.R.I.; CHIRI Avv. Ercole; CORSI On. Angelo, Presidente dell'I.N.P.S.; DE LIGUORO Dott. Alfredo; FOSSOMBRONI Conte Avv. Vittorio; GRASSI Dott. Paolo; MARINONE Dott. Franco, Direttore Generale del Commercio e del Consumi industriali presso il Ministero dell'Industria e Commercio; MARIOTTI Dott. Franco, Presidente della Società SNIA-VISCOSA; NOCENTINI Rag. Alberto; OLIVETTI Ing. Adriano, Presidente della Società Olivetti; QUINTIERI Ing. Quinto, Vice Presidente della Confederazione Generale Industria Italiana; RIZZI Avv. Giovanni; TESSAROLO Dott. Costantino; TRIDENTE Prof. Nicola, Presidente dell'Ente Fiera del Levante di Bari.

La Società è particolarmente lieta di annoverare per la prima volta nel nuovo Consiglio, oltre a quelle che già ne facevano parte, illustri personalità della pubblica Amministrazione e dell'Industria nazionale e di ritrarre, dall'apporto di idee e di attività delle stesse, un ulteriore fecondo impulso alla sua attività assicurativa.

Del Collegio Sindacale, che era stato nominato il 18 luglio 1953, fanno parte: Presidente: AGRETTI Dott. Carlo Felice; Sindaci Effett.: SAPIENZA Dott. Giuseppe; SUZZI Dott. Mario; Sindaci suppl.: ARMEZZANI Dott. Renato; D'ALELIO Dott. Mario.

IL COMMISSARIO DI AVARIA

Il Commissario di Avaria è una delle figure caratteristiche nel campo delle assicurazioni marittime.

Egli viene nominato dalle Compagnie di assicurazione e dovrebbe essere scelto tra specialisti che abbiano una vasta competenza di traffici mercantili e di merceologia ed una particolare cognizione delle clausole di assicurazione marittima in uso nei vari mercati.

Il suo compito infatti è quello di constatare e far risultare obiettivamente la causa, la natura e la percentuale delle avarie mettendole in relazione alle condizioni di garanzia prestare dall'assicuratore, al fine di consentire un'esatta e valida contestazione o liquidazione del danno.

Le Compagnie di assicurazioni marittime su tutti i documenti assicurativi (certificati o polizze) impongono ai ricevitori delle merci l'obbligo di rivolgersi unicamente al Commissario di Avaria per la constatazione di qualsiasi danno e le condizioni generali di polizza stabiliscono apposite decadenze per l'inosservanza di tale obbligo.

Tuttavia il Commissario di Avaria non è un rappresentante degli Assicuratori ed egli anzi, secondo un uso internazionale costante, nel rilasciare i certificati fa espressamente ed esplicitamente salvi tutti i diritti che possono derivare all'Assicuratore dai patti di polizza.

Questa posizione giuridica non ha soltanto una importanza teorica, ma può avere conseguenze rilevanti anche in pratica, in quanto resta preclusa all'Assicurato la possibilità di invocare come interruttrive dei termi-

ni di prescrizione o di decadenza le comunicazioni fatte al Commissario di Avaria.

Torna molto utile a questo proposito ricordare che il principio è stato ribadito anche attraverso la storia della nostra più recente legislazione.

Infatti la prima edizione del Codice della Navigazione recava la seguente disposizione all'art. 511:

Io non farei l'assicuratore, neanche se...

- Ma lo dice sul serio o per ischerzo?
- Lo dico sul serio.
- E perchè?
- Perchè la ritengo una professione difficile e « sgradevole ».
- Sul « difficile » sono d'accordo con Lei ma sullo « sgradevole »; mi permetta di dissentire.
- Vorrà Lei persuadermi che la vostra sia una professione gradevole?
- Tutte le professioni sono sgradevoli, se male esercitate: perchè proprio la nostra dovrebbe essere più sgradevole delle altre, non lo so! Non proponiamo mica delle cose assurde o illecite; noi invitiamo semplicemente le persone a prendere in considerazione tante prudenziali provvidenze che in genere il pubblico ignora o non considera sufficientemente.
- Sia come vuole; è sempre difficile persuadere delle persone a sborsare quattrini, senza ricevere una materiale contropartita.
- Se Lei impara a suonare il piano, a giocare al tennis, al golf, se Lei chiede un consiglio ad un dottore, ad un professionista, se Lei visita una Mostra, un Museo, se Lei assiste ad una partita di foot-ball, tanto per citarle qualche caso, riceve una materiale contropartita?
- No, ma almeno mi procurano un divertimento sportivo, culturale, mi danno dei consigli che possono essere utili.
- E le Assicurazioni, secondo Lei, sono inutili?
- Non proprio inutili, ma sa! . . .
- Le polizze sono dei contratti veri e propri in piena regola che contengono patti e garanzie di Enti di primissimo ordine! E queste garanzie vengono pagate al momento in cui si rendono efficienti: vorrà mica che si vada in giro a promettere di pagare un sinistro prima che il sinistro sia avvenuto! . . .
- Lo comprendo, ma Voi per natura siete degli allarmisti: vedete tutto nero, spaventate le persone, create dei dubbi, delle discussioni, delle preoccupazioni che finiscono per trasformarsi in grattacapi veri e propri.
- Per carità, adesso Lei non esageri: non ci faccia peggiori di quello che siamo! Noi cerchiamo solo di prendere contatto con delle persone intelligenti che, non vivendo nel mondo della luna, sanno benissimo che una disgrazia può accadere a tutti e proponiamo loro semplicemente di attenuarne le conseguenze!
- Ragione per cui . . .



— Ragione per cui, siccome la realtà è quella che è, ed i pericoli di ogni genere sono in continuo aumento, prevediamo che non sarà lontano il tempo in cui le persone, gli Enti, le Società saranno esse stesse che, senza essere sollecitate, cercheranno una protezione, una difesa non abbandonando scioccamente alla fatalità quello che posseggono di più utile e di più caro. Tutti si convinceranno che non si deve aspettare che piova per provvedersi di un ombrello!

— Adesso è Lei che esagera . . . a sentire Lei, mi sembra già di vedere nelle varie Agenzie le code di persone che chiedono di assicurarsi!

— Le code per fortuna non sono più di moda, ma sta di fatto che col progresso e col crescente sviluppo delle più svariate attività umane, sarà il pubblico stesso che, come le dissi, chiederà quale è il miglior modo di difendersi da determinati rischi, da determinati pericoli e da determinate calamità.

— Quindi, secondo Lei, l'assicuratore moderno non deve più andare in cerca di clienti! Io però continuo a vedere molti suoi colleghi in giro tutto il giorno, sempre ancora in cerca di affari nuovi!

— Fanno benissimo! Avrà osservato anche Lei che ci sono dei prodotti giudicati non solo utili ma indispensabili all'umanità, eppure vengono ancora sempre propagandati e continuamente raccomandati: perchè i predicatori si susseguono nei pulpiti da migliaia di anni ed insistono sempre sulle considerazioni che provengono dal Vangelo? Perchè ci sono ancora sempre dei fedeli da persuadere e da convertire, ma lo scopo principale della insistenza di questa propaganda è uno solo: illuminare le persone che si rendono conto di talune verità, di talune grandi verità; così è per le Assicurazioni, senza le quali nessuno può rischiare di creare qualche cosa di serio al mondo.

— E quali risultati ottenete da questa vostra persistente propaganda?

— Risultati alterni, purtroppo sono ancora molti che si ritengono assolutamente sicuri di se stessi, invulnerabili ed assolutamente immuni da qualsiasi iattura!

— E con costoro come vi comportate?

— Se troviamo caparbità o presunzione, li abbandoniamo al loro destino; se sono persone intelligenti, colle quali si possa ragionare, cerchiamo di persuaderli piano piano della utilità, anzi della indispensabilità di taluni atti previdenziali!

— Già, ma Lei insiste troppo a parlare di « persone intelligenti »: non vorrà mica fare un'allusione a me perchè io non mi sono assicurato!

— Per carità! Ognuno di noi è quello che è. Non dica però che la nostra professione è sgradevole: in fin dei conti noi svolgiamo una attività che si ripercuote a vantaggio e a beneficio di milioni di persone, accomunate in un destino che nessuno può nè prevedere nè modificare. Quando una polizza è firmata sa Lei dirmi, per esempio, se il buon affare l'avrà fatto il cliente o la Compagnia?

— Questo proprio no: penso che dipenda dagli eventi!

— Esattamente! Dipenderà dagli eventi: questo è sufficiente per dimostrarle che non si vuole sorprendere la buona fede di nessuno: le Polizze rappresentano un contratto serio equamente bilaterale; se la Compagnia dovrà pagare pagherà, se non dovrà pagare, il cliente non dovrà rammaricarsene: vorrà dire che tutto per lui è andato liscio . . . come l'olio!

— Liscio finchè vuole. Ma intanto chi ha pagato e non gli è successo niente . . . si gratta . . .

— Quel « si gratta » mi piace proprio niente, epperò Lei non dimentichi mai che i quattrini dei fortunati servono a pagare i danni degli sfortunati; Lei quindi non si auguri mai di essere fra quelli che incassano.

— Oh bella! Dopo tanti anni che si è pagato a vuoto! Mi sembra che farebbe anche piacere di vedere la Compagnia sborsare un pò di quattrini! . . .

— Non ragioni così; non si metta mai in testa di fare un « affare » assicurandosi, di dare 10.000 lire riceverne 100 mila, 200 mila: gli affari li faccia nel campo suo, con le sue attività: l'assicurazione deve semplicemente evitarle danni, sorprese e dispiaceri: ecco il vero scopo dell'assicurazione: niente speculazione ma sicura protezione e difesa al momento in cui ne abbiamo necessità!

— Tutto giusto, ma i denari che si danno a Voi potrebbero servire per tante cose, di più sicuro rendimento.

— Salvo a rimpiangere di non averli meglio impiegati in una buona Polizza di Assicurazione! Poichè, creda pure che la sua tranquillità d'animo, la sua serenità di spirito, la certezza di salvaguardare persone e cose che le sono molto care, sono ragioni più che sufficienti per non rimpiangere mai i denari spesi per un'assicurazione: qualunque sinistro le succeda, c'è chi si sostituisce a Lei e c'è chi paga per Lei le decine, centinaia e migliaia di volte di più di quello che Lei ha pagato alla Compagnia.

— Esagerato!

— Niente affatto esagerato: sono miliardi di sinistri che si pagano ogni anno: quanto vale la sua tranquillità? Non vale di più di quelle poche lire che Lei ha sborsato? Quante persone devono il loro benessere alle Compagnie di Assicurazioni! Se non fossero così utili, in tutto il mondo civile, esse non avrebbero avuto quel magnifico sviluppo che hanno avuto: le pare?

— Perchè civile?

— Perchè fra i popoli incivili, come i Mau-Mau, i Pigmei, gli Indios del Mato Grosso, i Bantù, i Boscimani etc. etc., le Compagnie di Assicurazioni non esistono e non esistono perchè manca lo scopo per cui esse debbono esistere e, come vede, è proprio in ragione di una maggiore o minor civiltà di un popolo che le Compagnie di Assicurazioni intensificano il loro sviluppo e la loro attività.

— Tutto giusto, ma io l'assicuratore non lo farei lo stesso!

— Ma che c'entra? Nessuno le dice che Lei debba fare l'assicuratore: le diciamo solamente che è una professione che dà le sue soddisfazioni e le sue delusioni come tutte le altre: dà meno delusioni quando si ha la fortuna di trovare persone cortesi e ragionevoli, ecco!

— Meno male che non dice più « intelligenti »!

— Cosa vuole, ci sono degli aggettivi che più o meno si equivalgono! . . . : veda Lei!

Ramo Cauzioni: La circolare n. 30 riguarda le nuove disposizioni pubblicate dalla Gazzetta Ufficiale del 22 giugno c. a. sulla applicazione e misura dell'imposta di assicurazioni per i contratti a garanzia della solvibilità dei debitori, delle cauzioni e infedeltà.

La circolare n. 35 comunica l'abolizione dell'obbligo di ripartizione in coassicurazione delle polizze di importo fino a L. 2.000.000 relative alle sole garanzie di cauzione provvisoria per partecipazione a gare di appalto e cauzioni per spedizioni di merci da una ad altra dogana.

Ramo Resp. Civile: La circolare n. 31 accompagna la nuova tariffa RCA che, per disposizioni del Concordato, è entrata in vigore dal 15 luglio c. a.

La circolare n. 34 comunica le modifiche di condizioni e tariffa dei certificati internazionali di assicurazioni « carte verdi ».

Ramo Infortuni: La circolare n. 36 precisa la misura ed il modo di calcolare gli onorari delle visite mediche in sede di sinistro su assicurazioni Infortuni spese sanitarie.

Economato: La circolare n. 32 richiama l'attenzione degli Agenti sul Decreto Presidenziale n. 342 riguardante le nuove norme sulla imposta di pubblicità e particolarmente sull'applicazione delle marche sui manifesti pubblicitari.

La circolare n. 33, diretta al Corpo Ispettivo, rilevando le notevoli spese che sono state negli ultimi tempi sostenute per sistemazione di locali ed arredamento di agenzie, raccomanda di non presentare più, nel corso di questo anno, altre richieste per acquisto mobili o riattamento locali.

L'attività del C. R. A. L. della Direzione Generale

Il CRAL della Direzione Generale ha organizzato il 26 settembre una gita turistica a Rieti ed alle sorgenti del Peschiera, con visita alle opere idriche, raggiungendo anche la valle ed il lago del Turano e Tivoli.

Ha, inoltre, predisposto un ciclo di visite notturne, ad ingresso gratuito, ai Monumenti e Musei di Roma, con la guida del Prof. Corrado Venanzi. La prima visita è stata compiuta, alle ore 20,45 del 28 settembre, al Museo delle Terme in Piazza dell'Esedra.

Hanno avuto inizio il corso di scherma ed il corso di judo (lotta giapponese moderna) presso la palestra di Via Molise.



I giganti alle sorgenti del Peschiera.

I Tredicini

Nel numero 14 di « Cronache » nella rubrica « I tredicini » il Rag. **Arigo Modena** figura come produttore dal 1913. Teniamo a precisare che il Rag. Modena è stato, successivamente, nostro brillante ed affezionato Agente Generale a Tripoli, dal 1923 al 1939.

IL I CONGRESSO NAZIONALE ANNUALE DEGLI AGENTI GENERALI DELL'I. N. A.

Nei giorni 8, 9 e 10 ottobre, nei saloni del Grand Hotel Europa Palace in Sorrento, si è svolto il primo Congresso nazionale annuale degli Agenti Generali dell'I.N.A. e delle Assitalia, il quale aveva per scopo lo studio e la discussione dei più importanti ed attuali problemi riguardanti l'attività e la vita del settore.

Data l'importanza degli argomenti, il Congresso ha registrato l'affluenza della stragrande maggioranza degli Agenti Generali, molti dei quali sono stati accompagnati dalle gentili Signore e dai familiari, che hanno tratto occasione per visitare ed apprezzare le bellezze dell'incantevole Sorrento.

Alla seduta inaugurale ha presenziato il Sindaco di Sorrento, Prof. Agostino Schisano, il quale ha rivolto un caldo saluto ed un fervido benvenuto ai Congressisti, esprimendo lo augurio di proficui e soddisfacenti lavori.

Il Prof. Fantoni, Presidente della Associazione Nazionale Agenti Generali I.N.A. e Assitalia, ha quindi dato inizio allo svolgimento dei lavori, invitando i singoli Agenti Generali ad esporre le loro relazioni già predisposte sui vari temi del Congresso.

Le relazioni presentate e quindi discusse con profonda ed appassionata disamina hanno confermato l'alto livello della categoria e la sua possibi-



Parla il Sindaco di Sorrento.

lità di mantenersi in un piano superiore nella trattazione dei problemi dell'I.N.A. e delle Assitalia, ponendo in piena luce alcuni lati fondamentali della attività agenziale e delle Mandanti, non limitati al puro e semplice interesse economico concernente il rapporto di intermediazione negli affari.

Accenniamo brevemente alle relazioni svolte ed al loro contenuto, riservandoci di dare più ampio resoconto in tempo successivo di alcune fra le più importanti.

1° — Fondazione Giordani — Sua attività e suoi sviluppi (relatore Montozzi).

Da una breve storia degli inizi e della attività finora svolta l'autore trae lo spunto per avanzare concrete proposte per un possibile sviluppo dell'assistenza offerta dalla Fondazione potenziandola nell'ambito dell'I.N.A. e delle Società collegate.

Il Congresso ha approvato all'unanimità la proposta di commemorare degnamente il decennale della morte del compianto Ignazio Giordani, che si compirà nel 1955, mediante la apposizione di un ricordo marmoreo nei locali della Direzione Generale.

2° — Potenziamento dello sviluppo produttivo dell'I.N.A. (relatore Bosso).

Dopo aver ricordato la costituzione e gli scopi della vecchia Commissione mista, che avrebbe dovuto formulare proposte dirette a promuovere lo sviluppo degli affari assicurativi e che, per mancanza di continuità dei lavori, si è limitata ad affrontare soltanto qualche problema, il relatore si sofferma ad illustrare ampiamente i criteri per una ricostituzione veramente funzionale della Commissione stessa (o, meglio, Comitato Direzionale) con una larga rappresentanza degli Agenti Generali ed accenna anche alle principali e più urgenti iniziative da porre all'esame.



Il discorso del Dr. Gra.



La relazione del Prof. Fantoni.

La relazione, inoltre, mette in evidenza l'utilità della ricostituzione del Centro studi, del riordinamento ed aggiornamento del Libro d'Onore dei produttori, di una efficiente pubblicità attraverso anche l'istituzione di una « Giornata della Previdenza », ecc.

3° — Cassa Previdenza Produttori — Libro d'Onore — Quiescenza — Premi ai Produttori (relatore Carella).

Il relatore raggruppa i quattro argomenti per considerarli nel loro insieme come connessi al problema fondamentale del produttore ed avanza proposte che, collegate l'una all'altra, tendono a migliorare la situazione dei produttori veri e propri e con continuità di lavoro, sia nel trattamento (congruo pensionamento al limite di età ed in caso di invalidità, assicurazione temporanea per il caso di morte, infortunio, ecc.), sia nella unificazione dei vari premi di produzione e del Libro d'Onore, con corresponsioni ricorrenti.

4° — Pubblicità degli Enti assicurativi (relatore Merendi).

Il relatore tratta il problema della pubblicità e della propaganda, distinguendo la natura e le finalità dell'una e dell'altra forma di divulgazione, soffermandosi sopra tutto sulla seconda, che è quella più consona al settore di lavoro dell'Ente.

Dopo aver illustrato le lacune che possono attualmente riscontrarsi, lo autore propone alcuni concetti per la propaganda dell'Ente per poi passare all'azione della pubblicità, che potrebbe essere fatta direttamente dagli Agenti.

5° — Contributo degli Enti assicurativi all'erario ed alla economia dello Stato (relatore Serafini).

L'autore getta le basi per uno studio, fondato su dati statistici ed elementi concreti, per dimostrare l'entità, che secondo calcoli approssimativi già compiuti risulta veramente impressionante, del contributo arretrato allo Stato dall'industria assicurativa, sotto ogni forma diretta o indiretta: investimenti, tasse, imposte, ecc. ecc. I risultati dello studio dovrebbero richiamare l'attenzione degli Organi responsabili del Governo sull'importanza del settore delle assicurazioni private ed in particolare sulla funzione economica e sociale dell'I.N.A., in relazione agli attuali orientamenti verso le assicurazioni obbligatorie.

6° — Compensi ai collaboratori di produzione (relatore Zanotti).

Esaminato il problema basilare dei compensi ai collaboratori di produzione per il ramo vita, che sta diventando sempre più difficile per molteplici ragioni, il relatore propone che la Direzione Generale dello I.N.A., d'accordo con l'Associazione, riveda le componenti dei costi di produzione e stabilisca con disposizioni concordate collegialmente una più precisa disciplina dei compensi provvigionali e dei trasferimenti dei produttori.

7° — Ricuperi anticipi provvigionali (relatore Zanotti).

Considerate le difficoltà che, in caso di cessazione di Agenzia o di cambio di gestione, sussistono in ma-

teria di conguagli delle provvigioni corrisposte a terzi, si propone un sistema di liquidazione forfettaria, da studiare e realizzare d'accordo fra l'Associazione e le Mandanti.

8° — Problemi organizzativi (relatore Suppini Mario).

L'autore esamina ampiamente ed a fondo i principali problemi della organizzazione produttiva, base fondamentale del lavoro delle Agenzie Generali ed analizza particolarmente l'esperimento effettuato dall'I.N.A. con un piccolo gruppo di produttori di nomina diretta e la utilizzazione delle organizzazioni « volanti ».

9° — Per una organizzazione produttiva a carattere interregionale del ramo collettive (relatore Pozzi).

Si inizia con uno studio accurato e documentato sulla raccolta, nelle varie forme, delle polizze collettive in Italia, che serve all'autore come premessa per esaminare e proporre quali potrebbero essere i mezzi idonei e le organizzazioni più adatte per convogliare il lavoro delle polizze aziendali sopra tutto verso le medie e piccole ditte di ogni genere e tipo.

10° — Cessazione del mandato per vecchiaia (relatore Carella).

La possibilità e l'utilità per l'Impresa di non rinunciare aprioristicamente all'utilizzazione degli elementi che hanno dato e mantengono capacità di rendimento, offre argomento, anche attraverso confronti con altri settori della vita pubblica e privata, per proporre una chiarificazione del problema della proroga del mandato con criteri di carattere generale e di intesa fra Associazione e Mandanti.

11° — Gestione sociale delle Agenzie Generali dell'I.N.A. (relatore Zanotti).

Considerate le origini e le cause delle gestioni in coagenzia, se ne rilevano i difetti e le difficoltà che incontrano. Tenuta presente, tuttavia, la necessità in determinati casi di affiancare l'opera dell'Agente Generale con altro elemento di un certo grado, si propone una soluzione che preveda un Agente in posizione subordinata e, in altri casi, un Agente sostituto.

12° — Per il maggior sviluppo delle assicurazioni popolari (relatore Colombo).

Lo scopo della relazione è quello di dimostrare la possibilità di un maggior potenziamento delle assicurazioni popolari, sulla base di quanto già è stato ottenuto dalla Agenzia Generale di Milano. La necessità di una propaganda accurata e razionale, prosegue la relazione, può anche contenersi in costi non eccessivamente elevati adottando un sistema centralizzato, che sarebbe anche di indubbio vantaggio perchè permetterebbe l'utilizzazione di idee e di concetti provenienti da tutti e nell'interesse di tutti.

Ulteriore mezzo di sviluppo, si conclude, dovrebbe essere la parificazione della produzione ordinaria nella « considerazione di valutazione della produzione vita ».

13° — Abolizione della scheda evidenza portafoglio (relatore De Rose).

L'autore propone di studiare la possibilità di eliminare la compilazione materiale del mod. R 21 e l'abolizione della scheda evidenza portafoglio con il relativo scarico degli incassi, illustrando i vantaggi di snellimento amministrativo e di risparmio di tempo e stampati, che ne deriverebbero.

14° — Organizzazione della produzione e liquidazione dei danni nei rami elementari (relatore Montuori).

Considerate le differenze fra l'organizzazione del ramo vita e quella dei rami elementari e la relativa scarsità dei produttori specializzati in questi ultimi l'autore rileva come proprio i rami danni richiedano la massima specializzazione. La soluzione del problema dovrebbe consistere nella istituzione di una scuola o presso la Direzione Generale, il Centro Studi, o presso una grande Agenzia con un tirocinio di lunga portata, secondo un programma che il relatore espone dettagliatamente.

Altro lato del problema è quello delle relazioni che gli Organi centrali debbono mantenere con Enti pubblici, l'alta industria, ecc. come viene fatto da parte delle altre Compagnie di assicurazione.

Ulteriore problema toccato, poi, dal relatore è quello dei concordati e, infine, quello della liquidazione dei danni considerata come arma for-

midabile sia per la conservazione del portafoglio sia per la acquisizione di nuovi contratti.

15° — Cassa Previdenza Agenti Generali (relatore Fantoni).

Il Presidente dell'Associazione, nel quadro dei lavori che il Congresso era chiamato a svolgere, ha tenuto a puntualizzare il problema fondamentale della previdenza degli Agenti Generali, illustrandone le origini e i mezzi che possono essere proposti per le finalità da raggiungere. Un accurato progetto per una riforma a carattere integrativo delle attuali prestazioni è stato, così, sottoposto alla attenzione ed all'esame dei Congressisti, i quali vi hanno dedicato quell'appassionato fervore di studio che l'elevatezza dell'argomento in realtà meritava, permettendo così di orientare definitivamente l'Associazione verso il raggiungimento delle comuni aspirazioni.

16° — Meccanizzazione della contabilità Assitalia (relatore Renzi).

Il relatore espone i risultati dell'esperimento in atto presso la sua Agenzia per la meccanizzazione della contabilità Assitalia, e ne illustra i vantaggi presenti e futuri.

17° — Assicurazione infortuni abbinata agli effetti cambiari (relatore Gabriele).

Il progetto presentato dal relatore ha lo scopo di favorire il credito attraverso la prestazione di una garanzia per i vari casi di infortunio a favore dei sottoscrittori di cambiari per il periodo di durata dell'effetto, illu-

strando con particolari dettagli le modalità e le condizioni di assunzione.

Numerosi partecipanti al Congresso sono intervenuti nelle discussioni che hanno fatto seguito alle singole Relazioni, recando un notevole contributo personale di osservazioni e di proposte. Citiamo, tra gli altri, il Rag. Cesare Bosso, il Dr. Domenico Carrella, il Comm. Dante Chiarini, il Rag. Mario Conterno, il Rag. Enrico Del Sasso, il Dr. Renato De Rose, il Dr. Mino Donati, il Dr. Guido Fallani, il Prof. Giuseppe Fantoni, il Rag. Giuseppe Ferrara, il Comm. G. Vittorio Merendi, il Rag. Aldo Miglioli, il Rag. Alfredo Porciani, il Rag. Giovanni Serafini, il Dr. Fabio Sperati, il Rag. Mario Suppini, il Dr. Osman Trecca, il Comm. Ignazio Tricomi, il Comm. Evaristo Zambelli, il Rag. Camillo Zanotti, ecc. ecc.

Terminate le discussioni, mantenesi tutte su un tono di elevata competenza e di seria ed appassionata analisi degli argomenti, il giorno 10, sempre nei saloni dell'Hotel Europa Palace, ha avuto luogo la cerimonia di chiusura del Congresso.

Alla cerimonia hanno partecipato il rappresentante del Sindaco di Sorrento, avv. Centro, il Direttore dell'Ispettorato Assicurazioni private presso il Ministero dell'Industria e Commercio, Dr. Gra, il Presidente dell'I.N.A., Prof. Roberto Bracco, il Direttore Generale de Le Assicurazioni d'Italia, Dr. Arcidiacono, il Vice Direttore Generale de Le Assicurazioni d'Italia, Dr. Giorgio Bracco, il Capo del Servizio Organizzazione dell'I.N.A., Dr. Orlandi, l'Ispettore Superiore dell'I.N.A., Comm. Desideri Gaveglia, l'Ispettore Regionale de





Durante i lavori congressuali.

Le Assicurazioni d'Italia, Dr. Matera, il Segretario del Direttore Generale de Le Assicurazioni d'Italia, Ing. Romeo e, in rappresentanza del Presidente dell'A.N.A., il Dr. Spizzuoco.

Il Ministro delle Finanze, On. Tremelloni, il Ministro del Tesoro, On. Gava, e il Ministro dell'Industria e Commercio, On. Villabruna, hanno inviato telegrammi augurali e così il Presidente de Le Assicurazioni d'Italia, Ing. Rebecchini, ed il Direttore Generale dell'I.N.A. e Amministratore Delegato delle Assitalia, Dr. Marinelli.

A chiusura dei lavori, dopo alcune significative parole del Dr. Gra, il quale ha tenuto a riconfermare l'interessamento del Governo e in particolare del Ministro dell'Industria e Commercio, alla soluzione dei problemi del settore assicurativo, il Prof. Fantoni ha illustrato ai rappresentanti delle Mandanti i risultati conclusivi del Congresso e gli orientamenti da questo espressi, pronunciando un vibrante, circostanziato discorso.

Dopo aver ringraziato tutti i partecipanti per il qualificato e appassionato apporto dato alle giornate di studio, il Prof. Fantoni ha così proseguito:

abbiamo avuto due fittissime giornate di lavoro intenso e non saprei se siano più degne di ammirazione la passione e la competenza dei relatori o la competenza e la serietà degli interventi nelle discussioni che ne sono seguite. Il Congresso ha dato la dimostrazione che Voi, Signori Dirigenti dell'I.N.A. e delle Assicurazioni d'Italia, avete nella Vostra organizzazione industriale la vera « élite » degli assicuratori italiani, preoccupati sì di mantenere la singola loro posizione personale di preminenza e di dignità nella loro zona di lavoro, ma anche, e dovrei dire prima di tutto, preoccupati di dare interamente la loro esperienza e la loro capacità per creare maggiori fortune alle Mandanti.

Non per nulla questo Congresso fu chiamato di studi.

Affermato che il Congresso è andato al di là dell'immiserimento dei problemi puramente economici, che pure affliggono quasi tutte le Agenzie, l'oratore ha rilevato:

Il Congresso ha puntualizzato gli aspetti più salienti, nei quali si ravvisa un potenziamento industriale dell'Azienda, una sistemazione organica dei collaboratori della produzione, colonna di sostegno delle Agenzie, che deve trovare da una parte solidi plinti di fondazione e dall'altra la garanzia, dopo tanti anni di attività, di una vecchiaia che non sia di miseria e, infine, alcuni fra i tanti mezzi atti a facilitare il lavoro, a renderlo consono alla dinamica delle più moderne esigenze del mercato assicurativo italiano.

Il primo Congresso di studi degli Agenti Generali coincide con il primo anno in cui la Vostra amministrazione, Signor Presidente dello I.N.A., ha avuto l'abilità di portare il conto economico dell'Istituto al pareggio e coincide, Signor Direttore Generale de Le Assicurazioni d'Italia, con il consolidamento ormai definitivo della Vostra e della nostra Società.

Noi siamo particolarmente lieti di queste coincidenze e siamo un tantino orgogliosi di questi Vostri risultati, perchè ci consideriamo un poco le api operaie, che hanno apportato abbondante e buon polline al Vostro alveare.

I risultati del 1953 saranno sicuramente rafforzati nel 1954 e in avvenire, siamo certi, saranno anche sensibilmente migliorati se Voi Vi compiacerete ascoltare la voce dei Vostri Agenti Generali, che non è sempre interessata, come Voi siete inevitabilmente portati a sospettare, e se darete loro i mezzi che essi ritengono indispensabili.

Dopo aver accennato alle questioni connesse col raggiungimento dei limiti di età da parte degli Agenti Generali, l'oratore ha proseguito soffermandosi su quella della Cassa di Previdenza e su quella delle sei grandi Agenzie Generali.

Io so, ha continuato poi il Prof. Fantoni, rivolgendosi al Presidente dell'I.N.A., perchè Lei più volte me lo ha spontaneamente affermato, che è Suo desiderio e Sua intenzione aiutare le piccole Agenzie.

Noi tutti ne siamo particolarmente lieti e confidiamo molto in quegli aiuti che si rendono indispensabili e che hanno bisogno di essere sempre più larghi specie verso quelle Agenzie, alle quali per le depresse condizioni economiche delle popolazio-

ni fra le quali operano, manca del tutto, o quasi, la possibilità di un largo sviluppo dei rami danni, mentre il ramo vita presenta sempre maggiori difficoltà di acquisizione ed anche di conservazione del portafoglio.

Risolva, Signor Presidente, questi nostri problemi; li risolva con la tempestività che ci è necessaria; noi gliene saremo grati e sapremo dimostrarLe sempre più e sempre meglio quanto valga per noi la Sua stima e di quale utilità essa sia per l'Istituto.

Lo dimostreremo con i nostri atti concreti. Taluni di essi, espressione di volontà tenace dell'intesa più cordiale che vorremmo porre fra noi e Voi, sono contenuti nei risultati del nostro Congresso.

Aprite con confidenza, senza timori e senza sospetti, un colloquio di ampio respiro fra le Amministrazioni, fra Lei, Signor Presidente, e gli organi della nostra Associazione: potrete trovare in tale colloquio gli elementi non solo di una duratura, efficace intesa, ma di proficui risultati nell'interesse degli Enti ai quali noi siamo profondamente legati, e per i quali spendiamo gli anni migliori della nostra stessa vita, in un lavoro spesso ingrato, incompreso e irto di sacrifici.

Il Presidente dell'I.N.A. ha quindi rivolto ai Congressisti un breve improvvisato discorso riconfermando la sua stima ed il suo apprezzamento per l'opera degli Agenti Generali, i cui problemi sono da lui seguiti con personale interessamento per una giusta e possibile soluzione.

Voi non siete soltanto i procacciatori degli affari, — ha affermato il Prof. Bracco — Voi siete i collaboratori più vivi, siete il braccio dell'Istituto e siete, pertanto, in grado di darci suggerimenti e rilievi che accetteremo volentieri. Di tutto quanto Voi potrete prospettare noi saremo sempre lieti.

Tanto per dimostrare con i fatti quanto noi si sia desiderosi di questa Vostra collaborazione, ho pregato Orlandi di mettere in movimento quella nostra Commissione mista che è rimasta ferma. E tanto meglio se essa esaminerà e riferirà su questi 17 punti presentati dal Congresso e che mi sembrano tutti interessanti.

Caro Fantoni — ha proseguito il Prof. Bracco — quando si ha la responsabilità di una azienda delle dimensioni dell'I.N.A., Le dico onesta-

mente che c'è sempre bisogno del contributo degli altri, della critica degli altri e quindi la collaborazione di tutti non potrà che essere gradita.

Adesso, se lo volete, ecco un veloce esame, non sui 17 argomenti del Congresso, ma su quei punti che ha messo bene in evidenza il Vostro Presidente.

Avvenire incerto dei singoli, problema della conferma: ci dia atto il Prof. Fantoni che ci siamo dovuti muovere in mezzo a difficoltà notevoli, anzi qualche volta gli abbiamo chiesto aiuto per risolvere situazioni che dovevano essere risolte.

Vi dico che l'Amministrazione ha intenzione di utilizzare al di là dei 65 anni gli Agenti meritevoli che hanno raggiunto questo limite; è diretta chiara la nostra, quella di mantenere gli Agenti che siano tra i più faticosi. Io stesso ho sollecitato i Vostri colleghi e gli Uffici in questa direzione, per non perdere il materiale più prezioso di cui dispone una azienda ed è chiaro che questo materiale umano va tenuto caro. Quindi nessuna incertezza per l'avvenire perchè la famiglia dell'I.N.A. voglio che resti la Vostra famiglia ed il più a lungo possibile.

Cassa di Previdenza: argomento che sta particolarmente a cuore all'amico Fantoni e di cui sentiamo anche noi il peso che ha, con l'interesse che merita. La soluzione del problema è particolarmente delicata per l'I.N.A. ed ha riflessi diretti ed indiretti su situazioni analoghe, come la Cassa di Previdenza per i Produttori, la sistemazione della previdenza e della quiescenza del personale dello I.N.A., il problema della previdenza di quello delle Assitalia e di quello della Fiumeter. Naturalmente ho detto a Fantoni che nel quadro erano considerate anche le diverse posizioni agenziali.

Cari amici, ricordateVi quale è il rapporto fra noi e Voi, che per conto mio è il migliore per un Istituto pubblico, perchè comporta la collaborazione fra Voi privati imprenditori e noi Azienda pubblica. E in questa convinzione siamo lineari e coerenti perchè, nei tempi in cui si discuteva della utilità di tale rapporto, noi sostenemmo sempre la necessità delle gestioni libere.

Circa il problema delle sei grandi agenzie, il Prof. Bracco ha osservato:

Le situazioni agenziali, alle quali Fantoni allude, le conosco, ma Fantoni sa anche quali sono le situazioni giuridiche che ci costringono a questo nostro agire.

Noi siamo affettuosamente dietro a queste grandi Agenzie e siamo sempre pronti a considerarle e siate tranquilli che per le grandi, per le piccole e per le medie c'è sempre la nostra attenzione, ma con la Vostra collaborazione perchè è evidente che l'andamento buono, l'andamento soddisfacente delle Agenzie dell'I.N.A. ed Assitalia gioveranno a tutti, a noi e a Voi, consentirà a noi e a Voi di vedere i problemi con maggior agio, con impostazione più larga e consentirà quella ripresa veloce che ha segnato il pareggio del bilancio 1953 e con il 1954 una ripresa velocissima. Ci saranno quindi anche quelle soddisfazioni cui Voi tendete e mirate.

Passando a considerare il problema della propaganda, il Presidente dell'I.N.A. ha così proseguito:

Fra le altre cose vorremmo intensificare la propaganda e di questo Voi sarete beneficiati: sono ormai in corso di ultimazione tre annuari di categoria (parroci, segretari comunali, ricevitori postali).

Tale iniziativa è destinata a dare a Voi un appoggio utile. E faremo altre cose per la propaganda e la pubblicità: abbiamo in animo di attuare la sistemazione delle sedi provinciali, giacchè circa un terzo delle Agenzie non ha sede propria. Vogliamo quindi spingere gradualmente la nostra organizzazione periferica in modo da poter offrire a Voi una serie di sportelli quasi gratis, dandoVi in uso la sede delle Agenzie.

Sull'andamento della produzione e degli incassi, il Prof. Bracco ha fatto qualche anticipazione, dicendo che:

Per l'I.N.A. ci sono delle prospettive buone, ed il nostro amico dott. Orlandi è soddisfatto dello sviluppo

del lavoro produttivo. Siamo ormai in ottobre e vedo che la percentuale in aumento si mantiene costante; il che mi fa essere certo che resterà tale sino alla fine dell'anno. L'afflusso dei premi segna anch'esso una linea costante e mette in grado gli Agenti dell'I.N.A. di collocarsi fra i migliori nella lista degli assicuratori italiani.

Il Prof. Bracco ha così concluso:

Sono contento di essere con Voi e Vi sono grato per il contributo che avete dato e che andrete a dare. Vi dico che dovete considerarmi un Vostro difensore convinto. Anche se mi trovo nella necessità di una dialettica di interessi talora opposti, io sono un assertore della Vostra attività. Dovete vedere in me un sincero amico per Voi tutti, che desideri mantenere contatti in tutti i settori e quindi anche con Voi. I Vostri giusti, onesti interessi saranno considerati da me sempre nel miglior modo, anche se certe preoccupazioni potevano renderci necessariamente severi.

Siamo sinceramente convinti che questo nostro amichevole scambiarsi di idee ed osservazioni vada a vantaggio di tutti, Agenti ed Istituto.

Vi prometto di mantenere con tutti i contatti migliori. Quando posso vengo nelle Vostre Città, mi immedesimo dei Vostri problemi, se posso Vi do cordialmente una mano e sono convinto che in realtà si apriranno per l'Istituto e per Voi prospettive che diano soddisfazione a Voi, ed all'Istituto la posizione di indiscutibile preminenza che è dell'I.N.A., che deve essere dell'I.N.A. se lavoriamo insieme noi e Voi.

Il Congresso si è sciolto dopo una colazione offerta dall'Associazione a tutti gli intervenuti.



Gli intervenuti seguono attentamente le relazioni del Congresso.

Lettera aperta

Caro produttore,

ci sono delle impazienze alle quali bisogna pur resistere. Il successo non è fatto soltanto di entusiasmo e di impulsi, ma anche di organizzazione e di disciplina, di ricerca metodica e costante del migliore rendimento di lavoro. Dunque, non ci lasceremo indurre dalla tentazione di sfogliare in anticipo i foglietti del calendario da oggi al 31 dicembre, per contare quanti giorni — ancora due mesi buoni all'incirca — ti restano prima di chiudere il ciclo della tua attività produttiva di quest'anno. Ma ti segue lo stesso il nostro affettuoso pensiero, l'incitamento costante a fare di più, facendo meglio, il desiderio sincero che tu possa raggiungere un traguardo ragguardevole, che costituisca per te, nel tuo lavoro, il raggiungimento di una quota brillante e di alta efficienza.

Ma è possibile, questo?, tu potresti anche domandarci ogni volta che abbiamo l'occasione di ritornare su questo argomento. E sarebbe, la tua, una domanda sensata, rispetto alla quale tuttavia facile e persuasiva ci sembra la risposta che ti possiamo dare.

Se tu sfogli le pagine delle tue e nostre «Cronache» tu vedi, infatti, e non solo in questo numero, riportati dati e indici, cifre e fatti relativi all'andamento della economia italiana, dai quali largamente risulta documentata la ulteriore possibilità di penetrazione nel mercato delle assicurazioni sulla vita. Sì, anche noi sappiamo, e qualche volta lo diciamo apertamente, che quello nostro è un mercato arido, un mercato difficile, reso tale da circostanze e congiunture e inclinazioni psicologiche sulle quali non è il caso qui di soffermarsi. Ma un conto è una difficoltà da superare, e un altro una impossibilità contro la quale a nulla può valere predisposizione di mezzi o estremo sforzo di buona volontà. Tu sei d'altronde troppo buon conoscitore dell'ambiente perchè proprio a te si debba fare un discorso del quale non hai affatto bisogno. Dunque, tutto è problema di metodo, di organizzazione del proprio lavoro, è problema di rapporto fra mezzi e ambiente, che una volta risolto non può non dare, deve dare i suoi frutti.

Vorremmo altresì portarti a considerare un altro aspetto della tua attività, che non riguarda più soltanto il modo di vendere quella delicatissima merce che è la sicurezza contro il rischio, che è la previdenza realizzata attraverso il risparmio assicurativo, ma concerne in termini soggettivi la Azienda che produce quella medesima merce, in altri termini, il tuo Istituto, l'I.N.A. Sappiamo, e ci conforta, che tu sei animato a giusto titolo da quello che si chiama lo spirito di corpo, e che alla tua Azienda tu sei e resti fedele, per tutto quell'insieme di ragioni e di circostanze che a un certo momento trascendono le considerazioni di ordine pratico e si fanno bandiera, cioè sentimento ed entusiasmo. Vorremmo perciò azzardare una considerazione, un giudizio, che affidiamo alla tua sensibilità. E precisamente: che nella triplice base di lancio — serietà e fiducia ispirate dalla (tua) Azienda che vende assicurazioni, eguaglianza di valore a parità di ogni altra condizione della merce da te offerta (la polizza nella molteplicità delle sue combinazioni), ed infine, bontà del (tuo) metodo di vendita — tu trovi tutto ciò che occorre per raggiungere ogni giorno, ogni mese, ogni anno, una produzione di alto rendimento e di volume ognora crescente.

Anche qui, le ragioni del mio e del tuo (del nostro) si intrecciano, come vedi, di tutti essendo, in collaborazione reciproca, l'attività che porta a veder vigoreggiare l'Azienda; ma tua in particolare è la raccolta produttiva, tuo quindi il responsabile impegno a questo riguardo.

Ma non ti vogliamo dire di più, nè oltre. Teniamo fiduciosi fermo lo sguardo alla cifra della produzione, che cresce, sicuri, come siamo, che ti troveremo al 31 dicembre su posizioni di ancor più solida e più brillante conquista.

NELLE AGENZIE GENERALI

MOVIMENTI NOMINE DELEGHE

CONEGLIANO — L'effetto della nomina del Dr. Antonio SPILIMBERGO ad Agente generale di Conegliano è stato retrodatato dal 30 luglio al 1° maggio 1954.

FERRARA — Con effetto 2 settembre c. a., il Sig. Giulio MARINI è decaduto dal mandato di Agente Generale per esaurimento del periodo di proroga concessogli oltre i limiti di età. Con pari effetto, la provvisoria Reggenza della Agenzia è stata assunta dal Capo Reparto, Sig. Cesare PERRONI.
L'indirizzo dell'Agenzia è il seguente: Largo Castello, n. 28.

RIETI — Con effetto 6 settembre c. a. il Sig. Ernano FEDI è decaduto dal mandato di Agente Generale per il raggiungimento dei limiti di età.

Con pari effetto, la provvisoria Reggenza dell'Agenzia è stata assunta dall'Ispettore amministrativo, rag. Leone SERAFINI.

VERCELLI — Il nuovo numero telefonico dell'Agenzia è il seguente: 51.19.

VERONA — Il nuovo numero telefonico dell'Agenzia è il seguente: 27538.

NELL'AGENZIA DI TRIESTE

In occasione dell'inaugurazione del corso produttori a Trieste, il 7 ottobre c. a. il Dr. Renzo Bassani ha commemorato, nella sala delle riunioni dell'Agenzia Generale, il ritorno di Trieste sotto la sovranità della madrepatria.

Erano presenti gli Ispettori Pedetti e Di Blasio, il Dr. Picchiotti, tutti gli impiegati e produttori dell'Agenzia.

Con entusiastiche parole il Dr. Bassani ha ricordato l'avvenimento che ha profondamente commosso tutti gli italiani e in particolare i cittadini di Trieste, facendo rilevare come il ritorno di Trieste all'Italia, si armonizzi con quello che è stato sempre il netto atteggiamento dell'Agenzia Generale. Infine, il Dr. Bassani, dopo aver rievocato la situazione dell'Agenzia nell'immediato dopoguerra, ha illustrato gli sforzi fatti per raggiungere l'attuale posizione, spronando tutti i collaboratori a prodigarsi con il massimo impegno per mantenere, anzi superare, nella produzione, il livello raggiunto.



Il Comm. Gonzales presenta al Capo del Servizio Organizzazione i dati riguardanti la produzione.

L'11 settembre il Dott. Orlandi, Capo del Servizio Organizzazione dell'Istituto, accompagnato dall'Ispettore Regionale, Dott. Gallo, e dallo Ispettore Tecnico, Prof. Dott. Di Tullio, è ricevuto dal Comm. Gonzales e dall'Agente Generale di Firenze, Comm. Chiarini, ha effettuato una visita alla Città.

La partecipazione dell'Agenzia di Prato al "Settembre Pratese",

L'Agenzia Generale di Prato, di recente costituzione, allo scopo di potenziare maggiormente la propria attività produttiva e di divulgare sempre più la conoscenza del nostro Istituto, ha desiderato partecipare alle varie manifestazioni che sono state indette dal «Settembre Pratese».

Un signorile stand ha, quindi, allestito alla II mostra dell'I.C.A. (Industria, Commercio, Artigianato); stand che è stato visitato da un gran numero di persone.

Ancora in occasione del «Settembre Pratese» è stata allestita la «II mostra dei lavori eseguiti nelle Botteghe Artigiane».

A tale manifestazione l'Agenzia Generale dell'I.N.A. di Prato ha anche partecipato con

l'offerta di quattro medaglie d'argento che la Associazione mandamentale dell'Artigianato di Prato ha assegnato agli allievi più meritevoli della Scuola d'Arti e Mestieri «Leonardo da Vinci».

Sempre nel quadro delle manifestazioni del «Settembre Pratese» ha avuto luogo il giorno 26 settembre 1954 il «Gran Premio Valstar» X coppa città di Prato - prova unica ciclistica per il campionato italiano dei dilettanti.

L'Agenzia Generale ha offerto una coppa «I.N.A.-Sport» che è stata consegnata dal Titolare, Comm. Gonzales, al corridore Alberto Mannelli, risultato primo arrivato fra i partecipanti del mandamento di Prato.



Il Comm. Gonzales consegna la coppa «I.N.A.-SPORT» al corridore pratese Alberto Mannelli.



Il Capo del Servizio Organizzazione fra i collaboratori dell'Agenzia Generale di Prato.



La coppa I.N.A.-SPORT offerta dall'Agenzia di Prato.



La medaglia offerta ai migliori espositori delle Botteghe Artigiane.

Accolto dai collaboratori, si è trattenuto lungamente nei locali dell'Agenzia Generale dove il Comm. Gonzales gli ha rivolto parole di benvenuto e di ringraziamento e gli ha presentato - quale omaggio personale - una particolare messe di produzione raccolta nella prima decade del mese.

Il Capo del Servizio Organizzazione, visibilmente compiaciuto, nell'esprimere il suo caldo elogio al Comm. Gonzales ed a tutti i componenti della organizzazione agenziale per i lusinghieri risultati raggiunti in breve periodo di tempo, ha manifestato il suo consenso per

le nuove prospettive di lavoro nell'industria cittadina toscana, ponendo in particolare rilievo la utilità dell'adozione di nuovi sistemi di propaganda per la crescente penetrazione della previdenza assicurativa nelle varie classi sociali.

A conclusione della riunione, il Titolare dell'Ispettorato Regionale, Dott. Gallo, ha intrattenuto il Capo del Servizio su alcune questioni

locali e sui lavori in corso per il nuovo palazzo dell'I.N.A. nella Città di Prato.

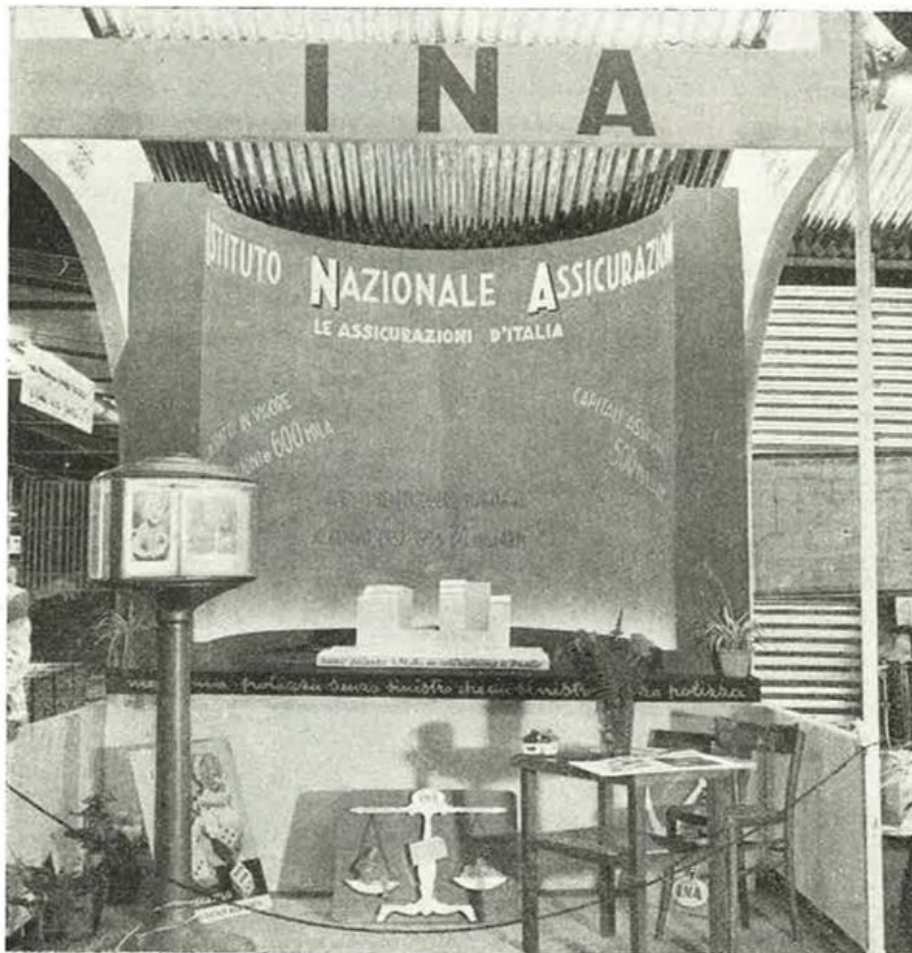
Successivamente, il Dott. Orlandi ed i partecipanti, ricevuti dal Presidente, Sig. Palombo, hanno visitato la mostra dell'I.C.A.

E' stata compiuta, poi, la visita alla mostra « Botteghe Artigiane Pratesi »; ha accompagnato gli ospiti il Segretario Generale delle « Botteghe », Dott. Gacci.

La consegna della Medaglia d'Oro "Lavoro e Fedeltà" all'Agente Generale di Reggio Emilia



Parla l'Agente Generale di Reggio Emilia.



Il padiglione dell'I.N.A. alla Mostra Industria, Commercio e Artigianato di Prato.

Il giorno 26 settembre u.s. ha avuto luogo, in Reggio Emilia, la cerimonia per la consegna della Medaglia d'oro « Lavoro e Fedeltà » all'Agente Generale, Comm. Quaglia.

Alla cerimonia, svoltasi nei locali dell'Agenzia, oltre alle Autorità cittadine, agli esponenti delle Banche locali ed ai rappresentanti della stampa, sono intervenuti il Titolare dell'Ispettorato dell'Emilia Gr. Uff. Petruolo, l'Ispettore Principale de « Le Assicurazioni d'Italia » Rag. Bernasconi, in rappresentanza dell'Ispettore Centrale Cav. Uff. Ioele, il Dr. Richard della Direzione Generale, il 1° Ispettore di Zona Rag. Patriarca, gli Agenti Generali dell'Emilia e tutto il personale produttivo ed amministrativo dell'Agenzia Generale.

Il Gr. Uff. Petruolo, nel dirsi lieto per l'incarico ricevuto di consegnare l'ambito riconoscimento, letti i telegrammi espressamente inviati dal Presidente e dal Direttore Generale dell'Istituto, con parole commosse ha porto anche il saluto ed il grazie dell'Amministrazione al Comm. Quaglia, il quale, per ragioni di salute, aveva deciso di rassegnare il proprio mandato con la fine del mese.

Il Dr. Richard, a nome del Capo dell'Organizzazione, chiamato nello stesso giorno ad



Il discorso dell'Ispettore Gr. Uff. Petruolo.

un congresso in Venezia, ha rivolto al Comm. Quaglia parole di vivo elogio per l'attività svolta, dicendosi certo della continuità della sua collaborazione.

Il Comm. Mastropietro, subentrante nella gestione dell'Agenzia, pure presente alla cerimonia, ha rivolto un cordiale saluto al suo predecessore.

Ha preso poi la parola il Comm. Quaglia, il quale, visibilmente commosso, ha ringraziato tutti i presenti per le manifestazioni di af-

fetto e di stima ricevute, e con l'abbracciare uno dei suoi più fedeli e vecchi collaboratori, ha dato un ideale saluto all'organizzazione dell'Agenzia, esortandola a continuare nello sviluppo del lavoro col nuovo Agente Generale.

In un pranzo offerto ai convenuti dal Comm. Quaglia, al brindisi, gli Agenti Generali dell'Emilia hanno offerto un ricordo personale al loro valoroso collega.

L'INAUGURAZIONE DELL'AGENZIA PRINCIPALE DI LEGNAGO

Il giorno 23 settembre, presenti le Autorità cittadine, un folto stuolo di assicurati, l'Ispettore Compartmentale dell'I.N.A. Dott. Sabattini e l'Ispettore Principale delle Assitalia Comm. Magaldi, sono stati inaugurati i rinnovati locali dell'Agenzia Principale di Legnago, il popoloso ed importante centro del Basso Veronese.

Dopo la benedizione impartita dall'Arciprete, l'Agente Generale Dott. Sperati ha ringraziato gli intervenuti dicendosi certo che, per la faticosa opera del nuovo Agente Principale, Sig. Mario Giarola, l'I.N.A. e le Assitalia avranno modo di rafforzare in Legnago la loro già salda posizione di preminenza.

L'Ispettore Compartmentale Dott. Sabattini, nel porgere il saluto e l'augurio della Direzione Generale dell'I.N.A., ha voluto esprimere il suo personale compiacimento per la decorosa sede e per le buone promesse che la attività del Sig. Giarola, sin dal suo inizio, ha lasciato intravedere per il futuro.

Parole di augurio sono state anche pronunciate dal Cav. Bronzato, in rappresentanza del Sindaco, dal Dott. Vicentini, assessore provinciale, e dal Col. Gramatica, Presidente della Sezione dei Combattenti e Reduci.

In un'atmosfera di vivissima cordialità è stato, quindi, offerto ai presenti, tra i quali, al completo, i componenti dell'organizzazione produttiva dell'Agenzia Generale di Verona, un signorile rinfresco.

Agli intervenuti sono state distribuite le note pubblicazioni « Prevedere », « Donare » e « Inchiesta su alcune opinioni personali ».

L'Agenzia di Modena alla gita-premio annuale offerta dall'Agente Generale, Comm. D. N. Pesavento



Il gruppo dei partecipanti alla gita.

Nel pomeriggio di sabato 2 ottobre u. s. una lieta comitiva, composta dal personale tutto dell'Agenzia Generale di Modena, a bordo di un veloce e comodo autopullman, partiva alla volta del Lago Maggiore, meta della gita-premio annuale offerta al proprio personale amministrativo e produttivo dall'Agente Generale, Comm. N. D. Pesavento.

Il ruolino di marcia recava un itinerario quanto mai suggestivo: da Modena a Milano e di qui, dopo una breve sosta, partenza per Baveno ove hanno avuto luogo, all'Hotel Beau Rivage, la cena ed il pernottamento.

I partecipanti che sommano ad oltre cinquanta, l'atmosfera gioiosa, la cena buona, il tempo favorevole, il lago sempre così splendido, tutto ha contribuito a concludere, nel migliore dei modi e con una buona notte di riposo, questa prima parte della gita.

La mattinata della domenica è stata dedicata alla visita delle Isole Borromeo e delle magnifiche località rivierasche di Intra e Pallanza, mentre per il pranzo la comitiva si è trovata nuovamente riunita a Baveno.

E' stato in questa occasione che l'Agente Locale, Sig. Amici, ha espresso, in un applaudito discorso, il caldo ringraziamento al Comm. Pesavento da parte di tutti i gittanti, nonché l'affermazione del comune intendimento di operare per il sempre maggiore potenziamento del grande Ente assicuratore e di impegnare tutta l'organizzazione affinché con il lavoro di ciascuno, sotto la valorosa guida dell'Agente Generale, l'Agenzia di Modena continui la sua tradizione di Agenzia tra le

migliori d'Italia, sia per la perfetta amministrazione sia per il costante incremento della produzione.

La bella gita che, dopo nuove soste a Stresa ed a Milano, si concludeva col ritorno a Modena nella tarda serata, ha lasciato in tutti i partecipanti il più grato ricordo.



L'interno della nuova Agenzia.



Il gruppo degli intervenuti alla inaugurazione, con l'Ispettore Dr. Sabattini e l'Agente Generale Dr. Sperati.

LA CELEBRAZIONE DEL "DIA DEL SEGURO"



Un aspetto del Santuario di Nostra Signora del Perpetuo Soccorso durante la Messa solenne in occasione della celebrazione del «Dia del Seguro».

MADRID, Settembre 1954. — La celebrazione del «Dia del Seguro» è andata aumentando d'importanza di anno in anno, sino a raggiungere, tanto nel settore tecnico, quanto presso il pubblico, un carattere nazionale e di straordinario interesse.

Anche qui, come in altre Nazioni, sono parecchie le celebrazioni a data fissa, tese a mettere in rilievo questo o quel settore dell'attività nazionale: «La Giornata del Tessile» — «La Giornata del Risparmio» — ecc. che coincidono quasi sempre con la ricorrenza di una festività religiosa prestabilita. Ma la «Giornata del Seguro» merita di essere illustrata ed esaminata con attenzione in quanto, guidata con competenza e con intelligenza non solo dall'autorità competente ma anche dai grandi gruppi assicuratori del Paese, è riuscita ad imporsi sulle altre manifestazioni del genere.

Riunito un fondo spese comuni, nel quale ciascuna Compagnia operante nel mercato partecipa in proporzione ai propri premi, il settore assicurativo spagnolo è già riuscito ad ottenere dei risultati che riassumeremo come appresso:

— Organizzazione delle manifestazioni a cura di un Comitato Centrale nel quale sono rappresentati gli organi del Sindicato Nacional del Seguro e le principali Compagnie.

— Manifestazioni, nei principali capoluoghi di regione, a cura di Commissioni Regionali.

— Distribuzione di polizze gratuite, liberate dal pagamento dei premi, a bimbi poveri, nati nel «Dia del Seguro» dell'anno precedente.

— Concorsi tra funzionari della Dirección General de Seguros su temi relativi ad argomenti tecnici delle Assicurazioni.

— Concorso fra riviste finanziarie su tema libero, semprechè si riferisca a problemi delle Assicurazioni private.

— Campagna di propaganda sulla stampa quotidiana e periodica, nonchè attraverso la radio, con gara a premi per il migliore articolo e per la migliore trasmissione (vi sono in Spagna più circuiti radio).

— Conferenze pubbliche rivolte a settori prescelti delle attività cittadine ed agricole.

— Stampa e divulgazione — attraverso pubblicazioni speciali di opuscoli e volantini — dei lavori premiati dai concorsi sopra specificati.

— Distribuzione in forma ufficiale delle onorificenze «al merito del Seguro» o dei «Preñi» in denaro ai vincitori delle gare, tanto in Madrid quanto nelle capitali regionali.

— Banchetti di gala che riuniscono i rappresentanti governativi e i dirigenti delle Imprese; nonchè altre «Tavolate di categoria» fra dipendenti di una stessa Impresa o di più Imprese.

Non mancano, infine, conferenze autorevoli tenute dagli esponenti delle principali Imprese nell'Aula Magna di talune delle più note Università spagnole: Madrid, Barcellona, Valencia ecc. con il fine di valorizzare il principio assicurativo nei suoi vari aspetti e quindi di attirare l'attenzione della parte più colta e più responsabile della società spagnola sulle funzioni dell'assicurazione e sulla importanza di essa — oltrechè su ciascun individuo — nella vita economica e finanziaria del Paese.

L'iniziativa è senza dubbio felice per il coordinamento delle forme divulgative e degli sforzi propagandistici tendenti a raggiungere risultati di persuasione sulle masse e sui singoli.



Personalità e funzionari del Ministero delle Finanze, Presidenti e Direttori delle principali compagnie di assicurazione assistono alla cerimonia religiosa.

L'Agenzia Generale di Cuneo alla Fiera delle Valli

Un numero unico e un originale concorso

Tra il mese di luglio ed il mese di agosto ha avuto svolgimento una originale e complessa esposizione dei prodotti e dei servizi piemontesi attraverso una nuova manifestazione fieristica italiana, ideata e realizzata dalla città di Cuneo sotto il nome di « Fiera delle Valli ». La prima edizione ha avuto un vero successo con i suoi 116 espositori e con le varie iniziative artistiche, sportive e di richiamo che l'hanno accompagnata. Quel che ha colpito è stato l'impegno che organizzatori e partecipanti hanno posto per la riuscita della Fiera, con gli ottimi risultati dimostrati dal concorso del pubblico e dagli sviluppi industriali e commerciali che ne sono scaturiti.

Per l'occasione la nostra Agenzia Generale ha pubblicato un numero unico per il quale ha dettato la prefazione il Presidente dell'I.N.A. Fascicolo e prefazione sono stati letti con interesse e la stampa di Cuneo vi ha dedicato una compiaciuta attenzione.



L'On. Quarello ed il Prefetto di Cuneo in visita allo stand I.N.A.

Il numero unico è così servito a popolarizzare la attività dell'I.N.A. ed a richiamare l'attenzione sulla partecipazione dell'Agenzia Generale alla Fiera con un proprio stand.

Nel giorno della inaugurazione, il Sottosegretario On. Quarello ed il Prefetto di Cuneo hanno sostato dinanzi allo stand, con l'interesse che può rilevarsi dalla foto dell'inaugurazione, che pubblichiamo insieme alle altre che riproducono lo sviluppo e l'allestimento dello stand stesso.

Dal momento che l'assicurazione si rende necessaria ad ogni fatto della nostra vita, perchè non studiare il modo di farla riuscire familiare agli interessati che ancora la trascurano?

Il « racconto » è un mezzo di facile avvicinamento al pubblico, è un elemento a lui gradito e familiare: perchè non far passare per il suo tramite l'allusione ed il suggerimento assicurativi? L'Agenzia Generale di Cuneo si è posta la domanda e, trovandola logica, si è anche posta al-

l'opera per darle positiva risposta. Ha, quindi, bandito nella Provincia di Cuneo, che come è noto è la più estesa Provincia d'Italia, un concorso fornito di apprezzabili premi in numero di 35, che andranno ad altrettanti vincitori del concorso per la narrazione di un episodio che dimostri l'efficacia e la necessità della Previdenza Assicurativa.

Magari la nostra attività, vista tante volte con pregiudizievole distrazione, trovasse delle persone che sapessero aprirle la via di un così facile e gradevole accesso!

E' una via, comunque, che non va obliata ed attendiamo con interesse i risultati del concorso indetto dall'Agenzia Generale cuneense, sui quali il verdetto definitivo verrà emesso da qualificata Commissione non oltre il 24 dicembre di quest'anno.

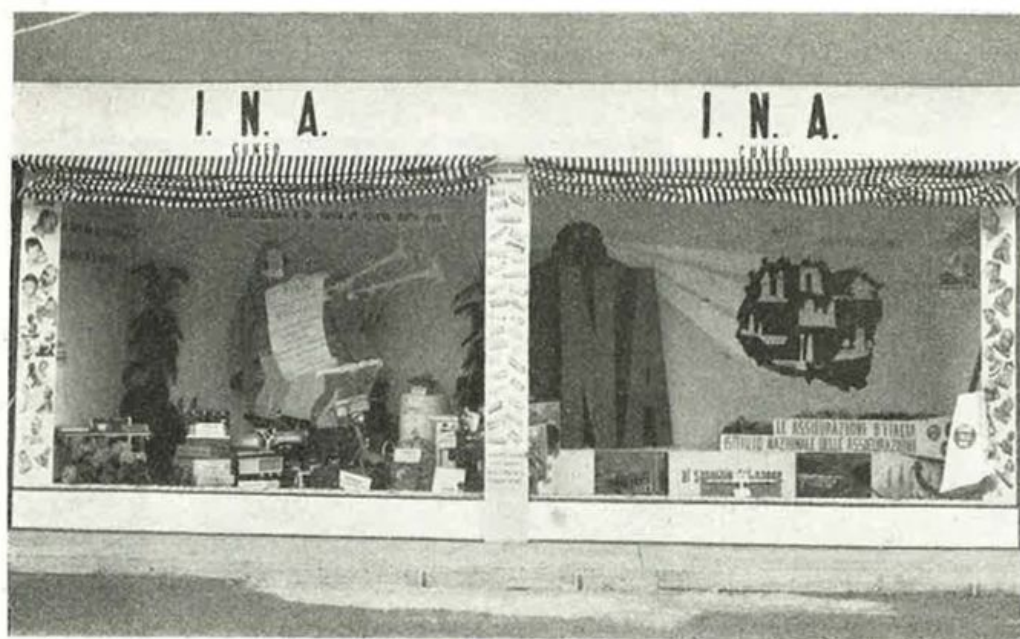
ALCUNE INIZIATIVE PUBBLICITARIE DELLE AGENZIE DI ALESSANDRIA E TRENTO

L'Agenzia Generale di Alessandria ha voluto mantenere vivi i fecondi contatti con la scuola, curando per l'inizio dell'anno scolastico la stampa di un Diario da destinare ad omaggio per gli alunni e le loro famiglie.

L'U.V.I. ed il C.O.N.I. hanno indetto il 3 ottobre a Ticineto la corsa ciclistica riservata alla Categoria allievi.

Nel programma pubblicato per lo svolgimento della gara, l'Agenzia Generale di Alessandria ha fatto stampare un'ampia pagina pubblicitaria dei servizi previdenziali dell'I.N.A. e delle Assicurazioni d'Italia.

Nel numero unico pubblicato dall'Automobil Club di Trento per la VIII edizione della gara automobilistica di gran turismo « Stella Alpina », l'Agenzia Generale, con una pagina pubblicitaria illustrata, ha ricordato l'assistenza assicurativa che I.N.A. e le Assitalia pongono a disposizione di tutti.



Lo stand allestito dall'Agenzia Generale di Cuneo alla « Fiera delle Valli ».

Vetrinette propagandistiche delle Agenzie a Trapani e Novara

L'idea madre che ha mosso l'Amministrazione ad indire il Concorso vetrine, l'opportunità cioè di avvalersi, anche a vantaggio del

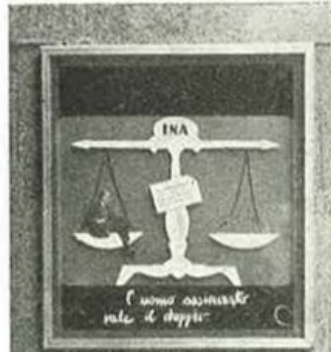
servizio assicurativo, dello sperimentato sistema di esporre dalle vetrine dei luoghi di vendita all'attenzione del pubblico i prodotti ed i servizi che possono interessarlo, sta entrando nel-

le abitudini dell'azione propagandistica della nostra organizzazione produttiva. Ce lo mostrano questa volta:

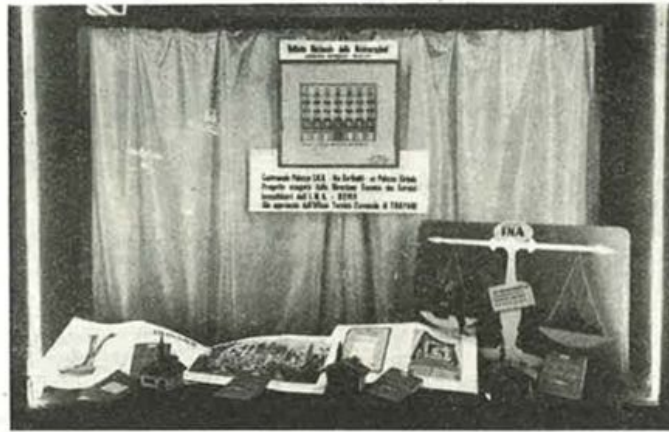
L'Agenzia Generale di TRAPANI che, in una ve-

trina gentilmente concessa dal locale Ente Provinciale per il Turismo, ha voluto dar risalto agli occhi dei concittadini all'intervento edilizio dell'Istituto nella città di Trapani mediante la costruzione del palazzo visibile nel progetto. La vetrina associa questo aspetto della presenza dell'I.N.A. nella vita cittadina con la propaganda a favore della previdenza i cui benefici l'Istituto diffonde «in loco» per mezzo della sua Rappresentanza;

L'Agenzia Generale di NOVARA che, sotto il porticato del palazzo dello I.N.A. nella città, ha applicato quattro vetrinette nelle quali alcuni fondamentali aspetti della protezione assicurativa esercitata dal Gruppo I.N.A. sono messi in evidenza.



Le quattro vetrinette propagandistiche dell'Agenzia Generale di Novara.



L'allestimento della vetrina dell'Agenzia Generale di Trapani.

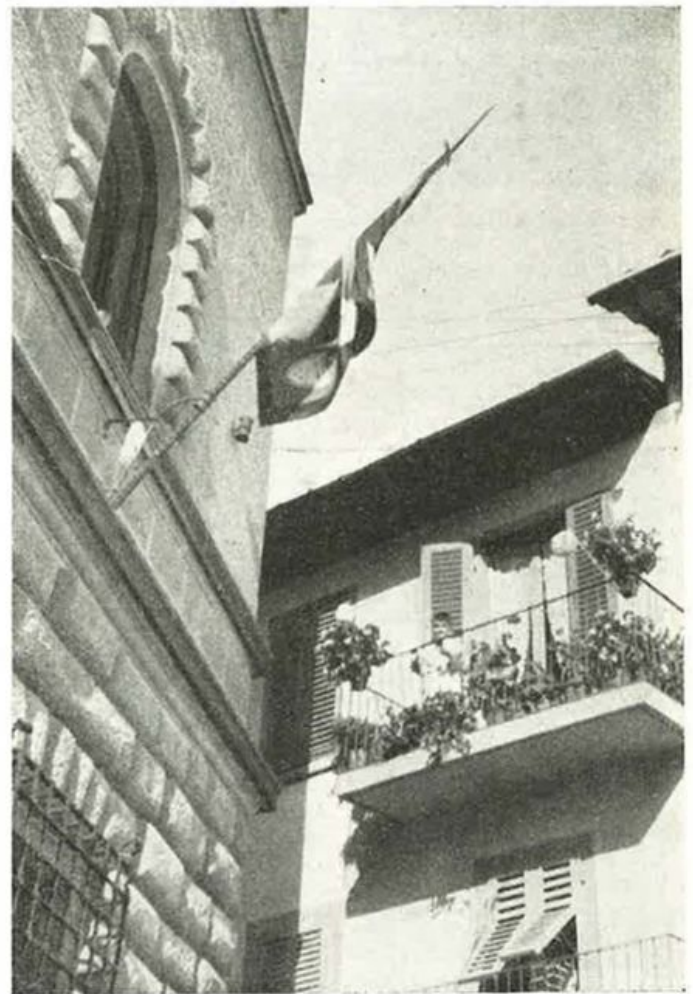
Mostra dei balconi fioriti a Greve in Chianti

Alla presenza del Rappresentante del Prefetto, dei Sindaci dei vicini Comuni e di altre personalità, ha avuto luogo a Greve in Chianti la tradizionale sagra dell'uva.

L'afflusso del pubblico è stato notevole, anche per la buona rete stradale che collega Greve a Firenze, così che molto entusiasmo ha accompagnato il corteo storico e la sfilata dei carri allegorici e intonati alla vendemmia.

Caratteristica espressione della giornata è la gara dei balconi fioriti, che dà gentilezza e colore alla festività, ed alla quale prende parte tutto il paese. L'Agenzia Generale di Firenze ha offerto il primo premio per la gara, rappresentato da una medaglia d'oro che è stata consegnata personalmente dal Sindaco alla famiglia che ha preparato il balcone vincente.

Alla manifestazione ed al ricevimento in Comune erano presenti anche l'Agente Generale ed alcuni collaboratori dell'Agenzia.



Il Balcone premiato con la medaglia d'oro offerta dall'Agenzia Generale di Firenze.

Gimkana automobilistica a Busalla



Il giorno 11 settembre a BUSALLA (Genova) in località Scarsola si è svolta una riuscitissima Gimkana automobilistica notturna, organizzata in modo im-

peccabile dalla « PRO-LOCO » e dalla A.C.I. Provinciale.

Le gare delle tre categorie si sono svolte in una cornice di folto pubblico e sono state veramente interessanti sia dal lato spettacolare sia per i tempi ottenuti.

L'Agenzia Generale di Chiavari aveva messo in palio una magnifica coppa d'argento.

Alla fine della manifestazione, nel salone del Municipio ha avuto luogo la premiazione dei vincitori, presenti il Sindaco Dr. Costaguta, nostro assicurato in tutti i rami, il Vice Sindaco Sig. Emilio Repetto, nostro Agente Locale e folto pubblico di partecipanti della provincia e di Genova accompagnati da molte gentili Signore. Dopo brevi parole di circostanza dette dal Sindaco, ha avuto luogo la premiazione seguita poi da un rinfresco. La coppa I.N.A. è stata vinta dal Sig. Giacomo CAVO di Busalla (assicurato con la I.N.A.), classificatosi 1° della categoria B.

Da notare che anche il vincitore assoluto, Sig. Mario FACCHINETTI, ed il vincitore della categoria A, Sig. BUSI Guido (categoria nella quale ha partecipato anche il nostro Agente Generale) sono nostri assicurati.

Una bella manifestazione, quindi, di Sport abbinato alla Previdenza.

Corsa ciclistica a Panzano in Chianti

Organizzata dal Gruppo Sportivo Gallo, ha avuto luogo a Panzano in Chianti la corsa ciclistica « X Giro del Chianti Classico » riservata agli allievi dell'U.V.I., del C.I.S. e dell'U.I.S.P.

Fra i premi messi in palio figuravano quelli più vistosi in danaro offerti dalla nostra Agenzia Generale di Firenze.

La gara si è svolta sul seguente percorso: Panzano, Greve, Testi, Panzano, Le Barone, Panzano.

La corsa è stata seguita da due macchine dell'Agenzia Generale di Firenze recanti vistosi striscioni di propaganda I.N.A.



Le coppe vinte dalla squadra di pallacanestro di Taranto.

Vittorie della Cestistica INA - Taranto

Abbiamo recentemente parlato dei successi conseguiti dalla squadra di Pallacanestro, organizzata dall'Agenzia Generale di Taranto.

I successi si sono concretati in numerosi premi, vinti nelle competizioni disputate nelle successive stagioni sportive. Siamo lieti di pubblicare la fotografia dei trofei che la Squadra ha conseguito, tra cui ultimi la coppa destinata dall'Amministrazione provinciale di Taranto alla 1ª classificata nel V torneo Ferragosto sportivo, disputato dal 21 al 23 agosto di quest'anno.

Manifestazioni a Lanciano e a Villa Caldari

L'Agenzia Generale di Chieti ha preso parte anche quest'anno alle manifestazioni che si svolgono a Lanciano in onore della Madonna del Ponte.

Audizioni musicali, illuminazioni, fuochi d'artificio e manifestazioni sportive varie hanno avuto luogo nei giorni della festività.

All'ippodromo di Villa delle Rose, le corse al galoppo hanno richiamato molta folla. Alla presenza degli On. li Spataro e Cotellesca, del Prefetto, del Questore e del Sindaco di Chieti sono stati disputati i vari premi, tra cui quello intitolato all'Istituto Nazionale delle Assicurazioni dalla nostra Agenzia Generale.

In occasione delle feste di S. Zefferino e S. Rocco a Villa Caldari, ridente centro che trovasi nelle vicinanze di Ortona, si è disputata il 27 agosto una gara ciclistica denominata « Gran premio Villa Caldari ».

La competizione, riservata ai dilettanti di I e II categoria, era dotata di ricchi premi in danaro oltre che della bella coppa d'argento I.N.A.-SPORT offerta dall'Agente Generale dell'I.N.A. in Chieti destinata alla Società avente il maggior numero di arrivati nei primi cinque.

La stampa, rappresentata dai quotidiani Stadio, Il Messaggero e Corriere dello Sport, ha dato ampio risalto al gesto sportivo del nostro Agente Generale Sig. Romanini Romano, prima e dopo lo svolgimento della predetta gara.

TORNEO NOTTURNO DI BOCCIE A SAVONA

Su proposta dell'Agenzia Generale di Savona, la Direzione Generale ha messo a disposizione del Gruppo Bocciofilo « La Familiare » di Savona una coppa d'argento I.N.A.-SPORT in occasione del 1° Torneo notturno a squadre per la disputa della 1ª Coppa Biennale non consecutiva.

La predetta Agenzia Generale ha inoltre messo in palio 4 medaglie d'oro e 4 polizze infortuni extra lavoro con la prima annualità pagata.

Alla simpatica manifestazione ha arriso il più lusinghiero successo, che la stampa sportiva locale non ha mancato di mettere nella giusta evidenza.



La coppa in palio per la gara bocciofila.



Gli sportivi bocciofilii riuniti per la consegna della coppa.

V Campionato italiano di Atletica Leggera tra ferrovieri

Nei giorni 11 e 12 settembre si è svolto ad Ascoli Piceno il quinto Campionato italiano di atletica leggera fra ferrovieri e figli di ferrovieri. Le prove atletiche hanno avuto luogo nello stadio comunale « Ferruccio Squarcia », nel quale è convenuto un pubblico numeroso ad assistere alla manifestazione. Tra i premi messi in palio è stata molto ammirata la grande coppa tipo Tevere, della altezza di cm. 41, donata dalla Agenzia Generale di Ascoli Piceno. Altro notevole premio offerto dall'Agenzia è stato un orologio da tavolo recante sul quadrante la scritta « I.N.A. - Ascoli Piceno ». L'Agente Generale, Rag. Enrico Del Sasso, è stato compreso nel Comitato d'Onore, del quale facevano parte, tra gli altri, il Ministro dei Trasporti On. Bernardo Mattarella, il Sen. Umberto Tupini, gli Onn. Umberto Delle Fave, Amor Tartufoli, Renato Tozzi Condivi e Danilo De Cocci, l'Ing. Giovanni Di Raimondo, Direttore Generale delle Ferrovie, il Prof. Nicola Laloni, Vice Direttore Generale, il Prefetto Dott. Lino Cappellini, il Sindaco Avv. Serafino Orlini, il Presidente della Deputa-

zione Provinciale Dott. Antonio Feriozzi, il Questore Dr. Mario Tucci. Per l'offerta della Coppa I.N.A., il Capo dell'Ufficio Centrale del Dopolavoro ferroviario ed il Capo Compartimento delle Ferrovie di Ancona hanno rivolto per lettera al Rag. Del Sasso il ringraziamento dell'Amministrazione.



La coppa offerta per il campionato dei Ferroviari.



Gli atleti della Squadra, tra i quali i Titolari dell'Agenzia di Città.

ATTIVITA' DELLA SQUADRA DI CALCIO U. S. Agenzia di città N. 1 I. N. A. Torino

Nel numero di luglio-agosto 1953 di « Cronache dell'I.N.A. » pubblichiamo la foto della squadra calcistica dell'Agenzia Generale di Torino, che, istituita fin dal 1951, si è sempre battuta con successo in difesa dei colori dello Istituto. La squadra, affidata alle cure dei Titolari dell'Agenzia di Città n.º 1, Sig. Vigliano e Dr. Costa, ha definitivamente conquistato la coppa biennale messa in palio dalla Banca Popolare di Novara per i vincitori del Torneo « Banche e Compagnie di Assicurazione della città di Torino ».

Precedendo nel suo fervore, al quale auguriamo un mantenimento sempre più sicuro e sperimentato nei futuri allori, la Squadra si è classificata al 2º posto del campionato « Seniores » del Centro Sportivo Italiano, che ha veduto la partecipazione di 16 squa-

dre composte di giocatori di elevata tecnica e combattività nel corso della stagione 1953-54.

Questa efficienza della Squadra deve alla passione e allo spirito di sacrificio dei componenti, tra i quali si vedono spesso gli stessi dirigenti Vigliano e Costa i quali, ben conosciuti nel mondo sportivo piemontese, non esitano a sostenere la squadra in molte occasioni non soltanto con la loro guida tecnica, ma con la loro personale partecipazione.

Qui pubblichiamo la foto della cerimonia del 3 ottobre a Torino nel corso della quale l'On. Avv. Giovanni Bovetti ha consegnato la Coppa « Banche e Compagnie di assicurazioni di Torino » al Presidente della Squadra I.N.A. Sig. Nino Vigliano, ed una recente fotografia della Squadra stessa.

GARA VESPISTICA A PORDENONE

Il 29 agosto scorso ha avuto ottima riuscita la gara vespistica di velocità organizzata dal Vespa Club di Pordenone, con il patrocinio del « Messaggero Veneto ».

Seitantesette concorrenti, affluiti a Pordenone da tutte le città d'Italia, hanno preso il via per questa interessante competizione che si è andata per le belle strade di cinque province venete. Non poteva mancare a così importante gara la partecipazione dell'I.N.A.: lo Agente Generale di Pordenone, Comm. Pedrazzoli, che faceva parte del Comitato d'onore, si è attivamente prodigato per l'ottima riuscita di essa ed ha offerto, a nome dell'Agenzia Generale, una artistica coppa, che è stata assegnata alla squadra quarta classificata. Una squadra di tre corridori dell'Agenzia di Pordenone ha poi partecipato alla gara, classificandosi all'8º posto e vincendo la cop-



La coppa vinta dalla squadra I.N.A.



La squadra I.N.A. con il Titolare dell'Agenzia di Pordenone prima della partenza.



L'On. Bovetti consegna la Coppa biennale « Banche e Compagnie di Assicurazione città di Torino » al Sig. Vigliano.

pa offerta dall'Ente provinciale del Turismo di Udine.

Hanno contribuito alla organizzazione della gara anche le Agenzie di Belluno, Conegliano, Gorizia, Treviso, Udine e Vicenza.



La Coppa offerta dall'Agenzia di Pordenone.

COME VENDO LA MIA MERCE

Il Sig. Bruno Gorini Ispettore di produzione presso l'Agenzia Generale di Verona, di cui pubblichiamo nel numero precedente di «Cronache» le sue esperienze su «L'arte di assicurare», indirizza ora, per nostro tramite, questa lettera ai suoi colleghi produttori.

Caro collega produttore,

questa mia lettera ha un solo scopo: cercare di migliorare, se possibile, il ritmo produttivo nel Tuo interesse e in quello dell'Ente. Sarebbe oltremodo utile che noi produttori avessimo un periodico scambio di idee, ma questo, all'atto pratico, è impossibile.

Ti faccio presente che da venti anni faccio il produttore nel Ramo Assicurazioni Ordinarie con risultati abbastanza brillanti; in poche parole, sono innamorato della mia professione, sono fiero di servire l'I.N.A. e per riflesso l'economia nazionale.

«Sento» e sono «convinto» che la sottoscrizione di una polizza sulla vita è quanto di più saggio un individuo possa fare. Contro il versamento di poche lirette al giorno l'assicurazione gli dà un benessere, una tranquillità per sé e per i suoi cari non indifferente. Se tu puoi ottenere questa convinzione, ti affermo, certo di non sbagliare, che l'affare per il 50% l'hai già concluso!

Io preferisco una forma di assicurazione «CAPITALE E RENDITA 6%». La miglior clientela la gradisce moltissimo, perché alla fine della durata contrattuale essa dà la possibilità all'assicurato di scegliere quattro combinazioni molto simpatiche e questa caratteristica la rende nuova, gradevole, ben accetta, è ottima per la trasformazione dei vecchi contratti, è ottima per i liberi professionisti (medici, avvocati, ingegneri, notai, commercialisti), è ottima per i commercianti, è ottima per gli industriali.

Un'altra cosa ti raccomando: cerca di illustrare al cliente l'affare con pignoleria, con meticolosità, con il massimo scrupolo; oltre a quel contratto già fatto avrai in lui il miglior segnalatore che tu possa credere; **una parola detta da un assicurato all'amico val più di cento dette da noi!**

Certo che mi ascolterai attentamente, ti faccio i migliori auguri.

★

Ed ecco quanto ci scrive il Sig. Pastorino Mino, Agente locale di Masone, sulle sue esperienze nel campo della produzione.

... Masone è un paese, oltre il Turchino, di 5000 anime, ove mai vi fu un agente locale I.N.A. Conseguentemente, essendo inoltre un terreno restio all'assicurazione è anche poco seminato per coglierne i frutti. Comunque qualcosa, piano, piano, riesco a portare a buon fine, avendo iniziato con le più qualificate persone, che servono da

specchio per le più popolari.

Lo lavoro sulle conoscenze in loco ed anche nella grande Genova, ove conto una gamma vasta di persone di ogni ceto, per il fatto che svolgo attività di vendita e controllo presso una ditta di Sampierdarena. I risultati sono per ora a mio avviso magri: sta di fatto che la gente ama sì il risparmio, ma, si sa, è poco propensa alle assicurazioni vita e sono perciò tanto più necessarie da parte del produttore una effettiva competenza nel prospettare all'assicurando quelle forme di assicurazione a lui più convenienti e una notevole forza di persuasione.

Poi qui a Masone, e non per darne colpa a nessuno, oltre che essere zona di magra è stata poco propagandata la forma vita (vedi scuole, pensionati, ecc.).

Va pure detto che è un paese strettamente operaio, contadino e di tessitrici; la quasi totalità vive con gli introiti del proprio lavoro manuale, e di questi tempi poco resta per il . . . risparmio o l'assicurazione. Quelli che potrebbero sono poi particolarmente restii a porre il risparmio del loro lavoro in forme vita, preferiscono, è l'abitudine del luogo, porli alla posta. Incontro perciò molte difficoltà, ma se trovo il soggetto è difficile che lo molli. Debbo riconoscere inoltre che in ogni frangente, ove maggiormente era necessaria capacità e abilità, sono stato sempre aiutato dai miei superiori.

Spero con il tempo di poter dare e cogliere quei frutti di cui piano piano vado spargendo il seme.

Aggiungo ancora che «Cronache dell'I.N.A.» mi sono particolarmente care ed oltre modo utili perché con gli articoli e con le informazioni servono ad appianare molte divergenze che per noi di periferia sarebbero, talvolta, insormontabili.

LA STAMPA ASSICURATIVA

La rivista «L'Assicurazione» del 30 settembre sottopone nell'editoriale ad esame alcuni dati della produzione dell'I.N.A. nel 1953, traendone interessanti deduzioni in merito alla capacità assicurativa dei diversi ambienti economici e sociali del territorio nazionale. Una cosa che colpisce la rivista è la constatazione che, a differenza di quel che affrettatamente si suole affermare, il maggiore o minore aumento produttivo rispetto ai dati per regione del 1950, non è fatalmente legato alla ricchezza della regione ed all'aumentare dei suoi redditi.

Osservando infatti che gli indici di produzione del 1953 in rapporto a quelli del 1950 pongono fra le piazze assicurativamente più attive l'Umbria e la Sardegna, regioni notoriamente tutt'altro che ad alto sviluppo economico, l'editoriale torna ad insistere su una tesi già dalla ri-

vista precedentemente affermata e che cioè la ricchezza media dei cittadini non è il solo fattore che permetta di realizzare una produzione assicurativa soddisfacente. Oltre ad esso esistono altri fattori, rappresentati dal costume, dall'amore del risparmio, dallo spirito di economia etc., che possono esercitare una non minore influenza nel suscitare una propensione verso la previdenza. Tali fattori soggettivi, diversamente dal grado di sviluppo economico che è un fattore obiettivo, ricevono impulso ed incoraggiamento dalle facilitazioni dei poteri pubblici, che possono in varie maniere agevolare il cammino della previdenza, e dall'opera di educazione e di raccolta che viene svolta dagli Enti di assicurazione attraverso i propri organi ed i propri rappresentanti.

Quest'ultimo accenno fatto nell'editoriale all'importanza delle iniziative da studiare ci spinge a mettere in maggior rilievo, tra i fattori «para-soggettivi», che sono, secondo la denominazione ad essi data dalla rivista, quelli ora indicati, uno che riteniamo sopra ogni altro efficace. Poiché è stato rilevato dalla rivista che l'accrescimento della previdenza non è esclusivamente dipendente dall'ammontare dei redditi, come i dati di sviluppo della produzione dell'I.N.A. nel 1953 attestano, è da tenere ben presente l'importanza che riveste il modo di incontrarsi e di trattare con il cliente. E sulla base delle giuste considerazioni fatte dalla rivista, non può non essere così. L'atto di previdenza ha bisogno certamente di un minimo di possibilità economica, ma ha soprattutto bisogno di chiara spiegazione e dimostrazione.

Sono esse il più delle volte a

generare la convinzione o di conseguenza a guadagnare l'assenso del cliente.

Infatti, la possibilità economica di questi ha la sua importanza, ma è come una forza senza disciplina che può prendere innumerevoli direzioni. Un alto reddito in mano di chi ha mentalità superficiale o addirittura dissipata non ha rilievo per il risparmio e per la previdenza, che richiedono sempre una certa dose di ponderatezza e di responsabilità.

Per contro, una persona di modeste possibilità ma che seriamente si preoccupi delle necessità e dei bisogni a cui sé e la propria famiglia possono trovarsi esposti, quale terreno propizio non rappresenta per l'assicurazione se questa trova un interprete efficace dei suoi benefici? E' questa azione di avvicinamento, di dimostrazione che resta sempre fondamentale. E' essa che dischiude la via giusta alla persona sobria e riflessiva per la salvaguardia dei suoi bisogni futuri e che può richiamare chi si dimostri irreflessivo, nel godimento di maggiori personali possibilità, alla esigenza di assicurare il proprio stato e di fare un saggio uso dei propri redditi. In ogni caso la compagine produttiva ha una funzione preponderante nel ricordare certi aspetti e certi doveri dell'esistenza agli assicurabili di tutte le regioni. Se i bisogni a cui ci riferiamo possono essere unicamente soddisfatti da un buon contratto assicurativo, è però fuor di dubbio che il piccolo o grande sacrificio che la sottoscrizione di esso comporta può essere affrontato da chi sia irremovibile convinto della sua utilità e ne abbia veduto il vantaggio per la tranquillità sua e per quella di cui porta la responsabilità.

CONCORSO I. N. A. PER TESI DI LAUREA

A suo tempo «Cronache» non hanno mancato di segnalare il concorso fra le migliori tesi di laurea su argomenti assicurativi bandito dall'I.N.A. il 17 marzo c. a.

Ora che sono terminate le sessioni estive ed autunnali di esami di laurea, ricordiamo che potranno partecipare al concorso, purché inviate entro il 30 aprile 1955, le tesi discusse, oltre che nella recente di ottobre, anche nella prossima sessione di febbraio 1955, riportando una votazione di almeno 100 punti su 110.

Nel richiamare nuovamente l'attenzione di tutta la nostra Organizzazione periferica su questo con-

corso che offre la possibilità di far rilevare al pubblico il contributo apportato dall'I.N.A. anche nel settore degli studi e della preparazione professionale, ricordiamo che le tesi dovranno riferirsi ad argomenti compresi fra quelli dei seguenti tre gruppi, distinti in relazione alla materia trattata:

a) tecnica, economica e finanza delle assicurazioni private;

b) diritto delle assicurazioni private;

c) matematica attuariale e statistica delle assicurazioni private.

Per ogni gruppo sono stabiliti: un premio di Lire 200.000 e due premi di L. 100.000.



Corporate Heritage & Historical Archive

SCARABOCCHI CHE PRODUCONO

Con questo titolo «L'Assicurazione» (n. 11 del 15.6.1954) pubblica una lettera da New York del suo corrispondente Marco Tivanio, riguardante il sistema originale ed inconsueto che il Sig. Engelsman, agente di assicurazione ad Indianapolis, è solito usare con i suoi clienti per ottenere i migliori risultati nel lavoro di produzione. Riportiamo l'articolo, certi che i nostri agenti e produttori potranno trovare in esso ottime idee e spunti per il loro lavoro.

Talvolta un piccolo disegno tracciato alla buona con una matita a sfera — o addirittura uno scarabocchio — può valere più di mille parole: e trasformarsi in denaro, cioè in polizze d'assicurazione concluse.

Questo è il parere del sig. Engelsman, agente di assicurazioni a Indianapolis, il quale ha escogitato e sperimentato con successo alcuni ritrovati veramente singolari per aiutarsi nel suo lavoro di convinzione dello assicurando. «In questi tempi di complicati programmi e di intensa tecnicizzazione del lavoro assicurativo — egli dice — abbiamo finito col dimenticare che le cose semplici sono molto spesso le più efficaci, presso determinati settori del pubblico, nell'aiutarci a vendere assicurazioni». L'osservazione è sensata e fondata, e merita di guardare un po' come il Sig. Engelsman la mette in pratica.

* * *

Questo è uno scarabocchio che a prima vista non dice nulla né a voi né a me, e a nessun altro cui voi lo poniate sotto il naso. Ma il nostro Agente così lo introduce e lo commenta.



«Sig. Cliente, permetta che Le illustri con un piccolo diagramma quella che io penso sia la sintesi della vita umana sotto l'aspetto finanziario.

«Osservi il primo tratto orizzontale, da 0 a 20: sono questi gli anni durante i quali dipendiamo da altri, cioè abbiamo altri che pensano a mantenerci in vita, agli studi, ci soccorrono se siamo malati, provvedono insomma a tutte le necessità della nostra esistenza.

«Poi viene la curva dai 20 ai 65: è questo il periodo dei nostri redditi, in cui noi siamo indipendenti e provvediamo da soli a noi stessi, a nostra moglie, ai figli, col nostro lavoro.

«Ma alla fine, dai 65 in su, noi torniamo nuovamente a di-

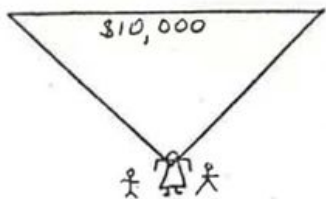
pendere come al principio: ma questa volta è un po' diversa dalla prima, perchè i nostri genitori non ci sono più a pensare per noi ed i soli su cui possiamo sicuramente contare siamo noi stessi — e le modeste pensioni che ci derivano dalla nostra passata vita di lavoro. Bene, molta gente trova che è saggio e conveniente tagliare una piccola fetta dai suoi redditi durante il periodo di indipendenza (dopo sarebbe tardi!), così



ed usarla per comprarsi un reddito da aggiungere alla pensione degli anni di vecchiaia, in modo da essere liberi e sicuri dalle maggiori necessità finanziarie quando dipendere da altri è tanto mortificante e talora realmente impossibile . . . ».

* * *

Qui abbiamo un triangolo con curiose figurine, che a prima vista non è molto più significativo dei precedenti scarabocchi.



Ma spiegato e commentato dal sig. Engelsman — che dev'essere un Agente con molte idee nella testa (e non per nulla guadagna un sacco di quattrini) — diventa davvero interessante e suggestivo.

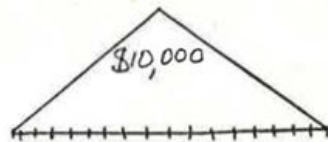
«Caro sig. Cliente, i fatti sono questi. Come stanno attualmente le Sue cose, Lei ha bisogno di diecimila dollari per porre al riparo Sua moglie e i Suoi figli dalle conseguenze di un Improvviso Evento che La riguarda, e metterli in condizione di pagare le rate che scadono per l'appartamento, le spese di alimentazione e vestiario per un ragionevole periodo di tempo, gli studi dei ragazzi ecc., quan-

do Lei non ci fosse più. Se qualcosa dovesse accaderLe attualmente, la situazione che ne deriva sarebbe questa . . .

(e qui il nostro Agente traccia sotto lo sguardo interessato dell'interlocutore il disegno di cui sopra).

«Come vede, il peso di questi diecimila dollari da provvedere ricade interamente sulle spalle di Sua moglie e dei ragazzi. In altre parole, essi devono assolutamente procurarseli in qualche altro modo — la signora si impiegherà, essa e i ragazzi andranno a vivere presso parenti, i figli sospenderanno le scuole e cercheranno di lavorare, ecc. — ma in qualunque modo l'onere ricadrà esclusivamente su di essi.

«Ora, se Lei è disposto a sostenere una piccola spesa, mettiamo cinque dollari per settimana, otterrà un risultato completamente diverso:



«Il triangolo si rovescia, e questo grave peso — che Lei comprende cosa significa in pratica — scivolerà dalle spalle dei Suoi cari per essere sostenuto da migliaia e migliaia di altre persone.

«Questo è esattamente quello che accade quando Lei sottoscrive una polizza di assicurazione sulla vita».

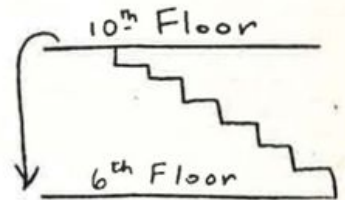
* * *

Un'altra idea grafica del sig. Engelsman si presta ad essere utilizzata con assicurandi di discrete possibilità economiche — uomini d'affari, professionisti, commercianti ecc. — sulla base del discorsetto seguente:

«Sig. Tal dei Tali, Lei gode di una invidiabile posizione e ciò significa, fra l'altro, che Sua moglie e la Sua famiglia sono abituati a vivere su un elevato livello di vita . . . Sappiamo come vanno queste cose, non è vero? Ora, Lei potrà essere un'eccezione, ma generalmente in questi casi avviene sempre che, se qualcosa di spiacevole accade a chi sostiene le spese, quelli che rimangono devono adattarsi a vivere meno largamente di quanto era prima nelle loro abitudini.

«In altre parole, supponiamo che Sua moglie sia ora al 10° piano sulla scala del tenore di vita (e qui il nostro Agente comincia a tracciare il suo disegno). Se succede quel «qualcosa», essa dovrà scendere al-

quanto: mettiamo, fino al 6° piano. E' un brutto ruzzolone, se fatto di un colpo (vedi la freccia). Invece di lasciare che cipi alle proprie mogli questa caduta da un pianerottolo all'altro con tutte le sue spiacevoli conseguenze, molti uomini che si trovano nelle Sue condizioni hanno fatto così: hanno provveduto alle loro famiglie dei gradini con cui scendere regolarmente e gradualmente le scale tra il 10° e il 6° piano.



«Supponiamo per esempio che il Suo reddito attuale sia di 6.000 dollari all'anno. Lei contrae una polizza vita per tale somma, che però non sia pagabile a Sua moglie tutta insieme, bensì per esempio in tante rate mensili da 500 dollari: per un intero anno essa potrà quindi, in tale spiacevole evenienza, contare sullo stesso reddito mensile di cui gode attualmente e in tale periodo guardarsi attorno, esaminare la situazione, prendere le decisioni necessarie ad organizzare l'esistenza della famiglia su nuove basi. E' inutile che Le spieghi quanto sia diverso dover cambiare bruscamente d'un colpo la propria esistenza, dalla sera alla mattina, e poterlo invece fare gradualmente, con respiro, prendendo a ragion veduta le decisioni più utili ed opportune per la migliore sistemazione a lunga scadenza. Scendere è sempre spiacevole: ma che l'assicurazione fornisca i gradini per scendere bene invece che ruzzolare (e ruzzolando si può anche non fermarsi al piano previsto!), non Le sembra una cosa assai interessante? . . . ».

* * *

Non ha certamente scoperto l'America, il sig. Engelsman: ma confessiamo francamente che i suoi disegni ci sono piaciuti — così tipicamente «americani», così ricchi di sale in zucca nonostante l'apparenza ingenua e dimessa — e ci hanno fatto riflettere. Quando la padronanza dei concetti tecnici e l'abilità del « mestiere » raggiungono un simile livello di capacità vulgarizzatrice espressa con mezzi tanto semplici, comprendiamo di trovarci davanti ad un assicuratore da cavarsi il cappello; e comprendiamo perchè l'assicurazione sulla vita sia, negli Stati Uniti, quella che è.



pericolo pubblico numero uno

Un pericolo ancora maggiore del cancro è costituito dalle malattie del cuore e dei vasi sanguigni che occupano - dal 1946 in poi - il primo posto fra le cause di morte.

Da notizie ricavate da pubblicazioni dell'Associazione Americana contro le malattie di cuore, risulta che dal 1900 ad oggi le malattie cardiache hanno subito un aumento di oltre il 40%.

Nel 1930 morirono in Italia per malattie dell'apparato cardiovascolare 116.969 individui; nel 1950 per le stesse malattie ne morirono 146.569; nel 1951 il numero è stato ancora maggiore: 158.380. Cifra veramente impressionante!

Eppure un così grave pericolo non ha ancora richiamato in Italia tutta l'attenzione che merita.

Di qui la necessità di creare, attraverso una larga e facile divulgazione, una « mentalità cardiologica » nel senso di orientare la grande massa del pubblico verso una sia pur sommaria conoscenza degli agenti etiologici legati alle malattie cardiovascolari e degli aspetti igienici e sociali che ad esse sono collegati.

Senza dubbio la cardiologia ha fatto, in questi ultimi anni, progressi notevoli. Una vera rivoluzione diremo, anzi, che si è verificata nelle concezioni di fisiopatologia del circolo con conseguente, sensibile miglioramento non solo del problema diagnostico ma di quello prognostico e terapeutico delle cardiopatie.

Si dispone, oggi, di metodi di ricerche specialistiche veramente sorprendenti: esame elettrocardiografico, fonocardiografico, fluorocardiografico, radiocardiografico, radiocimografico, più lo esame radiologico e le diverse prove funzionali (dello sforzo, del Valsalva, determinazione della portata cardiaca e della gittata sistolica, ecc.) che associati alla indagine anamnestica (importante specialmente per la diagnosi etiologica) ed all'esame obiettivo (elemento che riveste sempre somma importanza in qualsiasi branca della medicina) consentono uno studio veramente completo del cuore con rilievi precisi e clinicamente importanti sia per stabilire il suo volume e la sua morfologia dinamica che per valutare il « danno miocardico », lo stato di efficienza coronarica, ecc. (1)

E' necessario, però, che i progressi diagnostici e terapeutici conseguiti, in questo campo, dalla medicina, siano conosciuti dalla grande massa del pubblico che non deve considerare le malattie di cuore e le sofferenze che le accompagnano una fatalità ineluttabile, un tributo pesante e doloroso che l'umanità deve necessariamente pagare.

Le malattie di cuore rappresentano, invece, un male in gran parte prevenibile e, sol che lo si voglia, rimediabile.

Quali sono le cause delle malattie di cuore?

Le cardiopatie rappresentano, nella quasi totalità dei casi, lo « effetto sul cuore » di svariate altre cause morbose di cui le più frequenti sono: la febbre reumatica, la lue, l'arteriosclerosi, l'ipertensione, le tireotossicosi.

Di minore importanza, come frequenza, sono le infezioni batteriche, in genere, le malformazioni congenite del cuore, le malattie croniche dell'apparato respiratorio, alcune forme gravi di anemia, le intossicazioni, alcuni disturbi del ricambio, le professioni particolarmente faticose, le deformità toraciche, ecc.

Essendo il reumatismo e la lue le due più probabili evenienze etiologiche, interessante è ricordare come il virus dell'infezione reumatica dopo aver colpito una o più articolazioni vada a localizzarsi sulla membrana che riveste le cavità interne del cuore - e di preferenza sull'apparato valvolare mitralico - determinando le varie forme di endocarditi che non tardano in genere a rendersi evi-

dentanti e che nel 45% dei colpiti lasciano alterazioni organiche più o meno gravi e sempre indelebili: vizi valvolari « il reumatismo a. a. lambisce le articolazioni e morde il cuore » (Lassègue).

Per la sifilide, invece, passano abitualmente molti anni, dal momento in cui fu contratta l'infezione, prima che si manifestino i segni di sofferenza cardiaca.

Una « insufficienza aortica », un « attacco di angina pectoris », una « miocardite », un « aneurisma dell'aorta », possono manifestarsi anche dopo 20-30 anni dal sifiloma iniziale di cui forse l'infornuto non conserva più alcun ricordo.

Tutte le malattie di natura infettiva (dall'influenza al morbillo, dal tifo alla gonorrea, dalla difterite agli stati settici) possono attaccare il cuore e lasciarvi alterazioni più o meno gravi. Capita, così, ad es., che convalescente di una banale influenza, l'individuo si accorge ad un certo momento di avere un respiro affannoso dopo aver salito in fretta pochi scalini o dopo una breve corsa; consultato un medico, apprende con grande sorpresa di avere avuto una complicanza cardiaca.

Anche infezioni localizzate (foci) a carattere cronico: accessi dentari, infezioni tonsillari (di so-

lito il reumatismo a. a. tien dietro ad un'angina tonsillare), sinusiti, otiti, ecc. possono dare localizzazioni secondarie cardiache.

Parimenti, le malattie del ricambio (gota, diabete, obesità, iperuricemia, ecc.), alcune malattie endocrine (m. di Basedow, gozzo nodulare tossico), le disfunzioni epatiche e le malattie renali (specialmente le nefriti azotemiche) possono causare malattie di cuore, pur essendo molto meno chiamate in causa.

Lo stesso dicasi dell'abuso dell'alcool, del caffè, della nicotina; degli sport faticosi o non preceduti da un periodo sufficientemente lungo di allenamento, o non proporzionati alla capacità fisiologica del soggetto; dell'alimentazione incongrua, degli abusi sessuali, ecc. fattori tutti che possono favorire l'insorgenza delle malattie di cuore.

Grande importanza hanno anche altre cause intimamente collegate con la turbinosa vita moderna che non consente all'organismo un sufficiente riposo per il recupero delle energie consumate.

E' noto, ad es., ed è ammesso da tutti, che l'infarto del miocardio è divenuto, in questi ultimi anni, molto più frequente e ciò in parte per una più esatta conoscenza che i medici hanno di tale sindrome, in parte per cause legate alla irrazionale vita moderna. Quasi metà delle morti per malattie cardiache, è, oggi, imputabile, secondo Izar, all'infarto del miocardio.

Si aggiungano, ancora, le influenze morali, i traumi psichici di svariate natura, le preoccupazioni d'indole finanziaria, economica, politica, gli stati ansiosi, la cosiddetta « febbre degli affari » e ci si renderà facilmente conto dell'aumentata frequenza delle malattie di cuore.

È possibile prevenire la cardiopatie?

Se l'umanità vivesse conformemente ai dettami della medicina preventiva, e secondo abitudini sane di vita, moltissimi casi di malattie di cuore potrebbero essere evitati.

La prevenzione di numerose alterazioni circolatorie è strettamente legata alla prevenzione di altri fenomeni morbosi. I mezzi di prevenzione, pertanto, scaturiscono dalla conoscenza delle cause che possono produrre le cardiopatie e che abbiamo già sinteticamente ricordato.

Sulla loro scorta, accenneremo ad alcuni utili consigli di medicina preventiva.

Curare bene le varie malattie infettive e concedere all'organismo un periodo sufficientemente lungo di convalescenza perchè possa ristabilirsi completamente.

Accertarsi con ripetuti esami sierologici che un'infezione luetica, ad es., anche se contratta molti anni prima e curata, sia completamente spenta (qualche volta, anche quando le reazioni sierologiche siano negative, è buona norma - specie in presenza di qualche sintomo sospetto - ri-

I BENEFICI DELL'IGIENE E DELLA MEDICINA ACCRESCONO IL VALORE DELLA LIBERA PREVIDENZA

I dati sul prolungamento della vita umana permettono di fare alla rivista « Sicurezza » alcune interessanti osservazioni sulla crescente importanza dell'assicurazione privata.

Si ha, infatti, notizia che le rilevazioni statistiche effettuate sia in Francia, che in Inghilterra ed in Svizzera consentono di prevedere in tutte e tre le Nazioni un aumento di sopravvissuti alla età di 75 anni di notevoli proporzioni.

In Svizzera, l'Ufficio Centrale di Statistica ritiene che si debba prevedere per il 1971 un aumento del 54,6% di individui sopravvissuti a tale età, in confronto del 1951.

Poichè il fenomeno si sta verificando, per effetto delle norme igieniche e del miglioramento sanitario, con analogia portata anche nelle altre nazioni civili, si verificherà intorno agli anni successivi al 1970 un aumento di grandi proporzioni nel numero dei pensionati, i quali potranno sperare in media su una confortante longevità.

Queste previsioni che sono suggerite dalle statistiche e dal progresso scientifico in medici-

na, fanno pensare al futuro trattamento economico che sarà necessario ad assicurare un decente tenore di vita al gran numero di persone in età avanzata che si avranno negli anni anzidetti.

Infatti, le misure di pensionamento obbligatorio, essendo basate sul sistema della ripartizione, rischiano di vedere sempre più ridotte le quote da attribuire a ciascuna testa assicurata, essendo il numero dei sopravvissuti oltre una certa età destinato ad aumentare continuamente.

Non è difficile intravedere il vantaggio che avranno tutti coloro i quali si saranno indotti a sottoscrivere per tempo una buona polizza di assicurazione privata, capace di integrare opportunamente le quote di pensione obbligatoria. Sarà questa la gioia dei previdenti, di avere la soddisfazione di vedere assistiti gli anni del riposo, dopo una esistenza onesta e laboriosa, dalle provvidenziali prestazioni assicurative preparate con prudente accantonamento dei premi versati per alimentare un contratto assicurativo liberamente concordato e personalmente sottoscritto.



petere alcuni cicli di cura; questa norma precauzionale può evitare la comparsa di lesioni terziarie a carico del sistema vasale).

Tenere sempre presente che la quasi totalità delle lesioni cardiache in soggetti giovani ripete la sua origine da un progresso attacco di reumatismo a. a. (80% dei casi) e che, purtroppo, la percentuale di cardiopatie di tale natura va sempre più aumentando.

Non è male richiamare l'attenzione dei pazienti che abbiano già sofferto una volta di reumatismo a. a. sui gravi pericoli ai quali possono andare incontro nel caso dovessero ammalare una seconda o una terza volta (il reumatismo a. a. non solo non dà immunità ma è una di quelle malattie che lasciano una predisposizione a nuovi attacchi): è bene quindi, consigliare loro l'astensione da ogni causa di perfrigerazione brusca, evitando altresì di abitare o di lavorare in ambienti malsani, non asciutti, mal aerati o che non ricevano mai sole.

Astenersi da faticosi lavori fisici che determinino profuse sudorazioni specie, poi, quando essi siano svolti in ambienti umidi o freddi.

Anche il cosiddetto « strapazzo articolare » ha una certa influenza com'è dimostrato dal predominio del reumatismo a. a. in determinati gruppi di persone costrette a rimanere lungo tempo in piedi o sottoposte a lunghe e faticose marce.

Evitare di frequentare ambienti chiusi ed affollati specie durante la stagione invernale.

Abolire o ridurre il fumo per la sua azione irritante sul faringe. Disinfettare sistematicamente ed accuratamente il cavo orale e faringeo e qualora le tonsille possano essere incriminate - quale punto di partenza della malattia - procedere alla loro ablazione.

Nutrirsi sufficientemente e variatamente (il reumatismo a. a., a prescindere dalla predisposizione individuale, spesso familiare, colpisce di preferenza le classi meno agiate).

Sorvegliare, coloro che hanno già superato un attacco di reumatismo a. a., la eventuale comparsa di rialzi termici - anche se modesti - sia che si accompagnino a localizzazioni tonsillari sia che si manifestino dissociati da fatti morbosi evidenziabili. Ogni movimento febbrile in soggetti con precedenti di questo genere deve essere considerato di natura sospetta.

L'uso moderato del vino, del caffè, del fumo e l'applicazione di sane norme di vita igienica atte a prevenire l'ipertensione, il diabete, la gotta, l'obesità, l'arteriosclerosi (v., per quest'ultima, i numeri 11 e 12 di questo Bollettino) sono nel medesimo tempo altrettanti efficaci mezzi di prevenzione delle malattie di cuore.

Maggiore importanza, poi, assumeranno questi consigli nei casi in cui il riscontro di un'alterazione in atto del metabolismo lipidico o idrocarbonato faccia temere - a maggiore ragione - la possibilità di comparsa di una cardiopatia. S'intende come una regolarizzazione dell'alimentazione, sia in senso quantitativo che qualitativo, l'applicazione scrupolosa di opportune norme igieniche, l'uso di medicinali atti a favorire la normalizzazione del metabolismo, siano mezzi efficaci per impedire un aggravamento dei disturbi con conseguente compromissione del circolo.

Diremo, infine, che se più facile è l'opera di prevenzione svolta dal medico in quelle forme dovute a cause ben evidenti (ad es. a malattie infettive) il suo consiglio è sempre utile, anche in quelle forme che non hanno una ben identificata origine, in quanto può servire se non ad eliminare il pericolo, per lo meno ad attenuarlo e ad allontanare l'instaurarsi di una grave alterazione cardiaca.

Molte malattie di cuore, diagnosticate allo stato iniziale, possono consentire ancora una lunga vita.

Se la malattia che ha colpito il cuore è di natura organica, non è possibile ottenere una guarigione anatomica; tuttavia, possono essere prevenute conseguenze più gravi, possono essere sempre attenuate le sofferenze e, in molti casi, può essere ritardata la comparsa dei segni di scompenso.

Queste nostre affermazioni scaturiscono dalla pratica che insegna ad essere più ottimisti di quanto comunemente si sia e questo ottimismo è basato sulla piena conoscenza delle maggiori possibilità odierne, diagnostiche e terapeutiche, e delle grandi forze riparatrici della natura.

Pochi conoscono le meravigliose energie di adattamento di cui dispone il cuore, pochi sanno quale largo margine di adattamento esso abbia nelle più svariate condizioni fisiologiche e patologiche, quali prodigiosi poteri di recupero e quali mirabili meccanismi di compenso siano messi, all'occorrenza, in atto, solo che si sappia fare buon uso delle forze di cui ancora dispone.

Uno dei capitoli più interessanti della moderna cardiologia è costituito appunto dallo studio dei meccanismi di adattamento e compenso cardiaci e circolatori, anche se si è ben lungi dall'averli profondamente indagati e tutti ben compresi.

Il malato di cuore, anche se seriamente malato, adattandosi ad un opportuno regime di vita, sorvegliando le proprie abitudini, oltre che il cuore, cercando di non oltrepassare mai il limite di com-

patibilità con una vita ancora relativamente attiva, attenendosi scrupolosamente alle norme igieniche, dietetiche ed eventualmente medicamentose prescritte dal suo medico, del quale deve divenire un diligente, oculato e fedele cooperatore, può vivere ancora a lungo e in condizioni abbastanza buone di salute, sempre che, s'intende, non intervengano altre cause lesive infiammatorie.

Il cardiaco deve adattare la propria vita alle sue capacità funzionali e deve cercare di non oltrepassare il limite dell'attività tollerata dal suo cuore. Sono queste le ragioni per cui al cardiopatico viene consigliato di dedicarsi a lavori moderati, ad occupazioni tranquille, ordinate, metodiche, evitando le professioni in-

certe, le situazioni che possono da un momento all'altro capovolgere o che implicino gravi ed onerose responsabilità.

Il cardiaco, in poche parole, non deve esporsi a superlavori di nessun genere, a cause tossiche, ad abusi di qualsiasi natura; deve condurre una vita « a piccola velocità ».

Solo così egli potrà vivere per molti anni ancora e continuare ad essere utile a se stesso, alla famiglia, alla società.

(1) Per gli assicurati dell'I.N.A. funziona già da diversi anni presso i Laboratori della Direzione Generale, un gabinetto di elettrocardiologia dotato dei più moderni e perfetti apparecchi.

IL III CONGRESSO INTERNAZIONALE DI GERONTOLOGIA E GERIATRIA

Nell'ultima decade dello scorso mese di luglio si è tenuto a Londra il terzo congresso internazionale di Gerontologia e Geriatria, al quale hanno partecipato esperti, sia nel campo biologico e clinico sia in quello sociologico, rappresentanti di 35 nazioni.

Della delegazione italiana, presieduta dal Prof. E. Greppi, clinico medico dell'Università di Firenze e Presidente della Società Italiana di Gerontologia, facevano parte i Proff. Alessandrini, Pende, Franchini, i Dott. Mars, Torresini, Ragaini, Morpurgo, Battaglia, tutti soci della Società Italiana di Gerontologia. L'I.N.A. aveva inviato il Dr. Mario Costabile Barnabei, esperto assicurativo di detta Società.

Il congresso è stato inaugurato dal Ministro inglese della Sanità e dal Presidente dell'Associazione internazionale di Gerontologia, Prof. Sheldon, che hanno parlato degli aspetti sociali del problema dei vecchi e dell'aumento assoluto e relativo della tarda età nella popolazione vivente. I lavori sono stati distribuiti in tre diverse sezioni: studi biologici, medici ed economico-sociali, e notevole è stato il contributo apportato dagli italiani sia per il numero delle relazioni che per il valore degli studiosi.

Nelle adunanze delle sezioni riunite sociali congressuali, sono

state tra l'altro esaminate e messe sul medesimo piano le finalità perseguite e dalle Società Gerontologiche e dalle Compagnie di Assicurazione vita, al fine di cercare cioè, con ogni mezzo, il prolungamento, nelle migliori condizioni, della vita umana. Tali finalità sono state anche illustrate nel comunicato radio, sul III Congresso di Gerontologia, redatto per la R.A.I., nella trasmissione « Voci dal Mondo », che in tal modo, tra l'altro, concludeva:

« Il progressivo aumento della vita media fa ritenere che la percentuale di anziani sul complesso della popolazione continuerà a crescere. Si prevede ad esempio, negli U.S.A. per il 1960 una vita media probabile di 75 anni. Per questo una parte notevole degli studi geriatrici, viene diretta oggi alla prevenzione delle malattie della vecchiaia. In Italia si è già iniziata da tempo da parte dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni l'applicazione di questi presupposti con l'istituzione di formazioni sanitarie per l'esercizio della medicina preventiva a favore dei propri assicurati.

E' auspicabile che iniziative del genere vengano sempre più divulgate e che questi principi siano meglio presenti alla coscienza dei medici e della popolazione in genere ».



Alcuni Congressi Assicurativi in Europa

Il Congresso annuale dell'Unione Internazionale Assicuratori Marittimi

Dal 5 al 10 settembre u. s. ha avuto luogo a Scheveningen il consueto Congresso annuale dell'Unione Internazionale Assicuratori Marittimi, al quale hanno preso parte 830 assicuratori rappresentanti 30 Paesi diversi.

Anche quest'anno il Congresso ha dibattuto problemi di viva attualità per gli assicuratori marittimi, ed anche se molti di essi sono rimasti senza soluzione, pur tuttavia resta sempre il merito di averli esaminati con competenza e serenità.

Le discussioni vertevano sugli affari merci, gli affari corpi ed i problemi giuridici.

Per quanto riguarda i problemi riguardanti gli affari merci, è da menzionare in primo luogo la relazione del Sig. Jackson sulla lotta contro le avarie. L'apposito Comitato, del quale il relatore è presidente, è giunto ad alcune conclusioni interessanti in base alle informazioni ricevute dalle diverse Associazioni Nazionali. In particolare, il Comitato ha accertato che i sinistri derivanti da furto costituiscono ancora fonte di gravi perdite e che sono specialmente esposti a tale rischio i generi di consumo. Inoltre, i casi di furto si verificano molto spesso prima dello scaricamento delle merci, e nei Paesi dove le perdite per tale rischio sono più gravi, essi sono perpetrati soprattutto nei magazzini doganali od in sosta quando i destinatari tardano a ritirare la merce.

Numerosi interventi si sono avuti in merito all'estensione della garanzia dopo lo scaricamento. Il problema è di capitale importanza, e pertanto è stato deciso di istituire un apposito Comitato che dovrà studiare la soluzione del problema, previa conoscenza dell'opinione delle singole Associazioni Nazionali.

Circa gli affari corpi, il Sig. Mummery, presidente dello « Joint Hull Committee », ha espresso la speranza che tutti i mercati assicurativi costituiscano un'organizzazione simile a quella dello Joint, così come hanno fatto gli assicuratori italiani. Il relatore ha inoltre richiamato l'attenzione dei congressisti sul problema dei costi delle riparazioni che sono aumentati dal 5 al 7% rispetto alle previsioni fatte alla fine del 1953. Per quanto riguarda gli affari fluviali, è stato reso noto che i Paesi riviieraschi del Reno hanno concluso un accordo relativo agli affari corpi su questo fiume che si rivelerà assai soddisfacente per tutti. Le basi di quest'accordo saranno comunicate a tutti i mercati interessati.

Di vivo interesse, per la sua

importanza e la sua attualità, è stato il dibattito sul problema delle discriminazioni nel campo delle assicurazioni marittime. Il Consiglio Economico e Sociale dell'O.N.U. ha rinviato l'esame del problema al Comitato per gli accordi generali in materia di commercio e tariffe doganali, che si riunirà prossimamente a Ginevra. Quali che siano i risultati di tali interventi, il Consiglio dell'Unione è d'avviso che si debba proseguire con energia nella lotta contro le leggi che in un modo o nell'altro limitano le possibilità di sviluppo dell'assicurazione trasporti.

Alla fine dei lavori si è proceduto alla nomina del nuovo Presidente dell'Unione nella persona del Sig. Quirino da Fonseca. Il Presidente uscente, Sig. Briner, è stato nominato Presidente onorario.

Riunione della "International Credit Insurance Association".

In occasione del suo 25° anniversario, la Compagnie Belge d'Assurance Crédit ha invitato i membri dell'Associazione Internazionale Assicuratori Credito a tenere la loro assemblea generale annuale a Bruxelles dal 13 al 16 settembre 1954. Alla riunione sono intervenuti i rappresentanti di 13 compagnie.

Presieduta dal Sig. PATRICK, direttore generale della Trade Indemnity Co. di Londra, l'assemblea ha passato in rassegna i recenti sviluppi dell'assicurazione credito nelle sue diverse forme, nonché i rapporti fra tale ramo e le banche.

E' stata ammessa a far parte dell'Associazione la Sociedad Venezolana de Seguros de Credito, Fidelidad y Fianzas.

Il Sig. Patrick è stato rieletto presidente per l'anno 1955 ed il Sig. Engel di Stoccolma vicepresidente.

Riunione del Consiglio Generale dei B. I. P. A. R.

Il 13 settembre u. s. si è riunito a Bruxelles il Consiglio Generale del Bureau International des Producteurs d'Assurances et de Réassurances (B.I.P.A.R.). La nostra Associazione Nazionale Agenti d'Assicurazione era rappresentata dal Dott. BARDONESCHI, suo delegato permanente presso il B.I.P.A.R.

Nell'iniziare i lavori, il Presidente DE MOERLOOSE ha dato il benvenuto al Prof. FANTONI, Presidente dell'A.N.A.G.I.N.A., ammessa recentemente a far parte del Bureau. Il Consiglio ha poi approvato il progetto di organizzare nel Belgio, nei giorni 23, 24 e 25 maggio del 1955,

un Congresso del B.I.P.A.R. La preparazione di questo Congresso è stata affidata ad un Comitato Esecutivo composto dai membri del Comitato Direttivo del B.I.P.A.R., dai Sigg. ZIEMER e BARDONESCHI e dalla Federazione delle Unioni Professionali dei Courtiers e degli Agenti d'Assicurazione del Belgio.

Poichè sono state sollevate alcune lamentele in merito al funzionamento della « carta verde », il Presidente del B.I.P.A.R. ha pregato le Associazioni aderenti di fornire chiarimenti sulla questione in modo da poter intervenire per ottenere il miglioramento del servizio. Alcuni membri del Consiglio Generale hanno riferito sugli approcci avuti con le Associazioni Agenti d'Assicurazione dell'Irlanda, Canada, Svezia e Stati Uniti in merito alle possibilità di una loro ammissione al B.I.P.A.R.

Riunione del Comitato Europeo delle Assicurazioni.

La Commissione esecutiva del Comitato Europeo delle Assicurazioni si è riunita, per la sua seconda sessione, a Copenaghen dove è stata ospite dell'Associazione degli Assicuratori Danesi. Alla riunione, presieduta dal Presidente dell'A.N.I.A. Prof. ARTOM, che è anche Presidente del Comitato, hanno partecipato i delegati delle Associazioni Nazionali Imprese Assicuratrici di 16 Paesi europei. L'Associazione Nazionale degli Assicuratori Turchi non aveva potuto farsi rappresentare.

Durante i lavori della sessione sono state prese all'unanimità numerose decisioni riguardanti principalmente:

- l'approvazione della relazione sui lavori presentata dal Presidente;
 - i lavori in corso presso l'O.E.C.F. nel campo della liberalizzazione degli scambi;
 - la collaborazione fra le Associazioni Nazionali nello studio dei problemi della produttività nel campo assicurativo;
 - lo studio dei problemi riguardanti la doppia imposizione fiscale;
 - lo studio dei problemi fiscali relativi ad alcuni rami d'assicurazione, specialmente ai rami grandine e tempeste;
 - il rafforzamento della collaborazione fra le Associazioni Nazionali dei Paesi dell'Europa Occidentale, soprattutto attraverso lo scambio d'informazioni di carattere tecnico e professionale.
- Rispondendo ad un invito dell'Associazione Nazionale Austriaca, la Commissione Esecutiva ha deciso di tenere a Vienna la prossima riunione del Comitato.

FRANCIA

L'evoluzione dell'assicurazione francese nel dopoguerra.

Nel numero precedente di « Cronache » abbiamo stralciato dallo studio del Prof. Picard pubblicato sulla rivista « Assicurazioni » (n. 1-2-3/54) il capitolo dedicato alle più recenti realizzazioni del mercato assicurativo francese nel campo dell'assicurazione sulla vita.

Riportiamo ora per esteso parte del capitolo dedicato alle assicurazioni infortuni, e precisamente la parte dove l'illustre Autore si occupa del Fondo di Garanzia Automobilistico.

« Nel settore dell'assicurazione contro gli infortuni gli sforzi delle società francesi hanno preso tutt'altra direzione.

Non si è trattato tanto di fornire agli assicurati una garanzia completa, che essi ricevono da molto tempo con l'assicurazione illimitata, quanto di introdurre un regime di protezione delle vittime del traffico, sia sul piano interno che sul piano internazionale. Ma in questo settore le compagnie d'assicurazione hanno dovuto ricorrere allo appoggio dei pubblici poteri.

Due iniziative importanti sono state prese: una, nel 1952, con la creazione di un Fondo di Garanzia; l'altra, nel 1953, con la creazione di un certificato internazionale automobilistico e dei Bureaux di assicuratori.

1) La situazione delle vittime di infortuni stradali ha sempre preoccupato i pubblici poteri. Generalmente si è proposto come rimedio l'assicurazione obbligatoria, adottata da molti Paesi: essa esiste, per es., in Germania, Inghilterra, Danimarca, Lussemburgo, Norvegia, Sarre, Svezia e Svizzera.

La Francia, pur riconoscendo i vantaggi che essa presenta, non ha creduto di doverla adottare.

Innanzitutto, l'assicurazione obbligatoria non è sufficiente da sola a fornire in tutti i casi alle vittime il risarcimento integrale dei danni subiti, sia perchè lo obbligo d'assicurazione non viene osservato, sia perchè l'ammontare del danno è superiore all'ammontare dell'assicurazione, sia principalmente perchè l'autore dell'infortunio si dilegua e resta sconosciuto.

D'altro canto, l'obbligo d'assicurazione -- al quale si opponeva per principio una parte dell'opinione pubblica -- avrebbe comportato l'introduzione di un sistema di controllo molto oneroso, del quale si poteva fare a meno tenuto conto che l'assicurazione automobilistica è ormai giudicata necessaria e che pertanto il 95% degli automobilisti è coperto d'assicurazione.

E' sembrato preferibile creare un Fondo di garanzia, che è stato introdotto con la legge 31 dicembre 1951 e funziona dal 3 luglio 1952.

Il merito principale di questo Fondo consiste nel suo intervento in tutti i casi in cui la vittima di un infortunio corporale avente diritto a risarcimento non si trovi di fronte né ad un assicuratore, né ad un responsabile solvibile. Esso costituisce la misura protettiva più completa che si possa immaginare a favore delle vittime, poiché, grazie al suo intervento, qualsiasi vittima — purché non sia essa stessa responsabile dell'infortunio — è sicura di ricevere l'indennizzo integrale al quale ha diritto, non soltanto quando l'autore dell'infortunio è sconosciuto o non è assicurato, ma anche quando quest'ultimo abbia stipulato un'assicurazione insufficiente o priva di efficacia, od anche quando l'assicuratore sia insolvente. Il Fondo è in un certo senso il mallevadore di tutti i debitori di un indennizzo, dovuto in seguito ad un infortunio, ed un mallevadore sempre solvibile. Non credo che in Europa esista un sistema di protezione così completo.

Indubbiamente si può criticare il sistema di alimentazione del Fondo: in effetti esso è alimentato in gran parte dagli stessi assicurati, che pagano così anche per i non assicurati. Ma questi ultimi, in caso d'infortunio, vengono tassati pesantemente: essi devono versare al Fondo il 10% dell'ammontare della loro condanna. D'altra parte, gli assicurati possono eventualmente beneficiare essi stessi del Fondo, e soprattutto ci si può chiedere se l'introduzione di un'assicurazione obbligatoria non avrebbe comportato un aumento dei premi forse maggiore del soprappremio che oggi viene loro imposto e che ammonta soltanto all'1,50%.

In ogni caso, ciò che importa rilevare è che questo regime di protezione è stato istituito nell'ambito e con l'appoggio delle compagnie d'assicurazione.

Il legislatore ha capito che, se spettava a lui creare il Fondo di Garanzia, doveva però lasciarne la responsabilità agli assicuratori sui quali incombe il dovere sociale di accollarsi il risarcimento dei danni provocati da infortuni automobilistici. Così le compagnie d'assicurazione devono pagare, a titolo di contributo, il 10% delle spese complessivamente sostenute dal Fondo. Così, almeno di fatto, la gestione del Fondo è affidata alle compagnie, nel senso che in ogni dipartimento il Fondo incarica una determinata compagnia di procedere all'accertamento degli infortuni, di istruire la pratica e, se occorre, di pagare gli indennizzi.

E' ancora troppo presto per esprimere un giudizio. Tuttavia, ecco qualche cifra.

Durante il secondo semestre del 1952 sono stati denunciati al Fondo 4.400 infortuni, ma in realtà meno di 4.000 erano suscettibili d'implicare il suo intervento.

Di questi 4.000 (all'incirca) il 65,52% sono stati provocati da persone non assicurate, il 5,09%

da persone che non potevano usufruire della garanzia assicurativa nel caso particolare ed il 29,39% da sconosciuti.

Per quanto riguarda la ripartizione dei veicoli per categorie, è da rilevare che il 51,20% degli infortuni è stato causato da veicoli a due ruote ed il 48,80% da veicoli a quattro ruote.

Durante il primo trimestre del 1953 sono stati denunciati 1.686 infortuni — un po' meno numerosi, ma si tratta di mesi invernali — e la ripartizione di quelli suscettibili d'implicare l'intervento del Fondo è la seguente:

infortuni causati da non assicurati . . .	67,96%
infortuni causati da non garantiti . . .	3,33%
infortuni causati da non conosciuti . . .	28,51%

Questa ripartizione è abbastanza simile a quella riguardante il 2° semestre del 1952. Viceversa, la ripartizione per categorie di veicoli è alquanto diversa: gli infortuni causati dai veicoli a due ruote rappresentano il 32%, mentre gli infortuni causati dai veicoli a quattro ruote rappresentano il 68%.

Aggiunto che nei conti del Fondo relativi al secondo semestre del 1953 gli indennizzi da liquidare riguardanti tale periodo sono stati calcolati in 285 milioni di franchi. Ciò corrisponde alle previsioni e permette di affermare che l'equilibrio del Fondo sarà effettivo.

Omettiamo di riportare le considerazioni del Prof. PICARD sull'introduzione del «certificato internazionale d'assicurazione», «carta verde», in quanto i lettori di «Cronache» conoscono già il suo funzionamento (vedi n. 3/1953, pag. 31).

Polizze vita rivalutabili emesse dalla «Caisse Nationale d'Assurances sur la Vie».

La «Caisse Nationale d'Assurances sur la Vie», che è gestita dalla Cassa Depositi e Prestiti, ha emesso polizze rivalutabili per le assicurazioni di capitali differiti e di rendite vitalizie immediate. Finora i contratti rivalutabili non erano stati previsti che per le assicurazioni miste da parte della compagnia «Phénix-Vie».

La Cassa istituirà per tali assicurazioni rivalutabili una gestione separata da quella dei contratti classici a garanzia fissa. Inoltre, i titoli acquistati dalla Cassa ed ai quali sono ancorati i contratti d'assicurazione, formeranno un portafoglio speciale. Ogni anno sarà calcolato il plusvalore di questo portafoglio rispetto all'anno precedente. Tale plusvalore, detratto il 10% destinato ad una riserva speciale, sarà aggiunto alle riserve tecniche dei contratti.

Una polizza internazionale d'assicurazione automobilistica.

La compagnia «L'Urbaine et la Seine» ha ideato una polizza

internazionale d'assicurazione automobilistica che soddisferà le esigenze dei diplomatici, del personale internazionale civile e militare, di coloro che hanno un domicilio provvisorio in Francia ecc. La polizza viene emessa in collaborazione con una serie di importanti compagnie europee, e pertanto in qualsiasi valuta. Essa garantisce un numero di rischi maggiore di quello normalmente coperto dalle polizze d'assicurazione automobilistica, in quanto comprende anche le spese mediche e la perdita dei bagagli.

GERMANIA OCCIDENTALE

Scarsa litigiosità nel settore delle assicurazioni contro i danni.

Per infirmare l'asserzione secondo cui le compagnie d'assicurazione tentano spesso di sottrarsi ingiustamente ai propri obblighi di prestazione, gli assicuratori tedeschi dei rami elementari hanno pubblicato una statistica dalla quale risulta come soltanto in pochissimi casi il verificarsi di un sinistro dia luogo a contestazioni giudiziali, ovvero a reclami presso l'autorità di vigilanza. Ed anche in questi rari casi, la maggior parte delle decisioni danno ragione agli assicuratori.

Negli ultimi tre anni, su 1.006.257 sinistri trattati da 65 assicuratori danni si sono avute 162 cause, cioè una litigiosità dello 0,016%. Il 41% di esse è stato favorevole agli assicuratori, e soltanto il 24% si è risolto a favore degli assicurati. Il restante 35% è costituito da cause terminate con una transazione.

Lo stesso numero di sinistri ha provocato 92 reclami presso l'autorità di vigilanza, vale a dire nello 0,009% dei casi! Di essi, l'84% si è risolto a favore delle compagnie e soltanto il 16% a favore degli assicurati.

Estensione della garanzia assicurativa nell'assicurazione privata malattie.

Le Compagnie tedesche che esercitano l'assicurazione privata malattie sono riuscite ad ottenere, dopo lunghe trattative, una notevole estensione della protezione assicurativa. D'ora in poi, infatti, le compagnie potranno accordare la garanzia assicurativa, a certe condizioni, anche per le malattie che sono state curate nel passato, ma che secondo il parere dei medici non possono essere considerate come definitivamente guarite. Finora i contratti di assicurazione sancivano l'esclusione della garanzia assicurativa per tali malattie. Presupposto per l'assicurazione di questi rischi è che le cure non siano state fatte entro un certo tempo prima della conclusione del contratto di assicurazione. Naturalmente questa garanzia non può essere accordata quando all'atto della conclusione del contratto di assicurazione il proponente sia ammalato, ad es., di

cancri o di cuore ed abbia bisogno di cure.

Se però il proponente ha sofferto, ad es., di un infarto cardiaco due o tre anni prima e da uno o due anni prima della conclusione del contratto non si è più curato, in tal caso è possibile concedere la piena garanzia assicurativa con l'aggiunta di un soprappremio.

SVIZZERA

Le assicurazioni nella bilancia internazionale dei pagamenti per il 1953.

Il rendiconto annuale per l'anno 1953 dell'Ufficio Svizzero di Compensazione riporta, fra l'altro, i seguenti dati sui pagamenti assicurativi figuranti nella bilancia internazionale dei pagamenti:

Entrate		Uscite	
(in milioni di franchi sv.)			
1952	1953	1952	1953
21	27	86	94

Essi rappresentano nel 1953 lo 0,61% di tutte le entrate e l'1,91% di tutte le uscite della bilancia dei pagamenti elvetica. Il 1953 ha registrato un deficit di 511 (nel 1952: 243) milioni di franchi, dei quali soltanto 67 milioni imputabili alle assicurazioni.

Queste ultime comprendono i pagamenti fra compagnie d'assicurazione e di riassicurazione (saldo premi detratti i sinistri e le spese da un lato e gli interessi relativi agli investimenti dall'altro), oltre a pagamenti per assicurazioni individuali e assicurazioni sociali.

SVEZIA

Aumento della produzione vita nel 1953.

La produzione di assicurazioni sulla vita ha registrato un aumento nel 1953. Nel settore delle assicurazioni di capitali per il caso di morte essa ha raggiunto 1,8 miliardi di corone. In verità tale produzione è aumentata di poco rispetto al 1952 (1,79 miliardi), ma è da considerare che l'incremento produttivo verificatosi fra il 1951 ed il 1952 è stato molto forte e che esso è stato mantenuto (nel 1951: 1,46 miliardi di corone).

Premi agli assicurati nel ramo grandine per mancanza di sinistri.

Seguendo l'esempio degli assicuratori svizzeri ed italiani, la compagnia svedese «Skandinaviska Kreatursförsäkringsbolaget» ha introdotto nel ramo grandine il sistema del premio agli assicurati a partire dall'esercizio assicurativo 1954-55. Secondo tale sistema, gli assicurati che in due anni consecutivi non denunciano alcun sinistro godono di un ribasso dei premi nella misura del 10%. Questa percentuale potrà salire fino al 30% qualora gli anni consecutivi senza sinistri siano 7.



Abbiamo letto...

I problemi del risparmio

Argomenti di vivo interesse relativi al settore di attività delle Casse di risparmio e dei Monti di Credito su pegno e al complesso dei problemi del risparmio e del credito in Italia sono stati trattati nell'VIII Congresso nazionale delle Casse di risparmio, svoltosi a Milano dal 30 settembre al 4 ottobre.

Nella prolusione alle discussioni svolta dal Prof. Giordano Dall'Amore e pubblicata sul «Mondo Economico» del 9 ottobre c. a. sono tratteggiate «le caratteristiche della formazione del risparmio nelle attuali condizioni della vita sociale» con esame degli aspetti più significativi del processo di formazione del risparmio in Italia.

Dopo aver rilevato come, nonostante la confortante ripresa del risparmio in Italia, permanga da noi, come altrove, un'acuta scarsità di capitali, viene posto in rilievo il fatto, che pressochè ovunque, il risparmio si forma in maniera insufficiente rispetto ai bisogni incalzanti. Le accresciute esigenze della vita moderna, i progressi tecnici, il generale miglioramento del tenore di vita, il diffondersi di taluni consumi un tempo limitati a poche classi sociali, comportano naturalmente immobilizzi di capitali, mentre in dipendenza della generale diminuzione del tasso di mortalità, della maggiore durata della vita media e, per conseguenza, dell'invecchiamento della popolazione, il fabbisogno del risparmio aumenta notevolmente.

Per risolvere i vari problemi connessi alla formazione del risparmio, non ci si deve limitare ad invitare tutte le categorie sociali ad un contenimento dei consumi, ma è altresì necessaria una vasta azione dello Stato che dovrebbe contenere in limiti moderati la pressione fiscale, e stimolare la libera iniziativa privata.

Sicurezza sociale

Tra le caratteristiche delle moderne strutture economiche, scrive re. ca. sul «Sole» del 1° ottobre, è l'importanza crescente che viene assumendo il fenomeno «distribuzione». Esso preo-

cupa oggi la mente degli economisti non meno di quello della «produzione». Poichè la «distribuzione» dei beni ha tendenza a svilupparsi in proporzione alla estensione del «lavoro» esistente, riveste nei nostri tempi importanza fondamentale che la circolazione dei beni non sia compromessa dall'interruzione dei consumi derivante da soste o da arresti del ritmo lavorativo. E' necessaria quindi l'esistenza di mezzi che entrino immediatamente in funzione, per assicurare la possibilità di consumo anche nei casi di cessazione del lavoro. Per questo acquista somma importanza la sicurezza sociale, alla quale provvedono nel nostro Paese l'I.N.P.S., l'I.N.A.I.L., l'I. N. A. M. nel campo delle assicurazioni obbligatorie, lo I.N.A., in ispecial modo, nel campo delle assicurazioni facoltative. La previdenza facoltativa non è meno importante di quella detta obbligatoria, in quanto l'obbligatorietà di questa è imposta da motivi tecnici di attuazione dell'equilibrio tra prestazioni e contributi.

Il sistema della ripartizione in uso nell'assicurazione obbligatoria pone il peso contributivo a carico della collettività, mentre il sistema della capitalizzazione demografico-finanziaria nella libera assicurazione determina lo accantonamento di masse di risparmio produttive per la collettività, non meno di quelle bancarie. Il problema dello sviluppo della sicurezza sociale, essenziale nel nostro tempo, potrà avvantaggiarsi, per le assicurazioni obbligatorie, con il miglioramento delle condizioni di produzione e di distribuzione del reddito e, per le assicurazioni facoltative, con il perfezionamento e la maggiore diffusione di esse.

L'assicurazione vita nell'economia nazionale.

In due articoli sul «Globo», pubblicati l'uno il 23 settembre e l'altro il 3 ottobre, Guido Tognoli ha sottoposto ad esame il grado di sviluppo raggiunto dall'assicurazione sulla vita in Italia nel dopoguerra.

Il Tognoli, nel riferirsi al differente rapporto in cui stanno con i dati del 1938 i rami danni e quello vita, osserva che, mentre per i rami elementari le imprescindibili necessità di copertura hanno fatto affrontare senza difficoltà dagli interessati i nuovi costi di tariffa, per l'assicurazione vita si sono venute manifestando ripercussioni di particolare difficoltà. Il potere di risparmio mediamente impegnabile in operazioni previdenziali a lungo termine è stato influenzato dall'intensificazione dei consumi, sia per naturale reazione alle precedenti privazioni quanto per l'innegabile aumento di esigenze nel tenore di vita, dallo sviluppo degli acquisti a pagamento rateale e della compra-vendita di appartamenti con ammortamento graduale dell'onere relativo, dalla necessità di mantenere prontamente disponibile congrua parte del risparmio realizzato.

Occorre, inoltre, tener conto del carico dei contributi per la Previdenza Sociale.

Possibilità favorevoli all'orientamento del risparmio verso la assicurazione vita possono invece presentare gli abbondanti rivioli di risparmio che attualmente si dirigono verso i depositi vincolati e verso i buoni postali fruttiferi.

La svalutazione intervenuta nelle polizze sottoscritte dai vecchi assicurati ha suscitato inconvenienti, i quali però non sono dissimili da quelli registrati dalla grande massa dei risparmiatori, specie dai sottoscrittori di

titoli obbligazionari che sono spesso serviti all'esecuzione di impianti, la cui rivalutazione è andata a beneficio dei soli azionisti. L'autore afferma che non può essere data risposta affermativa alla domanda se siano state create forme assicurative non soggette ai pericoli di nuove svalutazioni. Ciò nonostante, si nota nell'assicurazione una ripresa, sia pure parziale, nella quale hanno maggior peso, in base ai dati della produzione raccolta dall'I.N.A. negli esercizi 1950-1951-52, i tipi assicurativi misti più di quelli per il caso di morte, pur dovendosi registrare anche per questi ultimi uno sviluppo non privo di significato. In riferimento alla ipotesi, avanzata da qualche parte, che siano mancate forme nuove assicurative atte a destare l'interesse del pubblico, può essere interessante richiamare il ricordo delle assicurazioni miste abbinate al V Prestito emesse dall'I.N.A. nel 1918, il cui grande successo fu dovuto, oltre che alle disposizioni patriottiche del pubblico, anche alle facilitazioni offerte dalle polizze.

La struttura tecnica dell'operazione studiata allora dall'Istituto ha offerto, comunque, esempio di polizze eseguibili in altro modo che per contanti, avvenendo la loro liquidazione mediante la consegna dei corrispondenti titoli del Prestito.

In questo quadro possiamo oggi vedere le nuove polizze francesi eseguibili in obbligazioni «indexées», e potrebbero essere anche concepite assicurazioni eseguibili in certificati di proprietà o di comproprietà di beni reali.

Qui rispondiamo a...

Sig. Onofrio PANDULLO — Trieste

La lettera da Lei inviata è stata da noi sollecitamente segnalata al Servizio Organizzazione, che Le ha già risposto per fornirLe le precisazioni richieste.

S. L. — Napoli

Fare il confronto dello sviluppo della produzione assicurativa con il livello raggiunto dalle attività economiche e finanziarie di un determinato centro è utile ed anzi necessario, se eseguito per orientamento concreto di lavoro, e tenendo, peraltro, conto di altri fattori di natura morale, come accenniamo in una breve nota in altra parte del fascicolo.

Rag. Enrico DEL SASSO — Ascoli Piceno

Avrà già ricevuti i fascicoli che Le abbiamo inviato in seguito alla Sua richiesta. Per gli ulteriori ragguagli abbiamo interessato il competente Servizio.

CRONACHE DELL' I. N. A.

Numero 18 - Ottobre 1954

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

Tip. BIMOSPA - Roma

In questo fascicolo

Scritti di:

R. BRACCO - S. CASCINO
R. CULTRERA - G. CIPRIANI -
A. DI LILLO - A. GENTILI -
G. GUGLIELMI - S. GUIDARELLI -
A. KOHLER - G. MANFRI-
DI - L. MANNONI BIASIOTTI -
S. MATRICARDI - F. MENCA-
TO - T. MUZZARINI - V. RIAL-
DI - A. RINALDI

Vignetta di M. Antonelli.

