

# Cronache dell'INA

BOLLETTINO TECNICO E D'INFORMAZIONE



FEBBRAIO 1955

22

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.



# Cronache

## dell'INA

BOLLETTINO TECNICO E D'INFORMAZIONE - ANNO III - N. 22

### NUOVI ORIZZONTI per il mercato assicurativo italiano

che questa nostra industria assicurativa abbia avuto finora margini ristretti e pascoli magri per svilupparsi, è un dato di fatto della nostra esperienza. Mettiamoci, per giunta, i temporali e i disastri della inflazione (se Dio vuole ormai già lontani nel tempo) e vedremo che il panorama degli anni passati non è davvero tale da rallegrarci. Abituati dunque alla dura lotta nel poco spazio, alla diuturna fatica di dissodare un terreno arido, non possiamo non accogliere con qualche letizia prospettive di lavoro che possono definirsi senza vani ottimismo notevoli ed interessanti.

Il 1955 si presenta difatti come un anno più propizio non solo per il fervore che anima tutti gli operatori del mercato, ma anche per i provvedimenti che, portati all'esame del Parlamento nel 1954, diverranno con ogni probabilità leggi dello Stato nell'anno in corso e per gli indirizzi della politica economica in ordine all'incremento della produttività.

Nella serie dei provvedimenti

legislativi interessanti il nostro campo di lavoro, due in particolare attraggono oggi la nostra attenzione: quello, già approvato dalla Camera ed ora passato al Senato, che reca modifiche alla legislazione sull'esercizio delle assicurazioni private, e quello, presentato dal Governo alla Camera, che istituisce il fondo di garanzia e di integrazione delle indennità di anzianità dovute dalle Aziende ai propri dipendenti con qualifica impiegatizia.

La legislazione che disciplina l'esercizio delle assicurazioni private nel nostro Paese è senza dubbio tra le migliori e non ha bisogno di modifiche che riguardino gli istituti giuridici e tecnici essenziali. Esige invece di adeguarsi alle mutate situazioni del mercato in ciò che tocca più direttamente l'esplicarsi dell'attività assicurativa. Gli emendamenti già approvati dalla Camera sono i primi che con criteri di organicità e di completezza vengono apportati nel dopoguerra e tengono conto pertanto delle situazioni di mercato.

Ma quel che più interessa lo

sviluppo del lavoro assicurativo sono le norme concernenti i contratti di capitalizzazione, norme che risultano aggiornate sulla migliore esperienza compiuta in altri Paesi europei, e quelle che concernono un più favorevole trattamento fiscale delle operazioni di assicurazione e di capitalizzazione. A quest'ultimo riguardo, sappiamo dalla relazione ministeriale al disegno di legge che « sotto l'aspetto fiscale, l'aggiornamento delle norme, in base a nuovi criteri di politica tributaria più aderenti alle esigenze economiche, troverà adatta sede in una speciale legge tributaria; ma già con il presente disegno di legge si propongono alcune facilitazioni connesse con la prima attuazione delle sue disposizioni ». Il proposito governativo è molto confortante per chi sa quanto incida su chi sottoscrive un atto di previdenza libera l'attuale trattamento fiscale e quanto negativamente influisca sulla determinazione di coloro che il produttore avvicina per indurli a sottoscrivere una proposta di assicurazione.

Un altro elemento decisamente positivo per lo sviluppo del lavoro assicurativo è costituito dalla presentazione al Parlamento del disegno di legge che sostituisce al fondo di accantonamen-



to delle indennità di anzianità degli impiegati, il fondo di garanzia e di integrazione. Il provvedimento interessa il nostro Ente da un punto di vista più generale, per le disposizioni ivi contenute circa la prestazione della garanzia in forma assicurativa, e da un punto di vista più particolare, perchè la gestione del nuovo fondo, come già quella del vecchio, è attribuita all'I.N.A.. Anche se il nostro punto di vista, fondato sulla esperienza realizzata attraverso la gestione, ci induce a ritenere che una riforma della legge istitutiva del « Fondo Indennità Impiegati » che avesse tenuto conto del vecchio schema e ne avesse mantenuto i capisaldi sarebbe stata più opportuna di una legge che invece innova radicalmente il sistema di garanzia, tuttavia

non possiamo non auspicare che la discussione della nuova legge proceda con ogni sollecitudine, nello stesso interesse delle Aziende e dei lavoratori, i quali vedrebbero finalmente risolto un problema che da troppo tempo si trascina e si discute in tutti gli ambienti interessati - da quello parlamentare a quello governativo, da quello sindacale a quello giornalistico - senza essere riuscito ancora a trovare la sua definizione. Lo Stato, le Aziende ed i lavoratori sanno comunque che l'I.N.A. è pronto, con la sua attrezzatura specializzata, ad assolvere, con piena soddisfazione di

tutti, i compiti che la legge gli riserva.

E, per ultimo, un ulteriore accenno va fatto agli intendimenti manifestati in sede governativa di orientare verso una maggiore

### IL NUOVO CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE DELL'ISTITUTO NAZIONALE DELLE ASSICURAZIONI

**Roma, 5 (ANSA) - Il Consiglio dei Ministri, nella sua odierna riunione, ha proceduto fra l'altro alla nomina del Consiglio di Amministrazione dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni. A Presidente è stato confermato il Prof. Roberto Bracco.**

**A far parte del Consiglio di Amministrazione sono stati chiamati l'Avv. Battista Baranzellu, l'On. Angelo Corsi, l'Ing. Giuseppe Della Chiesa, il Dott. Emilio De Marchi, il Prof. Giuseppe De Meo, l'On. Paolo Grassi, l'Avv. Edgardo Lami Sternuti, il Rag. Alberto Nocentini, il Dott. Ludovico Nuvoloni, il Prof. Pietro Onida, l'Ing. Quinto Quintieri, il Prof. Francesco Santoro Passarelli, nonché il Direttore Generale dell'Istituto.**

produttività la politica economico-finanziaria del prossimo decennio. I competenti Organi saranno chiamati ad approntare gli strumenti ed i mezzi che gli intendimenti manifestati postulano per essere tradotti in azione concreta di governo, ed è quindi prematuro trarre illazioni preventive al riguardo, da quelli che sono e non vogliono essere altro che lineamenti e capisaldi di un programma generico.

Tuttavia la serietà e la riconosciuta importanza della iniziativa non può non indurci a mettere in luce e sottolineare le singolari analogie che - pur nell'enorme diversità, dell'ordine di grandezza

delle cifre quale è quella che passa tra le decine e le migliaia di miliardi - esistono tra gli elementi strutturali della prevista politica degli investimenti del piano decennale e quelli della politica seguita dall'I.N.A. per i suoi investimenti. Il piano decennale, infatti, prevede che gli investimenti vengano indirizzati verso quei settori, detti propulsivi, quali l'agricoltura, le imprese di pubblica utilità, le opere pubbliche e l'edilizia, verso i quali l'I.N.A., Ente di Stato che serve **esclusivamente** gli interessi della collettività perchè non ha capitali privati da remunerare, ha costantemente indirizzato i suoi interventi finanziari. Affermare che **tutti gli investimenti dell'I.N.A. sono produttivi**, nel senso in cui sono consi-

derati tali quelli previsti dal piano decennale, è una constatazione che dovrebbe richiamare sempre di più l'attenzione dei pubblici poteri sulla peculiare funzione del nostro Ente e - ovviamente lasciando alla competente e responsabile determinazione dei suoi organi amministrativi il dosaggio degli interventi - indurli a considerare la grande utilità per lo Stato che il nostro Ente si potenzi e si espanda. E' bene che l'Organizzazione produttiva dell'I.N.A. abbia sempre presente questo fondamentale aspetto dell'Ente per cui lavora e lo consideri come un argomento sempre valido e convincente.

### PREMI AI LETTORI DI "CRONACHE"

Vi interessa ciò che pubblica «Cronache dell'I.N.A.»? Dalle attestazioni che ci giungono, riterremo di sì.

Però non siamo ancora soddisfatti e vorremmo fare di «Cronache dell'I.N.A.» un Bollettino sempre più interessante per tutta l'organizzazione del Gruppo.

Per questo motivo desidereremmo che anche da voi venisse alla Redazione la indicazione degli specifici argomenti che gradireste veder trattati durante il 1955. A questo scopo troverete allegata a questo fascicolo una cartolina in cui potrete segnalare, nell'ordine, i tre argomenti da voi preferiti.

Tra tutti i collaboratori che, entro il 30 aprile c. a., avranno restituita la cartolina da loro compilata, saranno sorteggiati 10 apparecchi radio portatili.

L'estrazione sarà effettuata entro il 31 maggio c. a. ed i premi sorteggiati saranno consegnati entro il 30 giugno c. a.



# CONCORSI E GARE 1955

*Termine per le iscrizioni: 31 marzo*

Ci giunge notizia da più parti del vivo interesse col quale i collaboratori della produzione hanno appreso il primo annuncio dei concorsi di propaganda e delle gare di produttività dato dal Bollettino. Non temiamo quindi di essere fuori della realtà, se riteniamo che a consensi così vasti faranno immediatamente seguito, in numero imponente, le adesioni dei volenterosi che vorranno cimentarsi, in spirito di sana emulazione, nel concorso o gara riguardante la categoria di appartenenza. Consapevole dello slancio col quale ogni settore dall'apparato produttivo risponde agli appelli per una sempre più estesa diffusione della assicurazione sulla vita nelle forme volontarie praticate dal nostro Ente, l'Amministrazione ha voluto dotare ciascun Concorso e ciascuna gara di un numero di premi eccezionalmente elevato. Li riepiloghiamo qui di seguito:

1) **Per i Titolari delle Agenzie Generali**, chiamati a svolgere un'azione personale di alta propaganda assicurativa — più che di propaganda, si dovrebbe qui parlare di divulgazione dell'idea previdenziale, di educazione dei cittadini alla pratica del risparmio assicurativo, di orientamento e guida dell'opinione pubblica alla esatta comprensione di ciò che l'assicurazione sulla vita rappresenta per l'individuo, la famiglia e la collettività — è istituito il **Trofeo della propaganda** cui si aggiungono:

**5 targhe in oro grandi**

**5 targhe in argento grandi**

2) **Per le Agenzie Generali** che appresteranno materiale pubblicitario mobile e lo impiegheranno nell'ambito della rispettiva circoscrizione, sono messi a disposizione i seguenti premi:

**1 Automobile FIAT 1400**

**1 Automobile FIAT 1100**

**1 Automobile FIAT 500/C Belvedere**

**1 Automobile FIAT 500/C**

**10 Motorscooters**

3) **Per i Produttori** operanti nel centro in cui ha sede l'Agenzia Generale, che si distingueranno nella gara per il maggior numero di nuove teste assicurate in forma ordinaria, sono messi in palio:

**2 Automobili FIAT 500/C Belvedere**

**20 Televisori da 17 pollici**

**40 Macchine da scrivere portatili**

4) **Per gli Agenti Viaggianti e gli Agenti Principali con zona**, per lo stesso tipo di gara, sono a disposizione:

**2 Automobili FIAT 500/C Belvedere**

**40 Motorscooters**

**30 Macchine da scrivere portatili**

5) **Per gli Agenti locali**, che si metteranno in gara per appoggiare con opportune iniziative la raccolta di contratti vita su nuove teste, sono in palio:

**10 Televisori da 17 pollici**

**30 Macchine da scrivere portatili**

**110 apparecchi radio**

e sono a disposizione per l'estrazione a sorte, metà in luglio e metà in ottobre:

**40 orologi da polso**

**40 penne stilografiche.**

In questi giorni si sta procedendo, a cura del Servizio Organizzazione Sviluppo e Propaganda, alla messa a punto di ciascuna competizione, con la precisazione delle norme di partecipazione e di svolgimento. A cura dello stesso Servizio saranno date, con apposite lettere circolari, dettagliate comunicazioni agli Ispettorati e alle Agenzie Generali, e inviati gli stampati eventualmente occorrenti per la iscrizione dei singoli interessati.

Per quanto riguarda il concorso per **allestimenti pubblicitari mobili**, oltre ai criteri già indicati, si terrà conto, in particolare, del ricorso al noleggio di vetrine nei centri in cui l'Agente non ne abbia già a sua disposizione nella sede agenziale o non ritenga idonea alla bisogna quella di cui dispone. Si terrà conto, altresì, della dislocazione del materiale nei vari centri, in concomitanza con le manifestazioni fieristiche, con i mercati, con le feste e le sagre patronali, etc.

Della giuria dei concorsi e delle gare, che sarà ulteriormente precisata nella sua composizione, faranno parte il Presidente, il Direttore Generale, il Capo del Servizio Organizzazione Sviluppo e Propaganda, altri Dirigenti e il Direttore di « Cronache dell'I.N.A. ».

La giuria deciderà sui risultati delle gare, formerà le graduatorie dei vincitori ed assegnerà i premi messi in palio. La consegna dei premi sarà fatta, in linea di massima, nel mese successivo a quello fissato per la scadenza di ciascuna gara.



L'assicurazione ha un profilo giuridico, economico e sociale. Sotto il profilo **giuridico**, l'assicurazione è « il contratto col quale l'assicuratore, verso pagamento di un premio, si obbliga a rivalere l'assicurato, entro i limiti convenuti, del danno ad esso prodotto da un sinistro, ovvero a pagare un capitale o una rendita al verificarsi di un evento attinente alla vita umana » (art. 1882 c. c.). Presupposto, quindi, per l'assicurazione è la libertà e la disponibilità individuale delle cose e dei beni, sia da parte dell'assicurato che si garantisce contro eventuali rischi, sia da parte dell'assicuratore che riceve capitali, ne opera l'investimento, provvede a pagamenti di capitali o rendite a favore degli assicurati.

Le correlazioni tra le private proprietà e le libertà creano quella atmosfera sociale in cui si genera e si forma il concetto di **interesse** dell'assicurazione che è un concetto fondamentale del diritto delle assicurazioni. E' il profilo giuridico dell'assicurazione che comporta che questa non possa esprimersi ed attuarsi in paesi a concezione collettivistica, dove alla proprietà privata si sia sostituita la proprietà sociale.

Nel suo aspetto **economico**, l'assicurazione è fonte di produzione perchè influenza positivamente la produttività dei beni. E' stato osservato che « produce meglio chi è più sicuro dei suoi conti in partenza » (1): esatta osservazione in quanto maggiore è la sicurezza contro i rischi, più elevata è la produzione. Eliminando gli elementi perturbatori non solo, ma anche la preoccupazione e l'affanno di un loro verificarsi, l'organismo economico si sviluppa più e meglio, beneficiando degli effetti di quella preziosa vitamina che è l'assicurazione.

Anche il credito si avvantaggia ed è favorito dall'assicurazione: la moneta in mani esperte genera moneta e il passaggio da mani meno esperte a mani più esperte avviene a condizione che il creditore senta garantiti i suoi diritti contro ogni eventuale incerto.

Inoltre, sempre sotto il profilo economico, l'assicurazione è fonte di equilibrio nella vita economica, poichè i risparmi convogliati all'assicurazione, a parte il loro modo di impiego espressamente previsto dal legislatore nell'interesse dei risparmiatori assicurati, vengono investiti dalle imprese assicurative con una politica di equilibrio, intesa cioè al benessere di tutte le iniziative produttive e non di alcune di esse. Infatti è nel benessere generale che la produzione assicurativa trova le risorse per la sua vitalità e la più efficiente funzionalità.

In correlazione e diretta rispondenza al profilo economico è il profilo **sociale** dell'assicurazione.

Le istanze sociali trovano possibilità di accoglimento dove e quando la produttività è incrementata. L'assicurazione, accentuando il fenomeno produttivo, offre allo Stato un contributo rilevante all'incremento di occupazione di mano d'opera e consente ancora la soddisfazione, in seno all'organismo aziendale, delle istanze dei lavoratori, compartecipi e quindi beneficiari della migliore e maggiore produttività.

Così il credito, favorito dall'assicurazione, incoraggia le iniziative e permette a chi è in possesso di capitali di porli serenamente a disposizione delle migliori capacità produttive altrui.

Infine la politica degli investimenti delle imprese di assicurazione, quale politica di equilibrio economico e di giustizia sociale, evita le perturbazioni e le crisi che costituiscono gli infarti pericolosi all'organismo sociale.

Per le considerazioni di cui innanzi, è evidente l'interesse dello Stato all'assicurazione e alla sua diffusione. Lo Stato moderno, a cui si rivolgono sempre più pressanti le istanze sociali e verso cui si appunta l'ansia di una palin-

# ALLEGGERIRE LA PRESSIONE FISCALE IN ASSICURAZIONE

genesi, può raffigurarsi nella concezione manzoniana del mare che riceve acqua da tutte le parti e la torna a distribuire a tutti i fiumi.

Presso alcuni Paesi la distribuzione da parte dello Stato di energie all'assicurazione avviene sotto forma di **sovvenzionamento** sui premi degli assicurati, come in Svizzera nell'assicurazione contro la grandine dove i contributi sono versati sia dai singoli cantoni che dal governo federale, oppure di sovvenzioni all'assicuratore per agevolargli l'attività, come, ad esempio, le sovvenzioni ad alcune casse cantonali svizzere che assicurano i danni alle colture e ai terreni.

Lo Stato interviene altresì, in alcuni Paesi, con la **riassicurazione statale** come in Argentina e Brasile per le assicurazioni dei raccolti, con la **garanzia statale** come in Italia per le assicurazioni sulla vita assunte dall'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, con l'**assunzione delle spese di amministrazione** come è avvenuto per la Federal Crop Insurance Corporation negli Stati Uniti.

Ma è soprattutto con le **agevolazioni fiscali** che si manifesta proficuamente l'intervento dello Stato a favore delle assicurazioni. Lo Stato Italiano già riconosce particolari benefici tributari alle assicurazioni. In materia di imposta sulle assicurazioni, è prevista l'esenzione per le assicurazioni dei crediti alle esportazioni (2), e per società di navigazione aerea (3), per i premi dei contratti assicurativi stipulati per l'indennità di licenziamento (4), per le assicurazioni contratte da società di mutuo soccorso (5), ecc. Così, in materia di imposta generale sull'entrata è stabilita l'esenzione per i contratti inerenti a forme previdenziali costituite per legge, contratto collettivo o regolamento aziendale (6).

Sono previste, inoltre, determinate aliquote di favore come per le assicurazioni sulla vita a garanzia di case popolari ed economiche e per le assicurazioni relative ad impiegati dello Stato assunte dall'Istituto Nazionale Assicurazioni, dove il tributo assicurativo è ridotto ad un quarto (7) ecc.

Tuttavia, la politica fiscale in Italia è ancora eccessivamente severa in assicurazione: ad esempio, le assicurazioni del credito, per il cui incremento l'amministrazione finanziaria ebbe in un primo tempo a stabilire un'aliquota del 2% sul premio, sono gravate attualmente con un'aliquota del 18% per la sola tassa di assicurazione (8); le assicurazioni contro gli incendi costano il 19,20% di imposta sui premi, oltre un contributo antincendi del 4%.

Un allentamento della pressione fiscale favorirebbe non solo le condizioni per lo sviluppo delle assicurazioni e i loro benefici riflessi economici e sociali, ma gioverebbe altresì al fisco stesso, ove si consideri che il **costo** dell'assicurazione, se non contenuto, costituisce un fattore negativo alla conclusione di contratti assicurativi e, pertanto, controproducente agli effetti del gettito fiscale.

Un particolare trattamento tributario di favore si impone per alcune forme di previdenza, quali le **assicurazioni popolari**, le **assicurazioni sulla vita**, le **previdenze assicurative costituite per legge, contratto collettivo o regolamento aziendale**.



Le assicurazioni popolari convogliano alla previdenza il risparmio popolare. In Italia e in altri Paesi, il 31 ottobre di ogni anno si celebra la « giornata del risparmio » e la celebrazione è intesa soprattutto ad inculcare la **popolarità del risparmio** nella quale opportunamente le compagnie si inseriscono con la **popolarità delle assicurazioni**. E' attraverso le forme assicurative popolari che si concreta la partecipazione delle classi sociali minori alla previdenza con conseguente loro elevazione e l'introduzione del risparmio assicurativo nella famiglia: una polizza in ogni famiglia, per ogni familiare una polizza.

L'assicurazione sulla vita anche merita la particolare e benevola attenzione del legislatore fiscale, date le finalità che il ramo vita si propone e tenute presenti le difficoltà in cui tuttora versa tale ramo in dipendenza della svalutazione monetaria e del lento adeguamento. S'impone, quindi, una sensibile riduzione dell'aliquota d'imposta sulle assicurazioni vita, ove, fra l'altro, si consideri che nelle forme di copertura più in uso in Italia e cioè le assicurazioni **miste**, in cui la parte maggiore del premio è destinata ad una operazione di risparmio, l'aliquota che colpisce il premio è complessivamente del 3,20% con la conseguenza che portando L. 50.000 a una Banca non si paga alcuna imposta, mentre portate a una Compagnia di assicurazione, l'operazione dopo 20 anni — quanti ne occorrono per assicurare a termine un milione — viene a costare 30.000 lire di imposta! (9).

Le **previdenze assicurative costituite per legge, contratto collettivo o regolamento aziendale** riguardano le categorie dei lavoratori e tendono a migliorare le condizioni di vita a chi lavora, a dare serenità ai lavoratori che si sentono garantiti, nell'interesse delle loro famiglie, contro i rischi compreso il rischio morte, a consentire di vivere in riposo di spirito e di corpo i pochi anni che residuano ad un'intera vita di lavoro.

Dette forme previdenziali, che già sono state dichiarate esenti dall'imposta generale sull'entrata, dovrebbero godere altresì dell'esenzione dalle imposte di assicurazione. Il beneficio di esenzione dal tributo assicurativo è stato espressamente riconosciuto per i fondi di previdenza degli esattoriali e dazieri affidati in gestione all'Istituto di Previdenza Sociale e all'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, in considerazione della loro natura di previdenza sostitutiva e integrativa dell'assicurazione obbligatoria. Di eguale beneficio godono, per effetto del Decreto Legge 4 ottobre 1935, n. 1827, le forme di previdenza gestite dall'Istituto di Previdenza Sociale (Gente del Mare, Ferrotramvieri, Banca Commerciale Italiana); assoggettare al tributo assicurativo i fondi di previdenza affidati in gestione ad istituti di assicurazione diversi dall'Istituto di Previdenza Sociale significa oltretutto creare un ingiustificato dualismo e una disparità di trattamento a tutto danno del lavoratore assicurato sul quale incide il tributo per effetto dell'obbligo della rivalsa.

E' all'esame presso i competenti Organi la revisione delle norme tributarie assicurative, ai fini di un nuovo ordinamento fiscale delle assicurazioni. Un atteggiamento del legislatore meno fiscale e più sociale avvantaggerà il cittadino previdente e, per esso e con esso, la comunità dei cittadini. **Quod est in votis!**

(1) Marchesano, *Le assicurazioni private nel quadro economico attuale*, in « L'Assicurazione Italiana », aprile-giugno 1954.

(2) L. 22 dicembre 1953 n. 955.

(3) L. 17 gennaio 1929 n. 95.

(4) L. 2 ottobre 1942 n. 1251.

(5) Tariffa, alleg. C., annessa al R. D. 30 dicembre 1923 n. 3281.

(6) L. 19 giugno 1940 n. 762.

(7) Tariffa, alleg. B., annessa al R. D. 30 dicembre 1923 n. 3281;

L. 7 aprile 1930, n. 456.

(8) Cfr. Circ. Min. 28 dicembre 1950 n. 100275.

(9) Cfr. Sacerdoti, *Il Sole*, 21 ottobre 1953.

## In quali Paesi si celebra la "Giornata dell'assicurazione"

Il 31 ottobre di ogni anno viene celebrata in tutti i Paesi del mondo la « Giornata Mondiale del Risparmio », istituita circa 30 anni fa. In tale giorno si svolgono significative cerimonie e si tengono discorsi in pubblico ed alla radio che esaltano l'importanza e l'utilità del risparmio ai fini del benessere individuale e collettivo. La celebrazione ha giustamente carattere internazionale in quanto la virtù del risparmio trascende dall'ambito delle singole Nazioni per accomunare tutti i popoli civili in un sublime ideale di solidarietà e di collaborazione. In concreto il risparmio, sia esso investito direttamente in beni, valori e capitali di esercizio delle aziende, sia esso accumulato presso gli enti raccoglitori (banche ed istituti d'assicurazione), è fonte primaria di nuova ricchezza, di nuovo lavoro. E questa ricchezza e questo lavoro sono, molto spesso, la conseguenza ultima di tanti piccoli sacrifici e di infinite volontarie rinunce da parte dell'uomo.

Negli animali e nelle piante appositi organi accumulano, con saggezza più che umana, le sostanze utili che sovrabbondano alle normali funzioni per adoperarle poi negli eventuali bisogni della vita, deficienze od aversità future, ovvero per essere trasmesse a quelli che verranno poi. E' ciò che in particolare l'uomo previdente fa quando destina una parte del suo risparmio alle assicurazioni, quando cioè il risparmio diventa il risparmio assicurativo.

Ed è per questo motivo che molti Paesi, accanto alla Giornata del Risparmio che esalta la funzione di esso sul piano generale, celebrano anche la Giornata dell'Assicurazione.

In Europa, per esempio, la Spagna celebra con grande solennità il « Dia del Seguro » il 14 maggio di ogni anno, cioè nel giorno in cui nel lontano 1908 fu emanata la legge fondamentale sulle assicurazioni, tuttora vigente.

La Spagna è però l'unico Paese europeo a far questo. Per converso, tutti i Paesi dell'America Latina celebrano la Giornata dell'Assicurazione, e la celebrano contemporaneamente il 14 maggio: il semplice « Dia del Seguro », che ogni Paese latino-americano celebrava per conto proprio in epoche diverse, è diventato, a partire dal 1949, il « Dia Continental del Seguro ». In questi Paesi troviamo, quindi, accanto alla Giornata Mondiale del Risparmio, anche la Giornata Continentale dell'Assicurazione, celebrata con cerimonie altrettanto solenni come quelle che si svolgono in Spagna.

Sarà forse questo il primo passo verso l'istituzione di una Giornata Mondiale dell'Assicurazione che farà meditare tutti i popoli della terra, almeno un giorno all'anno, sull'importanza e la funzione di primo piano che la previdenza assicurativa svolge nell'ambito di ciascuna economia nazionale? I tempi, probabilmente, non sono ancora maturi per una realizzazione del genere. Ma ad essa potrebbe efficacemente dare l'avvio la celebrazione della Giornata nei singoli Paesi, sull'esempio della Spagna e dell'America Latina. Certo, celebrazioni di questo genere non si improvvisano: ma le premesse per la loro realizzazione ci sono tutte, anche in Italia.

E verificandosi questa ipotesi, pensiamo che l'Italia potrebbe far cadere la celebrazione il 23 ottobre, nel giorno cioè in cui fu sottoscritta la prima polizza d'assicurazione di cui sia stata conservata traccia (23 ottobre 1347) e che si trova depositata presso l'Archivio di Stato di Genova. In tal modo il nostro Paese potrebbe celebrare degnamente l'origine italiana dell'assicurazione ogni anno, anziché ogni secolo.



# Svalutazione monetaria e assicurazione sulla vita

Se riprendiamo l'argomento relativo alle ripercussioni della svalutazione monetaria sull'esercizio delle assicurazioni sulla vita, argomento che ha fatto già versare i classici fiumi d'inchiostro e che tuttavia, a distanza di un decennio da quando si verificò l'ultimo ciclone monetario, rimane sempre di viva palpitante attualità se non altro per il perdurare delle conseguenze del cataclisma, non è per trattarlo a fondo, ma soltanto per dare un'idea, quanto possibile chiara, delle ripercussioni registrate dall'I.N.A. e consentire a tutti i collaboratori di valutarne la portata.

Ci siamo serviti per la bisogna di una tabella e di un grafico nei quali gli elementi assunti per illustrare le accennate ripercussioni sono ridotti alla più semplice espressione: quella propria dei numeri indici.

**Andamento delle spese generali di amministrazione e dei premi di competenza e reddito del patrimonio dal 1923 al 1953 (Numeri indici, fatto il 1938 uguale a 100, calcolati sui valori tradotti in lire 1938).**

Esercizio	Spese generali di amministrazione	Premi di competenza e reddito netto del patrimonio
1923	21,17	21,00
1924	26,71	24,97
1925	30,14	26,82
1926	33,88	29,68
1927	45,82	41,88
1928	49,67	25,13
1929	60,00	68,25
1930	73,26	80,75
1931	83,58	96,09
1932	84,97	88,57
1933	95,93	91,52
1934	95,91	98,49
1935	93,90	92,43
1936	93,75	88,41
1937	96,64	89,49
1938	100,00	100,00
1939	98,78	107,80
1940	117,26	92,40
1941	115,83	102,98
1942	110,16	111,73
1943	104,74	80,77
1944	57,09	22,54
1945	51,84	11,71
1946	60,03	13,58
1947	68,55	12,04
1948	84,30	16,69
1949	101,48	23,74
1950	115,68	32,35
1951	120,96	33,21
1952	132,58	40,58
1953	133,96	46,73

Gli elementi considerati sono da un lato le entrate costituite dai premi di competenza e dai redditi patrimoniali, e dall'altro le uscite limitatamente alla cifra delle spese generali di amministrazione. L'assunzione di altri elementi non modificherebbe sostanzialmente il risultato che si è registrato, e che è pertanto da considerarsi tipico per ogni azienda esercente le assicurazioni sulla vita che si sia venuta a trovare nelle condizioni di mercato nelle quali si è trovato l'I.N.A. nel periodo che va dal 1923 al 1953 da noi considerato.

Per avere omogeneità nelle cifre di ciascuno dei due elementi considerati, ai valori in lire correnti contenuti nei bilanci annuali sono stati sostituiti gli analoghi valori espressi tutti in lire 1938 e per ottenere la comparabilità dei due elementi tra di loro, sono stati fatti uguali a 100 i due valori del 1938 e calcolati su tale base i numeri indici dei valori degli anni anteriori e posteriori a tale anno, che risulta esattamente al centro del periodo considerato.

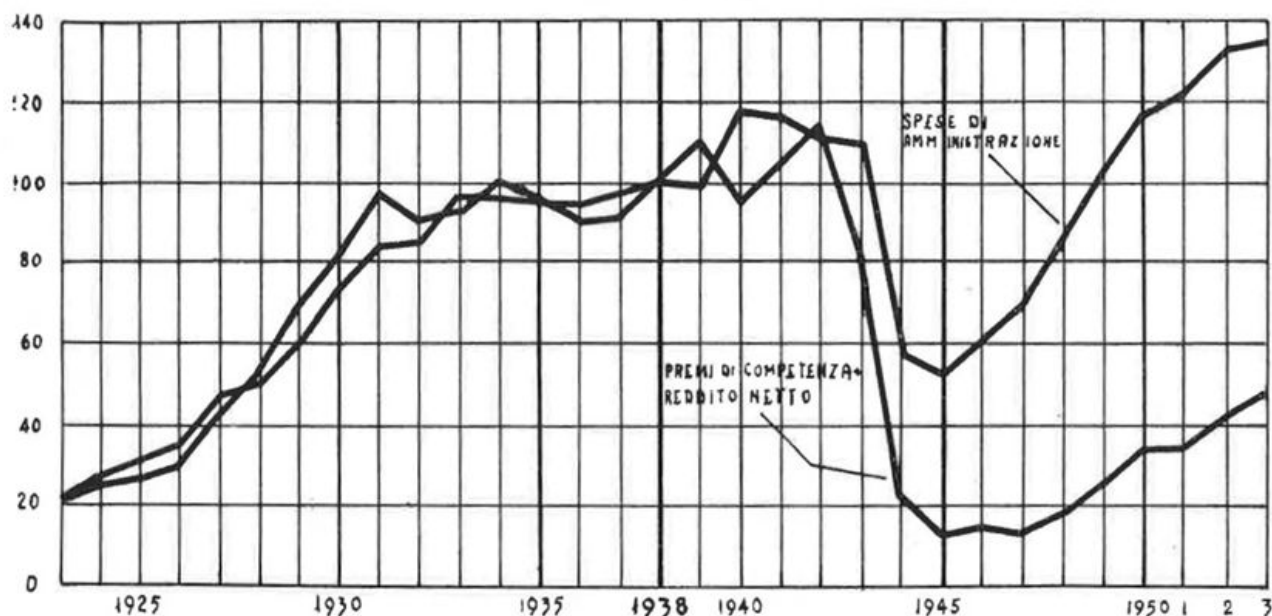
Osservando il grafico della pagina seguente si nota innanzi tutto un andamento generale contraddistinto da quattro fasi diverse: una prima fase nettamente ascendente, una seconda fase pressochè stazionaria, una terza fase rapidamente discendente ed una quarta fase di nuovo ascendente.

La prima fase, che è quella conseguente alla emanazione del R. D. L. 29 aprile 1923, n. 966, col quale si riammettevano le Imprese private all'esercizio delle assicurazioni sulla vita in Italia, giunge fino al 1933 per le uscite e fino al 1934 per le entrate, anni in cui i numeri indici raggiungono rispettivamente, dalle quote 21,17 e 21,00 del 1923, le quote 95,93 e 98,49. In questo periodo di 11-12 anni le due linee si mantengono molto vicine: fino al 1927 è in lieve vantaggio l'indice delle uscite, dopo il 1927 lo è quello delle entrate, nel 1933 e 1934 i due indici si alternano nella prevalenza. Il divario massimo non supera mai i 13 punti e comunque le differenze maggiori si riscontrano quando l'indice delle entrate prevale su quello delle uscite. L'andamento è caratteristico di un periodo di sana espansione e di conquista del mercato, nel quale l'Azienda si afferma e si consolida di anno in anno, incrementando le sue entrate e commisurando le sue spese all'effettivo fabbisogno.

La seconda fase, invece, è quella che si caratterizza con una notevole stabilità sulle posizioni acquisite. Lo slancio verso quote più alte è contenuto, e solo verso la fine della fase si notano alcune oscillazioni collegate col difficile periodo nel quale l'Azienda entrava: il periodo bellico. La fase si estende dal 1933-1934 fino al 1942-1943 ed abbraccia un decennio che nella fase terminale prelude già alla successiva crisi. Il parallelismo che c'è tra il 1933-1934 e il 1938, cede il posto, a partire dal 1939, ad un andamento contrassegnato da forti contrasti tra gli indici, che da un anno all'altro mutano in senso opposto, fino ad incontrarsi nuovamente nel 1942 ad un livello di un 10-12 per cento superiore a quello del 1938, illusoria posizione di regime che già nell'anno successivo comincia a dissolversi.

Comincia, infatti, nel 1943 la terza fase, quella depressiva. L'indice delle spese si mantiene ancora in quota, pur scendendo da 110,16 a 104,74; quello delle entrate, invece, già precipita, passando da 111,73 a 80,77. Come sempre avviene, le spese, anche all'inizio della svalutazione, si adeguano più rapidamente che non le entrate ai nuovi valori. L'anno 1944 è l'anno del tracollo: l'indice delle spese scende da 104,74 a 57,09, ma l'indice delle entrate addirittura precipita da 80,77 a 22,54. Siamo nella fase acuta, che continua nel 1945, fino a far raggiungere il fondo che, per la considerazione precedentemente fatta, è rappresentato dalla quota 51,84 per le spese, mentre per le entrate è rappresentato dalla quota 11,71.

SPESE DI AMMINISTRAZIONE, IN LIRE 1938  
 PREMI DI COMPETENZA E REDDITO NETTO, IN LIRE 1938  
 INDICI BASE 1938 = 100



Mentre, rispetto al livello del 1938, le spese nel 1945 si erano meno che dimezzate, le entrate invece si erano contratte a poco più di un decimo! In altri termini, mentre per le spese l'Azienda era stata supergiù risospinta al livello del 1928, per le entrate il regresso l'aveva riportata in una posizione che si trovava all'incirca a metà strada rispetto a quella di partenza del 1923.

Col 1946 ha inizio la quarta fase, quella della ripresa. In ogni attività umana è altrettanto facile distruggere quanto è difficile ricostruire. E' appena il caso di far rilevare che la situazione dalla quale si è ripartiti nel 1946 non ha nulla a che vedere con quella del 1923. Quella del 1923 era, infatti, una situazione di equilibrio, una situazione nella quale le spese erano perfettamente commisurate alle entrate. All'inizio del 1946, invece, ci si trovava in una situazione estremamente sfasata. Si riprende, è vero, ma con quanta difficoltà! L'esigenza fondamentale per l'Azienda, che era quella di far convergere rapidamente la linea delle spese verso quella delle entrate, non poteva essere soddisfatta, dati i tempi che si attraversavano. Il raggiungimento di un equilibrio si proiettava inesorabilmente lontano nel tempo e tutte le provvidenze poste in atto per far inarcare la linea delle entrate erano frustrate dal fatale, inarrestabile inarcarsi della linea delle spese.

Mentre l'indice delle spese, dal suo livello più basso 51,84 raggiunto nel 1945 risale rapidamente e già nel 1949 supera, con 101,48, quello del 1938 per passare successivamente fino a 133,96 nel 1953, con un campo di variazione totale di ben 82,12 punti in soli 8 anni, quello delle entrate, invece, nello stesso periodo passa da 11,71 ad appena 46,73, riguadagnando soltanto 35,02 punti, e non tocca nel 1953 nemmeno la metà del livello del 1938! Non solo, quindi, non si è riusciti ad avere uno sviluppo parallelo delle entrate e delle spese — il che tuttavia sarebbe stato sempre qualcosa di meno della rilevata necessaria convergenza — ma non si è po-

tuto nemmeno impedire l'accrescersi progressivo del divario tra le due linee. E' tuttavia evidente nell'ultimo triennio una minore inclinazione, rispetto al periodo immediatamente precedente, della linea delle spese, ed una ripresa nell'ultimo biennio della linea delle entrate. La differenza tra i due indici dopo il 1943 è andata sempre aumentando fino al 1952, passando successivamente a 23,97, 34,55, 40,13, 46,45, 56,51, 67,61, 77,74, 83,33, 87,75, 92, e solo nel 1953 riprende a diminuire scendendo a 87,23.

L'incremento delle differenze predette è particolarmente sensibile negli esercizi 1947, 1948, 1949, rallenta gradualmente nei tre esercizi successivi e si trasforma in decremento soltanto nel 1953. Segnerà il 1954 un arresto vero e proprio anche nell'ascesa dell'indice delle spese? Se, come si prevede, ciò si verificherà, si saranno realizzate tutte le premesse per rendere rapida la convergenza dei due indici verso l'auspicato, nuovo equilibrio.

L'insegnamento della tabella e del grafico è denso di significato: a chi accusa le Imprese di assicurazione vita di locupletazione a spese degli assicurati che hanno versato moneta buona e riscuotono moneta svalutata, i dati ivi contenuti danno una risposta inequivocabile. La svalutazione non risparmia nessuno e le Imprese di assicurazione sono da essa colpite non meno gravemente di quello che non lo siano gli assicurati.

Inoltre, il ritorno alle posizioni antesvalutazione, anche nelle migliori condizioni di mercato, è cosa che non si può realizzare se non attraverso un lunghissimo periodo. Se per riguadagnare soltanto 35 punti degli 88 perduti rispetto al 1938 nel settore delle entrate, sono occorsi 8 anni, sarebbe da presumere che ce ne vorrebbero almeno altrettanti per risalire tutto lo svantaggio. Ma l'impegno e lo slancio di cui stanno dando prova tutti coloro che lavorano per l'I.N.A., autorizzano a prevedere che ne basteranno anche meno. E gli ulteriori sviluppi del grafico lo proveranno!

# L' ILLUMINAZIONE DEI VEICOLI A TRAZIONE ANIMALE

Uno degli inconvenienti che preoccupa maggiormente l'automobilista, soprattutto quando percorre delle strade di grande traffico nelle ore precedenti l'alba, è quello di trovare sulla propria direttrice di marcia dei carri a trazione animale in quanto, nella maggior parte dei casi, la illuminazione di detti veicoli è inadeguata o manca del tutto.

Lasciamo stare il caso in cui il carrettiere non abbia acceso i fanali regolamentari e soffermiamoci, invece, a considerare la visibilità, durante la notte, di un veicolo a trazione animale che abbia rispettato scrupolosamente le norme contenute nel Codice della Strada.

Per l'art. 41 dell'attuale Codice per la circolazione stradale, il carrettiere ha solo un obbligo: quello di munire il proprio veicolo di un fanale a luce bianca che deve essere visibile nella direzione di marcia per almeno 100 metri. Nessuna norma gli impone di provvedere per quanto concerne la illuminazione posteriore del mezzo. In tal modo la macchina sopraggiungente si viene a trovare di fronte all'ostacolo, determinato dal carro, solo alle minime distanze, quando diventa giocoforza ricorrere a manovre di fortuna, che non sempre riescono, per evitare la collisione. Tutti gli automobilisti sanno per esperienza come i carri a trazione animale, in genere, non tengano la stretta destra della strada e marcino al centro della zona di percorrenza, specie quando il cavallo, procedendo lentamente, abbia conciliato il sonno del carrettiere.

A questo inconveniente della mancata segnalazione sulla parte posteriore del carro, vanno ascritti moltissimi incidenti stradali ed in sede di susseguente giudizio sia civile, per danni, che penale, per la responsabilità, normalmente la colpa viene fatta ricadere sull'autista, semprechè si provi che il carrettiere disponeva di un fanale a luce anteriore. Era evidente che questa situazione doveva essere riveduta e la situazione di pericolo, per la sicurezza

della circolazione, che derivava dalla incompletezza delle norme in atto, venire rimossa.

Infatti, nell'art. 35 del progetto del nuovo Codice della Strada, mentre resta fissato l'obbligo del fanale a luce bianca anteriore, si estende anche ai veicoli a trazione animale l'obbligo di un dispositivo a luce riflessa rossa sulla parte posteriore del mezzo. Certo con questa norma si è fatto già un passo avanti, ma per esperienza diretta non riteniamo che un tanto possa risolvere in modo sufficiente il problema della sicurezza della circolazione in quanto i catarifrangenti, se non sono tenuti con la massima pulizia, finiscono per diventare opachi e non riflettono più i raggi dei fari delle macchine sopraggiungenti. Ogni automobilista sa bene quali sorprese si abbiano con le biciclette che, il più delle volte, malgrado i catarifrangenti d'obbligo, non sono assolutamente visibili ad una distanza superiore ai 7/8 metri.

Sarebbe bene che il Ministero competente, nello studio di questo tipo di dispositivo a luce riflessa, piuttosto che orientarsi sulla applicazione di catarifrangenti tipo bicicletta, cercasse di attuare degli apparecchi di segnalazione visiva a dischi o striscie di vernice luminescente, in modo da poter disporre di superfici abbastanza ampie e non soggette, come i catarifrangenti, a disperdere i raggi luminosi quando, per una qualunque ragione, non siano esattamente orientati con il piano stradale. In ogni modo è lodevole che i compilatori del progetto si siano interessati di questo particolare aspetto della circolazione ed abbiano già proposto delle risolutive norme che, perfezionate, in sede pratica dai competenti uffici tecnici del Ministero dei Trasporti, da dispositivi meccanici adeguati alle necessità della sicurezza stradale, potranno bene colmare una lacuna dell'attuale Codice della Strada e ridare una maggiore sicurezza al viaggio notturno tanto dei veicoli a trazione animale quanto degli automobilisti.

## L'operatività della garanzia assicurativa nel termine di tolleranza o di rispetto

L'art. 1901 del Codice Civile, al secondo capoverso, precisa che: « se alla scadenza convenuta il contraente non paga i premi successivi, l'assicurazione resta sospesa dalle ore ventiquattro del quindicesimo giorno dopo quello della scadenza ». Questo principio, che trova riscontro in uno degli articoli delle attuali Condizioni Generali delle polizze edite a cura dell'Associazione Imprese Assicuratrici, ha dato luogo talvolta a qualche dubbio di interpretazione.

Che l'assicurato potesse godere di un periodo di respiro per il pagamento del premio dopo la scadenza, senza che entro tale termine venisse a cessare l'efficacia della garanzia assicurativa, era un principio ammesso anche dalle vecchie condizioni di polizza, però il concetto del « termine di rispetto o di tolleranza » era completato allora dalla precisazione in base alla quale la garanzia doveva considerarsi operante anche durante

il periodo di mora semprechè il pagamento del premio arretrato avesse avuto luogo entro la scadenza del termine di tolleranza. Tale precisazione però invano si ricerca nelle clausole attuali, mentre invece il concetto secondo cui l'assicurato moroso debba godere « sic et simpliciter » di una specie di proroga rischio di 15 giorni si fa maggiormente strada allorchè si scorre l'art. 1932 del Codice Civile, che enumera, tra l'altro, il secondo comma del già citato art. 1901 tra le « norme inderogabili » o, più esattamente, tra le norme che possono venir derogate dai patti contrattuali soltanto « . . . in senso più favorevole all'assicurato ». Ne deriva che, se anche un contratto di assicurazione contenesse ancora la precisazione che i danni avvenuti nel periodo di tolleranza sono risarcibili purchè il premio scaduto venga pagato entro il periodo stesso, l'assicurato sarebbe protetto dalla disposizione pura e semplice dell'art. 1901 e dall'ultima parte del già citato art. 1932 stabilente che « le clausole che derogano nel senso meno favorevole all'assicurato sono sostituite di diritto dalle corrispondenti disposizioni di legge ».

Pertanto la formula adottata dal Codice come base regolante la validità della garanzia assicurativa dopo la

# LA CAPITALIZZAZIONE

## investimento sicuro e produttivo del risparmio previdenziale

La specifica funzione previdenziale che le operazioni di capitalizzazione assolvono nel mercato assicurativo chiaramente si rileva dalla loro caratteristica fondamentale, che è quella di garantire a scadenze poliennali — indipendentemente dal rischio delle fluttuazioni di congiuntura nel reddito degli investimenti — la costituzione di capitali predeterminati, in corrispettivo di premi unici o di successioni di premi annui, frazionabili all'occorrenza in rate semestrali, trimestrali e anche mensili.

Fino a pochi anni or sono, la capitalizzazione veniva esercitata, come attività a sè stante, unicamente dalla « Praevidentia », a tale scopo creata appunto dall'I.N.A., che ne è l'unico azionista; ma oggi, com'è noto, quasi tutte le più importanti Compagnie che esercitano il lavoro vita sono autorizzate ad esercitare altresì il ramo capitalizzazione: segno indubbio codesto dell'attenzione che nella sfera degli assicuratori si porta allo sviluppo di questa modernissima forma di raccolta sistematica, programmatica del risparmio previdenziale.

Numerose e tutte interessanti sono le applicazioni delle forme di capitalizzazione, sia nel campo delle operazioni di previdenza individuale, sia e soprattutto nel campo delle operazioni di previdenza collettiva.

E' così ben appropriato l'uso della capitalizzazione (a premio unico) per l'investimento di somme spettanti a minori, considerando il doppio vantaggio della sicurezza dell'impiego e del saggio costante di rendimento. L'opportunità di siffatte operazioni si presenta di frequente in sede di liquidazione dei sinistri dei contratti vita, infortuni, ecc.

Largo favore meriterebbe pure di trovare, come già nel passato, l'abbinamento delle polizze di capitalizzazione alle polizze vita, al fine di provvedere, alle scadenze ricorrenti del premio del contratto di assicurazione, al pagamento, per così dire, automatico e tempestivo del premio stesso.

Presso talune categorie (ad es. professionisti) è da ritenere che potrebbero essere favorevolmente accolti contratti di capitalizzazione a premio annuo che prevedano, mediante apposita clausola di opzione, la conversione in rendita vitalizia dei capitali garantiti a scadenza. In forza di tale clausola, il contraente, allo scadere del contratto, rinunciando alla riscossione del capitale garantito potrà entrare in godimento di un rendita vitalizia, il cui ammontare risulta stabilito fin dal momento della stipulazione della polizza.

A titolo di esemplificazione, un professionista dell'età di 40 anni, con la stipula di un contratto del tipo indicato, potrà garantirsi dal compimento del suo 65.mo anno una rendita annua (frazionata in rate semestrali posticipate) di poco meno 4 volte e mezzo il premio annuo lordo pagato per la durata di anni 25.

Ci siamo adoperati di richiamare brevemente qualche particolare aspetto delle applicazioni delle forme di capitalizzazione, alla diffusione delle quali desideriamo che si dedichi l'opera fervida ed appassionata dell'organizzazione periferica che — come negli altri settori assicurativi — anche in quello della capitalizzazione ha un ruolo essenziale ed insopprimibile.

---

*scadenza del premio fa insorgere la questione se tale formula debba venir interpretata nel senso che durante il periodo di tolleranza la garanzia è comunque operante, oppure lo è soltanto se il premio viene pagato entro il termine del suddetto periodo.*

*A favore della prima tesi sta l'interpretazione puramente letterale del Codice che, come sopra detto, non fa alcuna discriminazione al riguardo. Però non mancano i sostenitori della seconda tesi, quella cioè più favorevole all'assicuratore, i quali obiettano che l'interpretazione logica dell'articolo del Codice non può costringere l'assicuratore a prestare la sua garanzia per un periodo superiore a quello per il quale ha percepito il premio, senza il corrispettivo obbligo dell'assicurato di soddisfare, entro il maggior termine concessogli, i propri impegni contrattuali. Si osserva soprattutto al riguardo che il termine di rispetto è una concessione all'assicurato che si estingue nei 15 giorni previsti dalla legge, lasciando inalterati tutti gli altri obblighi e diritti delle parti contraenti e quindi anche l'obbligo del pagamento delle rate di premio alle scadenze fissate. Se pertanto l'assicurato lascia trascorrere infruttuosamente il vantaggio che la legge gli ha concesso, esso rimane*

*inadempiente non a far tempo dalla scadenza del termine di rispetto, ma dalla data pattuita quale scadenza del premio, per cui l'assicuratore non dovrebbe rispondere all'onere di un sinistro subito da chi ha lasciato trascorrere ben due termini (di scadenza e di rispetto) senza adempiere ad un impegno basilare come quello del pagamento del premio.*

*Comunque, anche se in linea di massima la Magistratura si è dimostrata più propensa ad accogliere la tesi a favore dell'assicurato, non si può dire che i sostenitori del vecchio principio abbiano del tutto disarmato, sorretti sempre dalla speranza che all'art. 1901 del Codice Civile venga data un'altra interpretazione più confacente allo spirito assicurativo. Intanto tale particolare situazione dovrebbe maggiormente consigliare i Sigg. Agenti Generali a seguire con la massima cura le varie scadenze dei titoli in portafoglio onde poter tempestivamente chiedere ed ottenere dagli assicurati il pagamento dei premi a tempo debito, al fine di ridurre al minimo i casi di morosità. Saranno eliminate in tal modo spiacevoli contestazioni o addirittura passi legali, che è sempre bene evitare per non creare malumori reciproci.*



# COME VENDO LA MIA MERCE

## PRODUZIONE IMPROVVISATA E PRODUZIONE PREPARATA

Abbiamo visto nel precedente numero di «Cronache» quanto sia nobile la professione dell'assicuratore e come debba essere abbracciata con slancio e dedizione; nelle lettere che ora pubblichiamo viene, più in particolare, esaminato il lavoro del produttore: come questo debba essere preceduto da un'accurata preparazione generale di carattere tecnico e, di giorno in giorno, da una preparazione particolare di carattere organizzativo circa le categorie sociali e le singole persone da avvicinare. Caratteristiche peculiari del produttore debbono essere la perseveranza, il dinamismo, l'ottimismo: il produttore deve saper approfittare delle occasioni inattese per trattare un argomento di assicurazione, e giungere così alla stipulazione di un contratto che rappresenti per lui un duplice successo, in quanto non previsto nei quadri dei suoi piani prestabiliti.

### Non è mai troppo tardi per incominciare

Il Cav. Vito Cannizzo di Firenze che ha intrapreso il lavoro di produzione all'età di 52 anni, ad oltre sei anni di distanza dall'inizio è in grado di darci i suoi consigli che sono concordi in massima parte a quelli dei produttori che hanno al loro attivo lunghissimi anni di lavoro e di esperienza.

*Dopo 34 anni spesi in attività di natura del tutto diversa, divenni, all'età di 52 anni, produttore di assicurazioni vita. Dovevo cercare una nuova occupazione non soltanto per arrotondare la pensione, ma più ancora per ragioni di ordine morale. Avevo in mano una professione che non avevo però mai esercitato, ma come iniziarla, a tale età, e per di più in una città ove risiedevo da poco tempo con scarse conoscenze al mio attivo, in un ordine professionale nel quale i veri professionisti accreditati sono pochi in confronto al grande numero di iscritti e non iscritti all'Albo? Nell'affanno della ricerca di un lavoro dignitoso, mi imbattei con un antico assicuratore di compagnia privata, che dopo circa un mese di va e vieni nel suo ufficio mi dichiarò che, per quanto avesse detto e fatto per trovarmi una sistemazione, era fallito ogni suo tentativo e che pertanto non gli restava che offrirmi di divenire suo collaboratore. Sebbene la proposta mi fosse stata presentata con la delicatezza che il soggetto meritava, confesso che rimasi perplesso soprattutto perchè si trattava di un'attività che non solo non avevo mai esercitata, ma che non mi ero mai sognato di dover svolgere nel corso della mia vita. Dovetti aderire, ed oggi, a distanza di oltre sei anni da allora, debbo dire che nella prontezza di quella mia decisione sta, forse, il segreto della mia, pur modesta, affermazione negli affari assicurativi. Ma come divenni produttore? E' facile pensare che mi abbiano fatto seguire un corso di lezioni, sia pur breve, ma tale da mettermi in condizione di affrontare i miei futuri assicurandi con un corredo di cognizioni sufficienti. Errore: mezz'ora o poco più di tempo speso per spiegarmi la «Mista Immediata», per imparare a riempire un modulo di proposta per il capitale di L. 100.000 e poi . . . tariffario in tasca e . . . in bocca al lupo.*

*Dirti, mio giovane produttore, come affrontai il mio primo cliente non saprei. Posso dirti che da me, nel raccoglimento della mia stanza di lavoro, feci la preparazione morale e tecnica che da solo potevo fare, organizzai il mio primo giro di clientela e cominciai a raccogliere i miei primi successi. Imparai bene le poche cose sulle quali era stata diretta la mia attenzione e le prospettavo ai miei futuri assicurandi con chiarezza e con estrema fermezza e convinzione. Ma dovetti prima riuscire a convincere me stesso che in fondo tra la mia*

*precedente attività e la presente esistevano dei punti di contatto di ordine morale: entrambe tendono a dare tranquillità, sicurezza ed ordine ai cittadini e alle loro famiglie. Alla luce di questa mia convinzione, ch'è divenuta per me, col volgere del tempo, un'assioma, intrapresi il mio lavoro con la volontà e la fede del missionario.*

*Ricordo questo episodio che non dimenticherò facilmente: un professionista, con il quale avevo trattato in precedenza, m'invita ad entrare nel suo ufficio dicendo: «entri entri pure, lei mi è simpatico, ma la prego, non parliamo di assicurazioni». Risposi che, essendo entrambi due tecnici, potevamo ben trovare un argomento di comune interesse. Era persona colta, intelligente e gentile, qualità queste che non so perchè agiscono entro di me come elementi catalizzatori. Dopo due ore circa di conversazione salutai cordialmente il mio interlocutore, stanco, ma con due proposte firmate in borsa.*

*Insuccessi? Quanti . . . e talora con carattere di continuità. Subentrava naturalmente in me, in questi casi, un senso di scoraggiamento, che aveva però breve durata perchè avevo sempre con me la medicina opportuna: la fede e la forza della mia volontà. Ma gli insuccessi, dei quali ancora oggi sento un senso di amarezza nel mio animo, sono quelli che chiamerò parziali perchè dovuti alla mia iniziale ignoranza professionale. Ricordo di un ingegnere geografo, che era stato impiegato presso l'Ufficio Attuariale di una grande Compagnia privata, che avrebbe fatto volentieri un'assicurazione per il solo caso morte, forma che non conoscevo affatto. E' facile immaginare cosa avrà pensato di me quando risposi che tale forma non esisteva.*

*Ma il maggior danno mi è venuto da quel modulo di proposta compilato per un capitale di L. 100.000 di cui ho detto sopra. Alla domanda: «Cosa mi viene a costare un'assicurazione?», io rispondevo: «Ecco, per durata tanto, capitale L. 100.000, lire tot all'anno». Qualche cliente aumentava il capitale, ma a molti non gli pareva vero di dirmi: «facciamola». Ed a conferma di quanto io fossi ingenuo posso oggi dire che uno di quei clienti che mi aveva preso sulla parola, ha oggi un contratto di dieci milioni con l'I.N.A., mentre ha voluto riscattare ad ogni costo la precedente assicurazione di L. 100.000.*

*Oggi, mio caro amico, non lavoro più con la stessa lena del novizio perchè le forze mi abbandonano anno per anno, ma continuo a rendere, aiutato dalla maggiore esperienza e soprattutto dalla maggiore conoscenza tecnica della materia ultrasensibile, più che difficile, che manipoliamo ogni giorno. Il solito maligno dirà: «Bello sforzo, hai avuto sempre a che fare con gli esplosivi!».*

### Sempre all'erta per fare nuovi contratti

Ed ecco infine la lettera del Sig. Bruno Gorini, Ispettore di produzione a Verona, che già attraverso queste pagine (vedi «Cronache» fasc. 17 pag. 32 e fasc. 18 pag. 38), aveva comunicato ai colleghi le sue esperienze nel campo della produzione. Con questa lettera il Sig. Gorini richiama l'attenzione del produttore sulla necessità di raccogliere molti nominativi per poter stipulare molti nuovi contratti.

*Sono lieto di farti presente che la nostra Direzione Generale nel settembre scorso ha preso proficui contatti*

con il Ministero degli Interni per l'emanazione di una circolare a tutti i Prefetti allo scopo di propagandare la raccolta di contratti di assicurazione sulla vita in tutti i Comuni d'Italia.

Hai quindi pronto un ottimo campo per il tuo lavoro, facilitato anche dallo omaggio che quest'anno la nostra Direzione Generale ha voluto offrire a tutti i Segretari Comunali inviando a loro la pregevolissima «Guida».

Ti faccio presente inoltre che è opportuno consigliare agli assicurandi la forma «Capitale e Rendita al 6%», della quale la circolare ministeriale descrive in particolare le caratteristiche.

Mi permetto consigliarti poi di curare molto il settore liberi professionisti, specialmente i notai, gli architetti, i medici, che sono le categorie ideali per un nostro proficuo lavoro.

Un altro settore ottimo è quello alberghiero: proprietari e dipendenti.

E' inutile che io ti ricordi che quando passeggi e leggi Avvocato Tizio, Architetto Caio, senza bisogno di alcuna preparazione vai da questi e avrai così nominativi a non finire; i migliori contratti acquisiti da me sono stati frutto dell'improvvisazione!

Ti faccio presente inoltre la assoluta necessità di fare contratti nuovi e non limitarti alla ricognizione del portafoglio esistente, innanzi tutto così avrai la possibilità di avvicinare persone di una età media nel massimo rendimento e perciò con la massima disponibilità di denaro. Potrai così far stipulare un forte numero di contratti nel tuo interesse e in quello dell'Amministrazione.

«Cronache dell'I.N.A.» con la sua indovinatissima rubrica «Come vendo la mia merce» ti dà la possibilità di scambiare idee sui metodi di lavoro, ti prego di inviare ogni tanto a questa rubrica le tue impressioni e illustrare la tua esperienza sul lavoro di acquisizione.

Quando si dice che un signore è «pieno d'assicurazione», lo si dice generalmente senza mettere al plurali quest'ultima parola. Si è pieni d'assicurazione per qualsiasi genere di motivi, in cui il carattere, l'aspetto fisico ed i successi nella società hanno ciascuno una propria parte. Si può anche avere il piacere di organizzare il proprio destino, di prevedere tutto ciò che può essere previsto, di ridurre il rischio ad una misura minima, e ciò fatto di ricavare dalla assicurazione un minimo di tranquillità di spirito. Ciò che importa, in questo caso, è più che il fatto di premunirsi contro l'eventualità di un rischio, sapere che si può correre il rischio con assoluta serenità.

Il gusto dell'assicurazione comincia col senso di responsabilità. Dal momento in cui possedete qualche cosa, ovvero dal momento che non siete più solo a dipendere da voi stessi, voi abbandonate le rive felici della spensieratezza per entrare nei canali organizzati della saggezza e della previdenza. Soltanto un forte egoismo, a meno che non si tratti di fatalismo filosofico, può tenervi lontani dalle sue rive troppo tranquille. Una fortuna ben calcolata può anche essa farvi disdegnare le piccole soddisfazioni spirituali che le assicurazioni danno a coloro che hanno qualche cosa senza avere molto e che, proprio per questo motivo, non possono offrirvi il lusso di sovvenzionare le fantasie del destino.

Non esiste una professione che presupponga più cordialità da parte di colui che l'esercita della professione di produttore di assicurazioni. Non ve n'è nessuna che implichi conversazioni tanto sinistre, né supposizioni più catastrofiche. Un buon produttore di assicurazioni, per adoperare nello esercizio delle sue funzioni il tatto indispensabile, deve essere un po' medico, notaio, direttore spirituale e toreador. Come il medico e il notaio, egli diventa l'amico di famiglia, al quale quest'ultima confida le sue piccole disgrazie, i suoi affanni, le sue speranze ed i suoi successi. Come loro, egli somministra un rimedio agli uni, un alimento agli altri. Egli tiene nelle sue mani qualcosa che non è proprio la salute, e men che meno la fortuna, ma che partecipa della una e dell'altra.

Come il direttore spirituale, egli deve saper suggerire senza imporre, stimolare il senso di responsabilità senza che

questa vi piombi nello sgomento, ottenere che voi diventiate l'avvocato della sua causa e portarvi a decidere di vostra iniziativa ciò che non sarebbe garbato volervi imporre. Come il toreador, il produttore di assicurazioni deve saper agitare la catastrofe a guisa di muleta senza calcare sui suoi effetti.

Se la vita è uno sport in cui il giocatore parte perdente e lo sa, l'assicurazione è ancora oggi uno dei sistemi più ingegnosi che l'uomo civile abbia escogitato per rovesciare le regole del giuoco. Così, il produttore di assicurazioni è simile al giocoliere che accumula, in un equilibrio sempre instabile, un numero inverosimile di possibilità e che riesce sempre ad aggiungerne una di più senza far cadere le precedenti. Un ultimo aspetto della sua personalità lo rende simile ad un illusionista (che è anche un po' poeta), poiché egli è il venditore meno materiale che si possa incontrare, è un mercante di supposizioni che non sono affatto gratuite, è un piazzista di barriere invisibili contro le grandi e le piccole noie dell'esistenza.

Non appena voi acquistate una casa, una collezione, dei mobili, ecc., egli si avvicina a voi, col sorriso sulle labbra e le disgrazie in tasca, per assicurarvi contro tutto ciò che potrebbe capitar loro e che forse non capiterà mai, ma che sarebbe molto noioso se capitasse... Stringete i dolci legami del matrimonio? Va da sé che da sposo cosciente ed organizzato voi offriate a vostra moglie il beneficio di una assicurazione sulla vita che ne farà una vedova forse un po' meno addolorata ed in ogni caso riconoscente. Giovane padre, il vostro erede diverrà l'oggetto della previdenza, che sarà tanto più necessaria quando non potete pensare di mettere qualcosa da parte. Così, vostro figlio, anche se dovesse malauguratamente restare orfano, potrà fra vent'anni iscriversi egualmente all'Università, benedendo la vostra memoria e senza essere costretto a lavare i piatti in un ristorante per pagare le tasse scolastiche.

Supponendo che la vostra fortuna derivi da qualche caratteristica fisica della quale un infortunio potrebbe privarvi in tutto od in parte, nulla vi impedirebbe di far assicurare le vostre gambe di ballerino,

## Un Signore

### «pieno d'assicurazione»,

i vostri polpacci di ciclista, le vostre mani di pianista o la vostra uola, se siete un cavaliere.

Naturalmente non si compra un'automobile senza premunirsi tempestivamente contro tutti i rischi che possono colpirla. Per quanto sia grazioso, il vostro cane potrebbe un bel giorno avere fra le zanne un pezzo di pantaloni: ebbene, voi potete assicurare questo rischio così come ogni altro guaio che potrebbe capitare per sua colpa.

Per quanto i vostri figli possano essere ben educati, non siete mai sicuro che essi non scaraventino il loro portapenne nell'occhio di un compagno, ovvero che non gli rompano qualche cosa cadendogli addosso. Anche queste eventualità si assicurano, e perchè non farlo?

Avete alle vostre dipendenze operai, impiegati, domestici? Essi possono precipitare da una scala, cadere dalla finestra, schiacciarsi la mano nel vano di una porta. Un'assicurazione vi toglierà ogni preoccupazione, ivi comprese le spese per i funerali e l'indennizzo alle loro famiglie. Il proprietario di un ristorante può assicurarsi contro l'eventualità di un avvelenamento dei propri clienti, allo stesso modo come un viaggiatore può assicurarsi contro la pioggia, gli infortuni e perfino contro il rischio di non vedere il Papa in un viaggio fatto a Roma proprio per questo scopo.

Ciò che è più ammirevole è il fatto che il meccanismo del riso sgorga qui da un eccesso di catastrofi e che l'assicurazione diventa uno dei pegni più sicuri della serenità dell'uomo contemporaneo. La morte stessa, che è raramente un fenomeno piacevole, trae una specie di consolazione dal fatto che si è in possesso di un'assicurazione. Tutto ciò vale bene la spesa di un po' di danaro, che si versa nel conto corrente del rischio come una specie di obolazione alla malignità delle cose. E non si paga mai troppo il lusso di poter eventualmente assistere un giorno all'incendio della propria casa, alla carambola della propria vettura, al furto della propria argenteria, con quell'ineffabile serenità del signore che può dire: «Fortunatamente pagherà l'assicurazione...».

(dal giornale belga «Le Soir»)



# Ulteriori dati sull'attività economico-sociale in Italia

## nel 1954

Le note che seguono hanno lo scopo di aggiornare ed integrare l'esposizione di taluni principali aspetti dell'attività economico-sociale in Italia nel 1954 che fu pubblicata nel fascicolo numero 20 (1), cosicchè possa aversi un quadro un pò meno impreciso di tale attività: valgono quindi anche per queste note tanto le avvertenze generali, relative agli scopi ed ai limiti della rassegna, quanto le precisazioni concernenti singoli dati presi in esame e le osservazioni sul significato dei dati stessi, che già allora furono fatte (2).

### AGRICOLTURA

Si accennò già, nel fascicolo numero 20, all'andamento della produzione 1954 del frumento, nonché di cereali minori (segale, orzo, avena), tutti, e specialmente il frumento, in notevole diminuzione rispetto al 1953. Fra le

altre più importanti produzioni per le quali si conoscono ora i dati, quella di granoturco è pur essa in notevole diminuzione, pressochè stazionaria la produzione di riso e di barbabietole da zucchero, generalmente in modico aumento quella di ortaggi e di patate. (ved. tabella 1, nella quale i dati sono espressi in migliaia di quintali).

Come risulta dalla tabella 2, gli indici dei prezzi all'ingrosso per i « cereali » mostrano in ottobre una lieve diminuzione; continua invece nello stesso mese, la ripresa, iniziata nel giugno scorso, per le « derrate alimentari di origine animale », che quotano prezzi notevolmente superiori a quelli del 1953.

Prosegue il graduale aumento delle retribuzioni dei lavoratori, per le quali gli indici passano da 87,94 in settembre a 88,33 in ottobre.

### INDUSTRIA

Se si confrontano gli indici della produzione industriale e dell'edilizia in settembre (ved. qui sotto, la tabella 3) con quelli di luglio — dato che il confronto con l'agosto, tipico mese di ferie, sarebbe, ovviamente, assai meno significativo — si riscontrano minori, o comunque non maggiori, diminuzioni e maggiori o uguali incrementi di quelli verificatisi fra i corrispondenti mesi nel 1953 (notevole soprattutto il miglioramento nelle industrie tes-

Tab. 1

	1951	1952	1953	1954
Frumento	69.618	78.762	90.517	71.844
Riso	7.500	9.300	9.271	9.188
Granoturco	27.480	23.954	32.073	29.515
Patata	28.540	27.120	31.284	31.744
Barbabietola da zucchero	59.609	58.972	62.338	62.577

Tab. 2

	1951	1952	1953	1953			1954					
	(medie mensili)			Ago.	Set.	Ott.	Mag.	Giu.	Lug.	Ago.	Set.	Ott.
Cereali - Numeri indici dei prezzi all'ingrosso . . . . .	48,72	50,95	52,85	53,60	51,17	50,63	49,23	49,11	48,83	49,28	49,88	49,49
Derrate di origine animale - Numeri indici dei prezzi allo ingrosso . . . . .	72,89	66,96	64,33	64,83	65,75	64,90	67,17	66,29	67,72	68,76	70,19	71,80

Tab. 3

	1951	1952	1953	1953			1954					
	(medie mensili)			Lug.	Ago.	Set.	Apr.	Mag.	Giu.	Lug.	Ago.	Set.
Produzione industriale - Numeri indici . . . . .												
Indice generale . . . . .	138	142	156	166	132	161	172	171	161	184	146	182
Industrie manifatturiere: . . . . .	132	136	150	160	123	155	167	165	155	178	137	176
— meccaniche . . . . .	130	142	156	177	104	163	167	166	152	190	113	182
— alimentari ed affini . . . . .	139	146	150	148	123	150	158	146	135	151	129	155
— tessili . . . . .	114	105	113	126	75	115	121	114	106	128	76	127
— metallurgiche . . . . .	135	150	149	163	138	157	158	171	164	184	153	178
— chimiche ed affini . . . . .	171	172	212	220	218	229	260	269	255	272	257	269
Industrie elettriche . . . . .	188	200	212	229	208	216	217	232	225	216	223	238
Costruzioni - Numero dei vani	20700	35824	50130	47401	43651		53177	52913	49308	58024	54218	

sili): fanno eccezione soltanto le industrie chimiche e affini, la cui produzione è ora in lieve diminuzione, mentre nel 1953 aveva presentato un certo aumento. E' comunque evidentissimo il ritmo ascensionale della produzione, motivo di compiacimento e di fiducia nell'avvenire dell'economia italiana.

Nei prezzi dei prodotti industriali, notiamo, in ottobre: una ulteriore sensibile diminuzione per le « fibre tessili naturali e artificiali »; l'ulteriore ripresa, anch'essa sensibile, dei « rottami metallici »; la quasi costante ascesa, notevole nell'ultimo mese, dei « metalli non ferrosi »; l'aumento del « legname da lavoro ».

In aumento, in ottobre, tanto le retribuzioni degli operai, quanto quelle degli impiegati: gli indici passano per i primi da 79,46 in settembre a 80,05 in ottobre, per i secondi da 58,81 a 59,24.

#### MONETA — PREZZI ALL'INGROSSO E COSTO DELLA VITA.

In mancanza di dati ufficiali aggiornati sulla circolazione di Stato diamo questa volta (ved. la tabella 5, nella quale sono riportate anche, per comodità, le cifre dei depositi bancari) le cifre relative alla sola circolazione bancaria (biglietti da L. 500 ed oltre): l'aumento che in questa si riscontra rispetto al 1953 non presenta — tenuto anche conto dell'incremento verificatosi nel reddito nazionale — alcun carattere di anormalità.

I prezzi all'ingrosso sono, negli ultimi mesi conside-

rati, in lievissimo aumento; in diminuzione, invece, seppure altrettanto lieve, è il costo della vita (ved. tabella 4).

Il dollaro, la sterlina e l'oro, che a fine novembre, sul mercato libero di Milano, avevano quotato rispettivamente 636, 1.700 e 720,50, a fine dicembre quotavano 636,50, 1.700 e 722,50.

Come risulta da tutti questi elementi, la lira mantiene fermo il suo valore. Il miglioramento della bilancia commerciale (ved. oltre) non può che contribuire a tale benefico risultato; d'altra parte, le notizie sull'afflusso delle sottoscrizioni alla nuova emissione di Buoni novennali, più intenso di quello verificatosi per l'emissione precedente, confermano la fiducia nella stabilità della nostra moneta.

#### DEPOSITI BANCARI E POSTALI

Le brevi considerazioni svolte nel fascicolo n. 20 sull'andamento di tali depositi possono considerarsi tuttora valide: il ritmo ascensionale dei depositi bancari è (soprattutto se gli incrementi si considerano in rapporto alla consistenza) alquanto rallentato, più rallentato è quello dei libretti e buoni postali, sono in diminuzione i conti correnti postali (ved. tabella 5).

#### SOCIETA' PER AZIONI E DITTE

I dati sul movimento delle società per azioni, rilevati dall'Associazione fra le società italiane per azioni, mostrano, nei primi dieci mesi del 1954, un incremento

Tab. 4

	1951	1952	1953	1953			1954					
	(medie mensili)			Ago.	Set.	Ott.	Mag.	Giu.	Lug.	Ago.	Set.	Ott.
Prezzi all'ingrosso - <i>Indice generale</i> . . . . .	55,81	52,70	52,50	52,70	52,46	52,37	52,92	52,56	52,51	52,51	52,67	52,73
Costo della vita - <i>Indice generale</i> . . . . .	53,20	55,46	56,54	56,17	56,42	56,61	59,02	58,50	58,71	58,71	58,57	58,47

Tab. 5

	1951	1952	1953	1953			1954					
	(medie mensili)			Set.	Ott.	Nov.	Giu.	Lug.	Ago.	Set.	Ott.	Nov.
				(fine mese)								
Circolazione bancaria (in miliardi di L.) . . . . .	1.120	1.242	1.295	1.307	1.300	1.317	1.341	1.392	1.395	1.410	1.403	1.403
	(fine dicembre)			(fine mese)								
Aziende di credito - Depositi fiduciari (consistenza in miliardi di L.) . . . . .	1.364	1.689	2.021	1.885	1.899	1.928	2.095	2.129	2.166	2.193	2.216	2.244
Id. id. - Conti di corrispondenza con clienti (consistenza in miliardi di L.) . . . . .	1.324	1.647	1.893	1.801	1.800	1.836	1.935	1.954	1.959	2.008	2.041	2.064
Amministrazione postale - Libretti e buoni (consistenza in miliardi di L.) . . . . .	796	963	1.147	1.085	1.091	1.097	1.189	1.192	1.198	1.200	1.201	1.202
Id. id. - Conti correnti (consistenza in miliardi di L.) . . . . .	160	197	276	292	277	277	244	276	281	276	262	255

di 647 unità con 227 miliardi di capitale (consistenza a fine periodo: 24.653 società con 2.153 miliardi di capitale), contro 616 unità e 389 miliardi di capitale (consistenza a fine periodo: 23.895 società con 1.886 miliardi di capitale) nei primi dieci mesi del 1953. Dalla tabella 6 risultano i dati, pur essi rilevati dalla stessa Associazione, sul denaro fresco richiesto dalle società, durante i periodi già indicati, per azioni e per obbligazioni.

Per quanto riguarda le ditte, i dati più recenti, rilevati dall'Unione Italiana delle Camere di Commercio, Industria ed Agricoltura (4), confermano l'andamento già constatato nel fascicolo n. 20: le nuove iscrizioni superano, in ogni mese considerato, quelle relative al corrispondente mese dell'anno precedente, mentre le cancellazioni non raggiungono quasi mai, negli stessi mesi del 1954, le cifre del 1953. Si sono avute, infatti, in luglio, in agosto ed in settembre, rispettivamente 4.426, 4.314, 4.287 iscrizioni, contro 4.052, 2.571 e 3.143 nei corrispondenti mesi del 1953; e, negli stessi mesi, rispettivamente 1.253, 1.198 e 1.154 cancellazioni, contro 1.393, 1.024 e 1.249 nel 1953.

Tab. 6

	1951	1952	1953	1953	1954
				(gennaio-ottobre)	(gennaio-ottobre)
Società italiane per azioni - Denaro fresco richiesto (miliardi di L.): . . . . .					
azioni	136,5	148,0	241,0	213,8	134,2
obbligazioni	17,9	9,6	14,3	13,6	10,2

#### COMMERCIO CON L'ESTERO

Dai dati relativi al commercio con l'estero risultano evidenti l'incremento verificatosi nelle esportazioni e il progressivo miglioramento della bilancia commerciale per minore squilibrio fra importazioni ed esportazioni. (ved. tabella 7).

glio 1954 contro 2.297 nel luglio 1953); una contrazione si riscontra, per il mese di luglio, anche nei trasporti ferroviari di merci (1.059 milioni di tonnellate-Km. contro 1.083 nel luglio 1953). Come fu osservato nel fascicolo n. 20 rispetto ai trasporti di passeggeri, che già dimostravano una diminuzione, non si tratta, certamente, in questo caso, di contrazione del traffico, bensì di parziale spostamento di esso su altri mezzi di trasporto.

Del resto, un caso analogo, ben documentato, si verifica, come già si accennò, nel campo delle telecomunicazioni: mentre il numero dei telegrammi è pressoché stazionario (2.712 migliaia nel luglio 1954 contro 2.701 nel luglio 1953), quello delle conversazioni telefoniche interurbane segna un forte incremento (2.965 migliaia contro 2.563, negli stessi periodi). I proventi delle poste e delle telecomunicazioni, che nel luglio 1953 erano stati di 6.344 milioni, sono ascisi nel luglio 1954 a 6.927 milioni.

La differenza fra il numero delle macchine da scrivere prodotte e quello delle macchine esportate (5) è stata di 10,1 migliaia nel settembre 1953, di 14,5 migliaia nel settembre 1954: è perciò presumibile che lo smercio delle macchine stesse in Italia sia cresciuto in misura pressoché corrispondente. Gli introiti della vendita dei tabacchi sono ammontati, negli stessi mesi, rispettivamente a 28,4 e a 30,8 miliardi; per quanto riguarda l'energia elettrica per illuminazione, sono stati passati al consumo per usi soggetti all'imposta di fabbricazione 224 milioni di kWh nell'agosto 1953, 233 milioni di kWh nell'agosto 1954.

I dati qui riportati, insieme con quelli pubblicati nel fascicolo n. 20, consentono di trarre una deduzione di significato non dubbio. Non può, evidentemente, sottovalutarsi l'importanza della diminuita produzione nel campo dell'agricoltura, fonte di lavoro e di sostentamento per tanta parte della nostra popolazione: però è certo che va sviluppandosi una vita economica sempre più intensa. Incremento della produzione industriale, delle retribuzioni e dei depositi, espansione dei consumi e dell'uso di servizi, stabilità monetaria, sono tutti elementi che o diretta-

Tab. 7

	1951	1952	1953	1953			1954					
	(medie mensili)			Lug.	Ago.	Set.	Apr.	Mag.	Giu.	Lug.	Ago.	Set.
Importazioni (miliardi di L.)	113	122	125	121	104	121	132	129	119	117	105	106
Esportazioni (miliardi di L.)	86	72	78	82	72	76	79	77	79	82	80	82

#### CONSUMI, TRASPORTI E COMUNICAZIONI

I dati più recenti riguardanti questo settore confermano l'espandersi dell'attività economico-sociale anche negli ultimi mesi considerati. Il ritmo di incremento della motorizzazione è in ascesa: nel settembre 1954 sono state iscritte al Pubblico Registro Automobilistico 11,5 migliaia di autovetture nuove di fabbrica contro 8,6 migliaia nel settembre 1953: per gli autocarri le iscrizioni sono state rispettivamente 2,5 migliaia e 2,2 migliaia. Invece i trasporti ferroviari di passeggeri sono, anche nell'ultimo mese rilevato, in diminuzione rispetto all'anno precedente (2.200 milioni di viaggiatori - Km. nel lu-

mente contribuiscono ad agevolare gli atti di previdenza, o comunque dimostrano la possibilità di una nostra più ampia e fruttuosa attività produttiva: sta all'assicuratore accorto e appassionato di saper trarre frutto dalla situazione.

(1) Vedi *Cronache dell'I.N.A.*, dicembre 1954, pag. 5.

(2) Talvolta i dati pubblicati dagli uffici statistici vengono, in prosieguo di tempo, e soprattutto nei primi mesi successivi alla rilevazione, rettificati: per questa ragione alcune cifre che ora pubblichiamo non coincidono con quelle relative agli stessi fenomeni, che riportammo nel fascicolo n. 20.

(3) Vani contenuti nei fabbricati ad uso di abitazione costruiti nei capoluoghi di provincia e nei comuni con oltre 20.000 abitanti.

(4) Rilevazione, secondo le anagrafi camerali, nell'ambito di sette provincie « più importanti che rappresentano il 50% circa della economia nazionale ».

(5) I dati relativi a queste ultime sono pubblicati su « *Quadrante economico* ».



## Per opere pubbliche a Genova

Nel numero di gennaio è stata sommariamente illustrata l'attività finanziaria esplicata dall'I.N.A. nel corso del 1954, al di fuori del settore agricolo e del settore edilizio, ai quali saranno dedicate altre trattazioni in successivi fascicoli.

Fra gli interventi che, nell'ambito della suddetta attività, meritano di essere posti in particolare evidenza, rientrano senza dubbio i finanziamenti erogati durante il 1954 dall'Istituto, per un ammontare complessivo di 1.550 milioni, per l'esecuzione di opere pubbliche di carattere non edilizio in Genova, nella città dotata del nostro maggior porto.

Genova è non soltanto una delle più illustri e popolate ed operose città italiane, ma anche, in virtù della sua ubicazione e dei suoi grandiosi impianti portuali, uno dei centri che presentano maggiore importanza per lo sviluppo economico, e quindi per il benessere, della Nazione: cosicchè gli effetti del potenziamento, anzitutto del suo porto, e poi, indirettamente, di ogni altra attrezzatura che in qualche modo sia a questo connessa, si ripercuotono, moltiplicati a causa del naturale gioco del meccanismo economico, su tutto il Paese.

Ecco perchè Genova ha formato oggetto, anche in

passato, di rilevanti finanziamenti da parte dell'Istituto: basterà ricordare, fra i più recenti, il mutuo di 323 milioni erogato a quel Comune nel gennaio 1948.

Per ciò che riguarda particolarmente i due mutui erogati nel corso del 1954, il primo, per l'ammontare di 300 milioni, riguarda la costruzione di un sottovia in prosecuzione di Corso Torino; il secondo, di L. 1.250 milioni, è stato destinato soprattutto a nuove costruzioni in darsena (290 milioni circa), a sistemazioni stradali (265 milioni circa), alla costruzione e all'ampliamento di mercati (250 milioni circa), all'esecuzione di piani regolatori vari (155 milioni circa).

Si prospetta inoltre la possibilità, già accennata nell'ultimo fascicolo, che l'Istituto porti un contributo decisivo, mediante un finanziamento di ben 7.633 milioni già deliberato alla fine del 1954, alla costruzione dell'Aeroporto di Genova-Sestri. L'ammontare deliberato è già per sé stesso un indice dell'importanza dell'opera, la quale indubbiamente contribuirà a fare del nostro Paese uno dei punti fondamentali di appoggio per le comunicazioni fra le diverse parti del mondo: ma di essa si potrà parlare più ampiamente dopo che saranno intervenute le autorizzazioni ministeriali necessarie per la concessione del finanziamento.

Così l'Istituto, con questi apporti più massicci e con altri, pur se non così vistosi, altrettanto utili, coopera, anche nella sfera che più immediatamente attiene allo sviluppo economico del Paese, al benessere dei cittadini.

**D**a molti lustri la caratteristica Piazza Municipio di Napoli degradante verso il mare con la quadruplicata fila dei lecci appariva, sul lato destro, desolatamente squilibrata per un'ampia area recinta e mai edificata. E tale vuoto appariva anche più squallido data la massa del Castello Angioino costituente la « quinta » di sinistra del bellissimo centro.

Oggi la piazza appare organicamente completa essendosi nel breve giro di due anni edificati i palazzi della Banca d'Italia e dell'I.N.A. in una unità volumetrica con diverse espressioni architettoniche sottolineanti la diversa destinazione.

Nella complessa sistemazione dell'ampio « quartiere Carità » l'Istituto Nazionale Assicurazioni che ne iniziava nel lontano 1936 la realizzazione con due palazzi di Largo Carità, ne ha chiuso oggi l'estremo pilastro verso il Porto con questo edificio, posto tra Piazza Municipio e Largo Medina, riprodotto dalla foto in copertina.

L'architettura dei progettisti Arnaldo Foschini e Marcello Canino, sgorgata da un interessante concorso bandito dalla Banca d'Italia, è apparsa appropriata ed accolta dall'ambiente e dalla Città.

L'edificio dell'I.N.A. accoglie le sedi di molti e attivi organismi di lavoro e di produzione quali: la Borsa Merci, per la quale da molti decenni si invocava una sede al coperto e non sotto gli alberi; il Consolato Argentino ed il Consolato della Confederazione Svizzera; la Soc. Navigazione « ITALIA »; l'Agenzia di Navigazione « PISABROTHERS »; l'I.R.I.; la FARMITALIA; la SIEMENS; la Soc.

## ATTIVITÀ EDILIZIA

### Napoli - Piazza Municipio

INNOCENTI; la Soc. MERIDIONALE STRADE ed altre industrie a carattere nazionale.

L'Impresa napoletana Ing. Nicola RIVELLI ha collaborato, sotto la Sovrintendenza dell'Ing. Raffaele RICCIO, alla migliore riuscita dell'opera e dell'edificio il quale occupa una superficie totale di mq. 2.176 dei quali 1.926 coperti e sviluppa una cubatura di circa 51.352 mc.



Una veduta aerea del complesso edilizio, costituito a Napoli dall'edificio dell'I.N.A. e da quello della Banca d'Italia.

# Le pubblicazioni di propaganda dell' I. N. A. nel giudizio delle più alte personalità

Il pregevole materiale di propaganda che la Direzione Generale con particolare buon gusto ha predisposto per questo anno e con grande larghezza distribuito, ha riscosso consenso ed ammirazione generali.

La pubblicazione « Rischio e certezza », signorile per veste tipografica e ricca di illustrazioni che, elencando i vari modi con i quali l'umanità ha affrontato l'alea della fortuna ed escogitato i sistemi per conseguire la ricchezza, si è proposta di richiamare la pubblica attenzione sul fatto che i tesori certi sono quelli che si conquistano con il lavoro e si difendono con l'assicurazione, ha riscosso l'alta approvazione del Presidente della Repubblica che si è compiaciuto di far pervenire la lettera qui riprodotta.

Un vivo consenso hanno incontrato anche le tre pregevoli Agende destinate ai Segretari Comunali, agli Ufficiali postali e ai Parroci.

Il Presidente del Consiglio dei Ministri, al quale era stato offerto un esemplare della Guida del Segretario Comunale, ha così scritto al Presidente dell'I.N.A.: « Ho ricevuto un esemplare dell'almanacco che con cortese pensiero hai voluto inviarmi e, nel ringraziarti del gradito omaggio, desidero esprimerti il mio compiacimento per la opportuna iniziativa da te presa ».

Il Sottosegretario di Stato per l'Interno, On. Bisori, ha avuto parole di compiacimento per l'Agenda alla quale ha augurato larga adesione tra gli interessati.

Approvazioni ed elogi sono stati manifestati anche da tutti coloro che hanno ricevuto l'almanacco dell'Ufficio Postale, e innanzi tutto ci piace ricordare il « plauso per la encomiabile iniziativa » del Sottosegretario di Stato alle Poste e Telecomunicazioni, On. Gaetano Vigo.

E veramente cospicuo è stato il numero dei Segretari comunali e degli Ufficiali postali che, nel rispedire l'apposita cartolina contenuta nella guida e nell'almanacco, vi hanno espresso parole di elogio e soddisfazione, ed anche proposte per perfezionamenti, che stanno a dimostrare l'interesse che in loro hanno destato le agende offerte dall'I.N.A.

Sul tavolo di tutti i parroci d'Italia è ormai giunto il dono, di particolare utilità, che l'I.N.A. ha voluto offrir loro, la speciale guida, assoluta novità nel suo genere, compilata da Mons. De Luca e contenente quelle indicazioni indispensabili al ministero sacerdotale essenzialmente di carattere informativo, e tutte quelle notizie che possono essere utili ad un parroco per alleviargli la gravosa fatica della sua laboriosa giornata.

Con tale dono l'I.N.A. ha voluto nello stesso tempo richiamare l'attenzione del Clero sulla importanza della previdenza, concetto che trova conferma anche nelle seguenti parole degli atti del Sinodo Diocesano, celebrato da S. E. Rev.ma Mons. Beniamino Ubaldi, Vescovo di Gubbio nel settembre 1952: « . . . . . in modo o nell'altro, è dovere anche per i Sacerdoti la previdenza, che non può attendersi tutto dall'alto, ma deve risultare anche da piccoli sacrifici individuali di cui non può non essere capace un sacerdote . . . . Le Chiese e le suppellettili sacre devono essere assicurate contro gli incendi. L'assicurazione

va fatta per il giusto valore ed eventualmente aggiornata. Il Parroco è tenuto personalmente responsabile ».

Che tale Agenda, con la quale l'I.N.A. si è proposto anche di far conoscere la sua attività a tutti i parroci, certo di trovare poi in essi preziosi collaboratori nella sua missione di utile pubblico, sia stata veramente gradita ed apprezzata, lo attestano le lettere di ringraziamento che in gran copia sono pervenute. Il giudizio di approvazione è stato veramente unanime e non quel giudizio sbrigativo e distratto che si regala di solito con sistematico disinteresse ad ogni omaggio: è stato un plauso ed una approvazione sentita ed espressa sia dalle più alte Autorità della Chiesa che dal più umile parroco.

Abbiamo nel precedente numero di « Cronache » pubblicato la lettera che Mons. Dell'Acqua, Sostituto alla Segreteria di Stato, si è compiaciuto inviare al Presidente dell'I.N.A.; desideriamo ora far conoscere ai nostri lettori alcuni dei più significativi giudizi sull'Annuario, stralciandoli dalle numerose lettere inviateci.

Il Card. Tisserant, decano del Sacro Collegio, nella lettera al Prof. Bracco così si esprime: « La ringrazio vivamente dello



*Il Segretario Generale  
della Presidenza della Repubblica*

Roma, 15 GEN. 1955

Signor Presidente,

ho ricevuto la Sua lettera n.2832 in data 22 dicembre u.s. e mi sono fatto premura di consegnare al Presidente della Repubblica la pubblicazione "Rischio e certezza" edita a cura di codesto Istituto e di cui Ella ha voluto fare omaggio al Capo dello Stato.

Il Presidente ha apprezzato molto l'invio e mi affida l'incarico di renderLe vive grazie per il cortese e premuroso pensiero da Lei riservatogli.

Lieto di compiere con queste righe l'ufficio affidatomi, La ringrazio a mia volta per la copia del volume che Ella ha voluto destinare anche a me personalmente e mi valgo della circostanza per porgerLe, Signor Presidente, l'espressione dei miei migliori sentimenti e pregarLa di credermi, con la più viva cordialità,

*Suo*

*Nicola Pirella*

Ch.mo

Prof. Roberto BRACCO

Presidente dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni

R o m a



omaggio che è stato da me assai gradito e per la novità della cosa e per l'originalità della sua impostazione e perchè riuscirà di pratica utilità ai Parroci. Aldilà, comunque, dei pregi dell'annuario, non posso non rallegrarmi nel vedere il Clero fatto oggetto del gentile interessamento del benemerito Istituto che Ella si degnamente presiede»; e l'Arcivescovo di Torino, Cardinal Fossati: «I miei cordiali rallegramenti per questa iniziativa che costituisce una simpatica novità. Io non ho particolari suggerimenti al riguardo, mi pare che i redattori dell'Annuario siano quanto mai competenti, anche per quelle miglione che la pubblicazione potrà richiedere in avvenire. Mi pare però di poter affermare che essa tornerà gradita ai Parroci, come lo è stato per il sottoscritto».

L'Arcivescovo di Genova, Card. Siri, definisce l'Annuario «pubblicazione meritevole di ogni elogio», il Card. Roncalli, Patriarca di Venezia, esprime il suo «più vivo compiacimento per la nitida pubblicazione, con augurio di lieto e felice successo», il Card. Canali, lieto del cortese invio «si felicita in modo particolare per la opportuna iniziativa».

Il Cardinal Piazza, Segretario della S. Congregazione Concistoriale, scrive: «Nel ringraziarLa del cortese e gradito omaggio, sono ben lieto di esprimere alla S. V. il mio vivo compiacimento per l'indovinata e utile pubblicazione. Plaudo di cuore all'iniziativa di codesto benemerito Istituto, che con l'Annuario del Parroco ha inteso rendere un tangibile attestato dell'apprezzamento che l'Ente ha per la missione del sacerdote in cura di anime e faccio voti ed auguri perchè esso venga accolto con ogni simpatia da tutti i Parroci d'Italia, ai quali l'Istituto, con munifico gesto, si accinge ad inviarlo in omaggio»; e Mons. Montini, Arcivescovo di Milano: «Ricevere dalla Sua cortesia l'Annuario del Parroco, e sapere con quali criteri e quali cure Ella lo ha fatto preparare, mi è motivo di grata soddisfazione».

Tra le lettere più significative che i Vescovi di ogni parte d'Italia hanno scritto, plaudendo alla iniziativa, ci piace ricordare quella di Mons. Corrado Mingo, Vescovo di Trapani che suona come monito agli imprevidenti: «Ringrazio sinceramente ed assicuro che il dono mi è stato particolarmente gradito. Da tempo conosco ed apprezzo l'attività dell'Istituto, che reputo vera missione a servizio del bene pubblico. L'esperienza c'insegna ogni giorno che tante dolorose situazioni sono dovute principalmente all'imprevidenza»; quella di Mons. Andrea Cesarano, Arcivescovo di Manfredonia, che così si esprime: «Ho ricevuto e gradito moltissimo una copia dell'Annuario del Parroco, che l'Istituto delle Assicurazioni, magistralmente diretto dalla S. V. Ill.ma, ha voluto compilare per la classe dei Sacerdoti a diretto, ufficiale contatto con il popolo. La sobria, elegante, completa pubblicazione fa veramente onore alla S. V. Ill.ma e all'Istituto che tanto si preoccupa della vita umana. Alla bella pubblicazione auguro un lungo cammino»; e quella di Mons. Vincenzo Lojali, Vescovo di Amelia, che scrive: «Ho ricevuto il gentile omaggio dell'Annuario del Parroco quale primizia di una bella iniziativa che codesto Istituto ha preso per attestare l'apprezzamento dell'alta missione del Sacerdote in cura di anime. La ringrazio per me e per tutti i miei parroci ai quali farò notare nei nostri convegni la delicatezza e l'alta stima di cui si circonda la missione sacerdotale da codesto benemerito Istituto».

Altre lettere di plauso hanno rivolto il Vescovo di Pinerolo, Mons. Bianchi; il Vescovo di Faenza, Mons. Battaglia; l'Abate Vescovo di S. Paolo, Mons. Ildebrando Vennucci; l'Arcivescovo di Tortona, Mons. Melchiorri; Mons. Benedetti, Vescovo di Lodi che esprime questo giudizio sull'Annuario: «ha l'immediatezza del contatto quotidiano, reca l'utilità dell'informazione tempestiva, presenta la caratteristica attraente di una antologia serena, erudita e nuova».

E per concludere ci piace trascrivere la bella recensione dell'Annuario scritta da Mons. Maccari, Segretario del Vicariato di Roma, sul numero di febbraio del «Bollettino del Clero Romano»:

«Se io dovessi esprimere quali pensieri ha fatto nascere in me la rapida scorsa di questo simpatico ed originale volumetto, mi troverei davvero imbarazzato, ma aggiungo subito che sono tutti pensieri di serena fiducia, di fraterno richiamo alla mia sublime vocazione, di commossa riconoscenza a Dio per avermi fatto ministro della sua verità e del suo amore.

E, dunque, grazie, caro Don Giuseppe, prima di tutto e con tutto il cuore grazie per il suo delizioso dono! Il suo annuario — dice lei — «è cosa umile» e forse è vero; ma anche l'occulta vena che scorre, in silenzio, tra il verde del campo è cosa umile, eppure dona refrigerio, bellezza, fecondità e gioia al prato. Se le può esser caro l'augurio schietto di un sacerdote — che fu parroco e della parrocchia conserva in fondo all'anima un indicibile nostalgia — è che il «nuovo germoglio» non «bruci come per una gelata notturna», ma cresca ogni anno più robusto e giocondo a conforto spirituale di quanti, alla parrocchia e fuori di essa, danno il meglio di sé per l'amore dei fratelli e il trionfo del Regno di Dio.

Chè, se non erro, questo è lo scopo della nobile fatica di Mons. De Luca: offrire ai parroci d'Italia un annuario pratico, moderno e spiritualmente prezioso. I critici del pelo nell'uovo potranno sbizzarrirsi nella pigra ricerca delle inevitabili lacune e degli immancabili difetti. Quanto a me preferisco lodare l'impresa in sé e nella sua realizzazione, soprattutto lo spirito che l'anima da capo a fondo e che si chiama: amore al proprio sacerdozio ed ai propri confratelli. «Questo annuario è cosa umile, ma nasce da un amore forte, un amore che lo saprà difendere con ogni arma». E' quest'amore che sa parlare con franchezza, che sa difendere con vivacità, che sa infondere tanto coraggio e tanta fiducia nella missione ardua, ma sublime.

Come si fa a notare i singoli pregi del libro? Bisogna averlo tra mano e consultarlo; è una piccola miniera di indicazioni utili, praticissime, di richiami rapidi e ardenti di luminose elevazioni tolte dai Padri, dai Santi, dagli Scrittori, dagli artisti. Questi brani lunghi o brevi, questi ritagli, queste improvvisate annotazioni — che aprono e quasi commentano ogni mese dell'anno, ogni settimana del mese — «non è roba di seconda mano» ma è frutto della immensa cultura e della squisita sensibilità dell'Autore.

Mi verrebbe la tentazione di presentare, aprendo a caso, qualche esempio. Non lo faccio, anche perchè non saprei quale gemma raccogliere tanto sono graziose e belle e nuove quelle che si trovano disseminate nel testo.

L'edizione, curata con amorosa diligenza, è indovinata. Forse i più anziani avrebbero desiderato nel testo caratteri più grandi; se ne potrà tener conto per le future edizioni.

Una garbata lettera del Presidente dell'I.N.A. spiega ai parroci il perchè di questo dono, che l'Istituto ha voluto offrir loro, come segno di riconoscenza per l'opera che svolgono a favore del popolo italiano e come discreto invito a collaborare per una sempre più larga diffusione delle varie forme di previdenza e di assicurazione.

«Il solo pensiero che tutti, tutti i parroci nostri, tutti i pastori del gregge di Cristo in Italia, nessuno escluso, hanno in comune un libriccino alla buona che ricorda, che stimola, che richiama, è un pensiero che riempie di felicità e aiuta a sperar bene».

## MATERIALE DI PROPAGANDA SCOLASTICA

Il Servizio Organizzazione Sviluppo e Propaganda ha inteso agevolare con l'adozione di mezzi semplici ed utili la propaganda da svolgere nelle Scuole delle diverse circoscrizioni.

Ha, infatti, predisposto carte assorbenti a colori e calendarietti delle vacanze scolastiche che, in congrui quantitativi, sono stati inviati alle nostre Agenzie Generali.

Le finalità didattiche della iniziativa sono specialmente rilevabili nelle carte assorbenti, sulle quali, in armonia ai desideri dello Ente Nazionale Prevenzione Infortuni e del Ministero della Pubblica Istruzione, sono illustrati a colori i pericoli a cui il ragazzo si trova esposto a causa del traffico stradale e qual'è il comportamento prudente da seguire per evitarli. La carta assorbente predefinita è riprodotta nella seconda pagina di copertina.

Sono anche indicate con brevità ed evidenza le provvidenze assicurative che l'I.N.A. ha destinato alla sicurezza avvenire delle giovani generazioni.



*Nella contea di Herford, in Inghilterra, un uomo ha stipulato un'assicurazione sulla vita a premio unico che scadrà nel giorno in cui egli compirà 100 anni. La sua proposta di sottoscrivere un capitale più elevato con scadenza a 120 anni è stata rifiutata.*



*Gli uomini superficiali credono nella fortuna, i forti nelle cause e negli effetti e perciò provvedono al futuro con la propria previdenza, assicurandosi sulla vita.*



# NON I MALATI SOLTANTO MA ANCHE I SANI HANNO BISOGNO DELL'OPERA DEL MEDICO



La medicina, arte o scienza che sia, si è a poco a poco trasformata e, così, lentamente evolvendosi, da originaria, pietosa soccorritrice degli infermi è divenuta la benefica, previdente benefattrice dei sani.

Nata con l'uomo stesso, la medicina fu, ai primordi e per secoli ancora, volta a volta, stregoneria, magia, arte empirica, cura di anime, ciarlataneria e chi sa cos'altro ancora.

E poichè l'uomo che i medici si ostinano a studiare e ad esaminare profondamente rimane ancora, dopo millenni, il loro «avversario ignoto» (Carrel direbbe il loro grande «sconosciuto»), è naturale che essi, come tutto l'umano genere peraltro, vadano soggetti ad errare. Donde l'ironia, non certo di buon gusto, con la quale Voltaire, ad es., mette in ridicolo il povero medico dicendo che «compito suo è quello di propinar farmaci di cui poco o nulla capisce ad un organismo di cui capisce meno ancora».

## Ciò che la medicina moderna si propone

Crediamo di non andare errati se pensiamo che François Marie Arouet, detto Voltaire, l'irriducibile nemico della Chiesa Cattolica, si sia riconciliato, in occasione dell'ultima malattia, di quella vale a dire che lo trasse a morte, non soltanto con Dio e con la sua coscienza, rinnegando il passato di lotta e di avversione, per riconoscere ed abbracciare la via della verità, ma anche con i medici che non potendo aiutarlo a vivere lo aiutarono insieme con l'abate Gaultier a morire.

A parte il fatto che per esser Voltaire vissuto non meno di due secoli or sono, non poté conoscere tanti meravigliosi progressi della scienza medica cui sono legate le più belle scoperte: dai germi agli ultravirus, dai sieri alle antitossine, dalle vaccinazioni alle trasfusioni di sangue, dai raggi Röntgen alla radiochimografia, dai sulfamidici agli antibiotici; sta, però, di fatto che contro il medico volentieri sono stati in ogni epoca scagliati strali e da più parti: da poeti e da statisti, da artisti e da dittatori, da letterati e da condottieri; tutti pronti a dargli scacco matto o a gridare il «crucifige» non appena egli commettesse il più piccolo errore.

Tuttavia, se un lieve malessere o un serio malanno ebbe a costringerli a letto, allora, a cuor leggero, come se si trattasse di tutt'altra cosa che della loro preziosa pelle, essi non esitarono ad affidarsi a quelli stessi, adulandoli magari dopo averli bistrattati o derisi.

E' stato anche da taluni detto che la medicina è nient'altro che un'arte il cui compito è quello di aiutare l'uomo a morire. Neanche questo è esatto: si dica, allora, per lo meno, che la medicina ha il compito di aiutare l'uomo e a vivere e a morire.

La verità è che la medicina, checchè se ne dica e comunque la si voglia considerare, è qualcosa di più che l'arte di curare le malattie.

Nozioni, cognizioni e scoperte si sono susseguite, nel nostro campo, con tale rapidità, con ritmo così veloce che solo le più recenti ci sembrano nuove, mentre

quelle di poco precedenti ci sembrano già vecchie di secoli. Si può dire che solo da pochi anni abbiamo idee esatte sulle infezioni e sulle disinfezioni, sulla batteriologia e sulla sierologia; solo da pochi mesi non ignoriamo più del tutto il complesso e soltanto in parte esplorato campo degli ormoni e delle vitamine; solo recentemente la medicina ci ha dato i mezzi per curare certe malattie nervose (elettro-shock-terapia) e continuamente assistiamo alla nascita di nuovi antibiotici . . . . .

Con impressionante vertiginosità, non solo si è allargato l'orizzonte del regno della medicina ma anche la sua essenza segue il ritmo del progresso dell'epoca moderna.

Ed è così che dal suo punto di partenza, da quell'aiuto cioè quasi istintivo che doveva dare all'umanità sofferente, la medicina ha fatto un gran passo avanti divenendo la dea protettrice della salute e gettando le basi sulle quali oggi poggia tutta la moderna cultura.

Se fino a ieri essa era considerata «l'arte di curare le malattie» oggi si è compreso che nemmeno i sani possono fare a meno del medico.

## La medicina nella vita, nel lavoro, nella scuola

A cominciare dalla protezione della maternità e dell'infanzia fino alle norme igieniche per l'abitazione, l'alimentazione, l'abbigliamento, la cura della persona, nelle più svariate contingenze della vita quotidiana la medicina dice sempre ed autorevolmente la sua parola.

In ogni campo della vita sociale, il consiglio del medico s'impone sempre, sia che si tratti dell'igiene del matrimonio o dell'allevamento del bambino, sia che si tratti delle norme igieniche atte a prevenire le malattie in genere e quelle infettive o a carattere sociale in modo particolare.

Anche nel campo del lavoro non si può prescindere dal consiglio del medico se si vuole tutelare la integrità e la sanità dei lavoratori (igiene dell'ambiente di lavoro, turni di lavoro e pause di riposo, visite sanitarie preventive dirette ad accertare la idoneità generica o specifica dell'operaio ad un determinato lavoro, limitazione dell'orario di lavoro specie per quelle lavorazioni che vengono svolte in condizioni particolarmente disagiati, ecc.).

La scelta della professione deve essere fatta non soltanto in rapporto alle possibilità fisiche ma alle tendenze di ciascun individuo per poter raggiungere lo scopo di collocarlo «nel posto più adatto» per lui (collocamento razionale della mano d'opera) il che si risolve nel «massimo rendimento col minor danno per l'individuo».

Lo studio psico-somatico o biotipologico del soggetto (costituzione, temperamento, attitudini tecniche, disposizioni naturali specifiche, resistenza fisica e psichica, controindicazioni biotipologiche, fisiche, cliniche derivanti da tare ereditarie, ecc.) costituisce nel campo della medicina sociale un fattore di notevole importanza specie se integrato, successivamente, da una perseverante azione di controllo del lavoratore e del suo ambiente di lavoro.

La medicina, data la grande massa di soggetti che esplicano attività lavorative, non poteva e non può non interessarsi di questi problemi che tanta importanza rivestono oltrechè dal punto di vista culturale anche dal punto di vista politico e sociale.

Non è possibile concepire, oggi, un'organizzazione qualsiasi del lavoro che prescindendo dalla legislazione sanitaria del lavoro stesso con tutte le norme che assicurino il rispetto e la tutela della salute del lavoratore.

Gli stessi problemi inerenti alla prevenzione degli infortuni professionali sono intimamente collegati con l'accertamento della idoneità e della resistenza fisica e psichica degli individui a determinati mestieri (valutazione delle qualità anatomico-funzionali e psicologiche del soggetto). Poichè gli individui non sono tutti egualmente resistenti alla durata ed all'intensità di uno stesso lavoro, mentre spesso in pratica si osserva che in una determinata industria il lavoro e l'orario sono eguali per tutti, ne consegue che il lavoro diviene disagiata e penoso per i meno resistenti (soggetti di debole costituzione, anemici, sofferenti di cuore, ecc.) con grave danno per la loro salute e maggiore incidenza di infortuni.

Ecco come una moderna organizzazione sanitaria che si occupi di tutte le questioni della fisiologia del lavoratore garantisce, al tempo stesso, anche una sana economia della nazione.

Anche nell'ambito della scuola viene, oggi, agitato e discusso — nei vari paesi — il problema dell'orientamento professionale. E l'educatore e l'insegnante hanno pur essi bisogno di affiancare alla propria opera quella del medico che solo è in grado di esprimere un esatto giudizio sullo stato fisico-psichico del giovane prima ancora che questi venga esaminato dal punto di vista delle attitudini.

Se la scuola può dare ai giovani un consiglio sull'orientamento professionale, studiandone le doti naturali, soltanto il medico è in condizione di accertare l'esistenza o meno di alcune indispensabili premesse somatiche e psichiche.

Problema di fondamentale importanza, per l'avvenire dei giovani, quello dell'orientamento professionale. Ed oggi più che mai questa verità s'impone come una improrogabile necessità, oggi che le difficoltà della vita sono divenute più gravi; più necessario è, quindi, orientare i giovani a svolgere nella vita la loro attività in conformità alle loro attitudini, alle loro inclinazioni e tendenze, alla loro vocazione e soprattutto alle loro capacità.

Nel rinnovamento in atto della vita della moderna società, appare urgente il dovere di aiutare i giovani a prepararsi ad esercitare nella vita una mansione utile alla società e per la quale essi abbiano le necessarie attitudini.

## Il medico delle persone

Quando questi principî che siamo venuti via via esponendo troveranno ampia applicazione nella vita pratica, una nuova figura di medico ci abitueremo a conoscere nel campo della medicina sociale, quella cioè del medico che deve essere al nostro fianco in mille circostanze della vita, che deve aiutarci a difendere, consolidare, prolungare la nostra validità e ad accrescere la nostra resistenza; quella del medico che deve indurci ad osservare le regole ed i precetti dell'igiene e della medicina preventiva; che tenendo conto della nostra

età, delle nostre occupazioni, delle nostre abitudini di vita, della nostra costituzione, deve darci i consigli che si adattano al nostro organismo, cercando nello stesso tempo di cogliere, sorprendere i segni premonitori delle malattie, le lesioni iniziali, latenti, minime che potrebbero passare inosservate se non fossero sistematicamente ricercate.

Con un esame completo, da praticare periodicamente, egli potrà identificare, snidare i nemici che subdolamente minacciano la nostra salute.

Diagnosticare una tubercolosi iniziale, inicialissima significa quasi sempre poterla convenientemente curare ed avere le maggiori probabilità di guarigione.

Con la consuetudine delle visite periodiche preventive, l'intervento del medico diviene un evento abituale nella vita dell'individuo, un corollario precedente allo stato di malattia, ed il medico in luogo di essere il « soccorritore » alla cui opera si fa ricorso soltanto in caso di pericolo, diviene il « conservatore » della nostra salute.

Se la collaborazione tra pubblico e medico diverrà — com'è augurabile — più intima, essa certamente darà i suoi frutti che si tradurranno in un « prolungamento della vita umana nelle migliori condizioni di salute ».

## Politica sanitaria dell' I. N. A. per la tutela della salute dei propri assicurati

Con spirito veramente moderno e conscio dei propri compiti di Ente assicurativo di Stato, l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni già da tempo va diffondendo questi principî di medicina preventiva in seno alla grande famiglia dei propri assicurati e concede loro — comunque assicurati — di potere gratuitamente e periodicamente beneficiare di alcune provvidenze d'indole sanitaria, atte a controllare, tutelare, difendere la loro salute.

Le provvidenze che l'I.N.A. — unico fra tutti gli Enti Assicuratori che gestiscono il ramo vita in Italia — concede, vanno dalle visite mediche periodiche alle facilitazioni presso Case di Cura e Stabilimenti Termali, dai prestiti senza interessi in caso di interventi chirurgici alle agevolazioni presso medici specialisti, Ospedali, Sanatori, Convalescenziari, Consultori Materni, ecc.

Le visite mediche di collaudo della salute vengono integrate da tutte le ricerche di laboratorio: dall'azotemia alla glicemia, dagli esami sierologici per la lue all'elettrocardiogramma, dall'esame radioscopico e radiografico del torace all'esame dell'espettorato, delle urine, ecc. allo scopo di accertare non solo lo stato attuale di salute dell'assicurato ma di ricercare eventuali disposizioni morbose della famiglia cui egli appartiene (studio delle costituzioni) e sorprendere eventuali inizi di deviazione dalla norma in modo da poter riconoscere tempestivamente malattie eventualmente insorgenti e potere, quindi, facilmente eliminarle al loro nascere, prima cioè che con l'aggravarsi richiedano lunghe cessazioni dell'attività lavorativa e quindi della capacità di guadagno.

Occupiamoci della nostra salute prima di perderla per non pagare alla malattia un pesante, inutile e doloroso tributo.

Mantenersi sani è un dovere sociale: verso noi stessi, verso le nostre famiglie, verso la Patria.

# Vita del Gruppo

NELLA DIREZIONE GENERALE DELL'I. N. A.

## CIRCOLARI

**Circolare N. 1252 dell'8 febbraio** - Comunica che a partire dal 1° aprile p. v. tutti i contratti di assicurazione nelle forme considerate nelle tariffe 8 e 9 verranno emessi solo alle condizioni fissate dalla circolare n. 1242.

**Lettera circolare n. 57/500 del Servizio Assicurazioni Ordinarie.**

Fornisce istruzioni alle Agenzie Generali per la raccolta dei contratti di assicurazione in tariffa 19 con visita medica o comunque di capitale superiore a L. 1.250.000 ed invita tutte le Agenzie Generali a curare il sollecito perfezionamento dei contratti, nonché la immediata restituzione dei semplici alla Direzione Generale.

*in tre atti « Athanaus », è stato con pari favore accolto dal pubblico nella commedia « Se Volessi », rappresentata nel pomeriggio del 5 febbraio.*

*Per il carnevale è stato organizzato nel salone di Via Veneto un grande veglione danzante, con un ricco buffet freddo. Molti i partecipanti,*

*grande l'allegria e balli fino a tarda notte. Anche i bimbi non sono stati dimenticati e per loro il C.R.A.L. ha preparato un riuscito trattenimento nel pomeriggio di lunedì grasso. Più di duecento bimbi mascherati hanno rallegrato la festa, che ha riservato liete sorprese, doni e cotillons per tutti.*



La folla dei bimbi felici che hanno partecipato al Veglione.



Un gruppo di maschere al Veglione dei bimbi.

## Attività del C. R. A. L.

*Molte adesioni al 1° soggiorno invernale organizzato dal C.R.A.L. a San Martino di Castrozza dal 5 al 16 febbraio. La neve abbondante e il tempo in generale buono hanno permesso molte gite ed escursioni, che hanno lasciato un lieto ricordo nell'animo dei partecipanti.*

*Il complesso artistico del C.R.A.L., che era stato applaudito nel giallo*

NELLA DIREZIONE GENERALE DELLA FIUMETER

## CIRCOLARI

Con la **circolare n. 1** del Ramo Cauzioni si porta a conoscenza delle Agenzie l'accordo intervenuto tra le Compagnie che partecipano al pool cauzioni per lo spostamento da 2 a 5 milioni del limite oltre il quale è obbligatoria la ripartizione del rischio.

Si rileva l'importanza di tale provvedimento, in virtù del quale gli Agenti vengono a beneficiare, sui contratti da essi assunti e che rimangono per intero acquisiti alla Compagnia che li emette, della intera quota provvigionale.

Si raccomanda conseguentemente agli Agenti di intensificare la loro attività per la raccolta diretta di affari riguardanti la garanzia per « cauzioni provvisorie » e per « trasferimento da una dogana all'altra ».

La stessa circolare ribadisce poi le disposizioni precedentemente impartite in materia di durata delle polizze, proroga rischi, informazioni bancarie.

La **circolare n. 2** del Ramo Incendio si ricollega alla circolare pari oggetto n. 45 del decorso esercizio, sciogliendo le riserve con la stessa formulata a proposito delle nuove disposizioni del Concordato Italiano Incendi in vigore dal 1° gennaio 1955 in materia di « limiti d'assunzione » e « ripartizione dei rischi » per le polizze riguardanti rischi Incendio Industriali.

Con la **circolare n. 3** vengono impartite disposizioni per la nuova regolamentazione dei taciti rinnovi, per i quali viene ristabilito il sistema « a quietanza » per i casi di rinnovo puro e semplice fino a due anni di durata (rinnovo in base alle norme di legge), mantenendo l'uso dell'« atto di prolungamento durata » per i rinnovi consensuali per durata superiore ai due anni e/o con modifiche contrattuali.

La **circolare n. 4** riguarda la notifica e liquidazione provvigioni sui contratti I. F. A.



Sosta al passo Rolle di alcuni escursionisti del C.R.A.L.

## La campagna grandine 1955

### UN CONCORSO A PREMI TRA GLI ASSICURATI

Se molte sono le attività economiche dell'uomo, ugualmente numerosi sono i rischi che ad esse sovrastano; e non è azzardato affermare che tra esse la più minacciata è l'agricoltura perchè, oltre a soffrire delle avversità comuni alle altre, quali crisi di mercato, incendi, scioperi, ecc., può veder compromessi i risultati da altre specifiche e gravi calamità: infezioni parassitarie, siccità, gelo, bufera, grandine.

Tale constatazione giustifica il particolare interesse che gli assicuratori hanno sempre dimostrato per la categoria degli agricoltori, offrendo ad essi delle garanzie che valgono, per quanto possibile, a salvarli almeno dai più gravi di tanti incombenti pericoli: innanzi tutto, le garanzie incendio e grandine.

Mentre l'assicuratore può offrire la copertura incendio in ogni epoca dell'anno, per quella grandine, come è noto, egli è invece legato a determinati periodi che sono quelli che, di norma, precedono le epoche nelle quali sono probabili le precipitazioni grandinifere.

E questi periodi segnano, ogni anno, una vera mobilitazione delle organizzazioni produttive poichè si tratta di raccogliere contratti entro e non oltre un determinato periodo di tempo. E, evidentemente, raccoglie il maggior numero di contratti colui che si muove prima e più degli altri.

Invitiamo i nostri collaboratori interessati alla produzione del ramo grandine a valutare una tale considerazione, tanto irrefutabile quanto spesso dimenticata.

La stipulazione della polizza grandine avviene, di norma, in due tempi: una prima presa di contatto con gli assicurandi — nel febbraio-marzo per i primi prodotti (frumento e cereali minori) e dal marzo in poi per i secondi prodotti (risone, granturco, pomodoro, uva, tabacco, lino, olive, frutta ecc.) — una seconda visita per la firma del contratto, alla immediata vigilia della decorrenza dei rischi assicurabili.

Il segreto della riuscita della campagna sta nella prima visita che dovrà essere fatta al maggior numero di agricoltori e prima degli altri.

Naturalmente, tale giro di visite sarà facilitato dalla possibilità di presentarsi a ciascun agricoltore con un omaggio: ed in proposito, come già ricordato su «Cronache dello I.N.A.», l'Assitalia non ha mancato di provvedere, nella fiducia che parallele adeguate iniziative locali avranno completato e completeranno quanto predisposto dal centro.

Ma per la campagna 1955 l'Assitalia ha voluto fornire a tutti i suoi collaboratori un altro valido «biglietto da visita» per presentarsi degnamente alla clientela e vedersene assegnare la preferenza: un grande concorso a premi tra tutti coloro che stipuleranno con la nostra Società polizze per i prodotti frumento o riso.

A tal fine, si sono raggruppate le Agenzie generali e speciali grandine per regioni o gruppi di regioni; per ogni regione o gruppo di regione sono stati messi in palio i seguenti premi:

- un televisore a mobile «Autovox»
- un motorscooter a ruote alte «Aer-Macchi», completo di accessori
- una macchina raccogli-fieno «Johnston» largh. m. 2.40
- una macchina trincia-foraggi «Martinelli» peso Kg. 175
- una radio-ricevente «Autovox» a quattro valvole
- un aratro a trampolo per trazione animale «Martinelli» a due stegole
- un erpice in due sezioni con quaranta denti «Martinelli» largh. m. 1.60

Premi importanti, quindi, per il loro valore oltre che utili e graditi.

Naturalmente, ci attendiamo che dal concorso i nostri collaboratori traggano nel comune interesse i massimi vantaggi propagandistici. A tal fine, ci attendiamo che localmente si prendano tempestivamente quelle iniziative che valgono a portare a conoscenza di tutti gli agricoltori l'iniziativa, prima che essi si leghino con impegni ad altre Compagnie; il rendere noto il concorso quando, già gli agricoltori avessero deciso con chi assicurarsi significherebbe frustrarne gli scopi.

E, pertanto, suggeriamo di:

- effettuare numerose e frequenti

inserzioni pubblicitarie sulla stampa locale e, in specie, su quella di categoria;

- allestire «vetrinette» adornandole di riproduzioni dei premi messi in palio;
- provvedere all'affissione dei manifesti di grande formato all'uopo predisposti, curando che in ogni comune ve ne siano almeno due copie e che nelle sedi delle agenzie generali e speciali grandine almeno una copia figuri alle cantonate dell'edificio ove esse sono alloggiate;
- fissare il manifesto anche sulle auto che effettueranno il giro di visite in zona;
- diffondere, a mezzo di dette auto, o a mano nei cinematografi, nei circoli ricreativi, nelle piazze, mercati, fiere, trattorie, locande, ecc. i volantini da noi approntati.

Offriamo all'organizzazione che cura la campagna grandine la possibilità di vedere sviluppato il proprio lavoro; e ciò con il vantaggio immediato del conseguente maggiore volume di premi e con quello dell'acquisizione di una vasta clientela da valorizzare, poi, per il lavoro del ramo «vita» e dei rami di portafoglio.

Desideriamo ricordare che, per il conseguimento di tale auspicato sviluppo di lavoro, abbiamo posto delle obiettive e concrete premesse, sia dando vita, d'intesa con gli Agenti generali interessati, a numerose Agenzie speciali grandine che si agguingono a quante già «collaudate» dalle precedenti campagne, e sia elevando i massimali per comune dei primi prodotti.

Confidiamo che tali possibilità, valorizzate dall'iniziativa del concorso, vengano tramutate in feconda realtà.

### DISPOSIZIONI E CIRCOLARI

RAMO INFORTUNI — Normativa N. 154 del 7.1.1955 — Distinte giornaliera mod. 19 Inf. — Registrazione dei dati afferenti ai premi e varie.

RAMO INCENDIO — Normativa N. 79 del 10.1.1955 — Convenzione rischi industriali.

RAMO TRASPORTI — Normativa N. 198/76 del 21.1.1955 — Accordo assicurazione trasporti 1950.

RAMO TRASPORTI — Normativa N. 301 del 31.1.1955 — Tariffa rischi guerra e scioperi.

# AGENZIE GENERALI I.N.A. E ASSITALIA

## MOVIMENTI NOMINE DELEGHE

**BARI** — I Sigg. Giustino CIMINALE e Rag. Alfredo ATTI sono stati confermati nel mandato di Agenti Generali di Bari per tutto l'anno 1955, mandato dal quale erano decaduti con il compimento del sessantacinquesimo anno d'età del Dr. Ciminale.

**BIELLA** — Il nuovo numero telefonico dell'Agenzia è il seguente: 22.113.

**BOLZANO** — Il nuovo numero telefonico dell'Agenzia è il seguente: 21.038.

**CAGLIARI** — A seguito della nomina del prof. Giuseppe FANTONI ad Agente Generale di Ferrara, con il giorno 28 febbraio c. a. ha avuto termine la gestione dell'Agenzia affidata ai Sigg. Prof. Giuseppe FANTONI e Rag. Ennio BONILLI. La provvisoria Reggenza dell'Agenzia, con effetto 1° marzo c. a. è stata affidata all'Ispettore amministrativo Sig. Pietro HOFFMANN.

**CONEGLIANO** — L'indirizzo dell'Agenzia è il seguente: Viale Carducci 11/A.

**FERRARA** — Agente Generale, con effetto 1° marzo c. a., è stato nominato il Prof. Giuseppe FANTONI. Pertanto la provvisoria Reggenza dell'Agenzia, a suo tempo affidata all'Ispettore amministrativo Sig. Cesare PERRONI, dovrà considerarsi terminata con il giorno 28 febbraio c. a.

**GROSSETO** — L'indirizzo dell'Agenzia è il seguente: Via Goldoni, 19.

**POTENZA** — I Sigg. Rag. Francesco e Dr. Raffaello LA CAPRA, decaduti dal mandato di Agenti Generali di Potenza in seguito al raggiungimento del sessantacinquesimo anno d'età del Rag. Francesco La Capra, sono stati confermati Agenti Generali di Potenza per tutto il 1955.

**POZZUOLI** — Il numero telefonico dell'Agenzia è il seguente: 243.

**RIETI** — Agente Generale, con effetto 1° marzo 1955, è stato nominato il Sig. Agostino LUCARELLI. Pertanto, la provvisoria Reggenza dell'Agenzia, a suo tempo affidata all'Ispettore amministrativo Rag. Leone SERAFINI, dovrà conside-



La vetrina della nuova Agenzia di città di Pescara.



Interno degli uffici della nuova Agenzia di città a Pescara.

rarsi terminata con il giorno 28 febbraio c. a.

**TORINO** — Titolare dell'Agenzia, a partire dal 1° ottobre 1954, è stato nominato il Dr. Giuseppe SILVA.

In dipendenza di ciò la temporanea reggenza dell'Agenzia, affidata al Rag. Aldo FILIPPETTI, deve intendersi assorbita dalla nuova gestione.

L'Agenzia è sorta nella zona più operosa e commerciale di Pescara e precisamente sul Corso Manthonè.

L'inaugurazione ha avuto luogo il 1° febbraio alla presenza dell'Ispettore Compartmentale dell'I.N.A. Comm. Roberto ROBERTO, dell'Ispettore delle « Assitalia » Cav. Armando Guglielmetti e di numerosi invitati.

Il Comm. Roberto ha sottolineato il promettente significato dell'avvenimento ed ha espresso all'Agente di Città gli auguri di proficuo lavoro. Successivamente hanno parlato il Cav. Guglielmetti, l'Agente Generale Comm. Paolo Saccorotti ed il Comm. Prosperini.

La simpatica cerimonia, confortata dalla speranza che l'istituzione della nuova Agenzia dia sempre maggior sviluppo al lavoro, si è svolta in un'atmosfera di cordialità.

## Inaugurazione di una nuova Agenzia di città a Pescara

L'Agenzia Generale dell'I.N.A. di Pescara, proseguendo nel programma di potenziamento organizzativo, ha aperto un'Agenzia di Città, affidandola al Comm. Guido Prosperini.



L'Ispettore Roberto e il Comm. Guido Prosperini.



Parla l'Ispettore Roberto Roberto.



Il Subagente, Sig. Grella, ringrazia gli intervenuti alla cerimonia.



Il discorso dell'Agente Generale, Comm. Renzi.

## INAUGURAZIONE DELLA NUOVA SEDE DI UNA SUB-AGENZIA IN GENOVA

Il 2 febbraio ha avuto luogo in Genova l'inaugurazione della nuova sede della Sub-Agenzia, diretta dal Sig. Giuseppe Grella.

Erano presenti alla cerimonia il Titolare del Compartimento della Liguria Ispettore Superiore Ing. Filiberto Rocca, con l'Ispettore aggiunto Rag. De Dominicis, il Sig. Giovanni Bonini, l'Agente Generale di Genova Comm. Riccardo Renzi, gli Ispettori de « Le Assicurazioni d'Italia » Sig. Livi e Comm. Ciferri, il Dirigente del Centro Sanitario Dr. Giordano ed un folto gruppo di invitati e collaboratori.

Rappresentava la stampa tecnica il Dr. Capaldo Redattore Capo de « L'Assicurazione » di Genova.

Dopo la benedizione dei locali, impartita dal Parroco della Zona, ha preso la parola l'Agente Generale Comm. Renzi, il quale — dopo aver dato lettura di un lettera di adesione, pervenuta dal Capo dell'Organizzazione — ha voluto porre in risalto l'opera svolta dal Sig. Grella in tanti anni di fecondo lavoro.

Il Comm. Renzi ha offerto al Sig. Grella due pregevoli orologi da donare a quei collaboratori che avranno raggiunto, nel mese di febbraio, i migliori risultati produttivi.

Ha fatto seguito l'Ispettore Superiore Ing.

Rocca, il quale ha portato la parola di elogio e di compiacimento della Direzione Generale, mettendo nel dovuto risalto l'iniziativa del Grella, che ha voluto la realizzazione di questa nuova sede della propria Sub-Agenzia.

A tutti ha risposto con commosse e grate parole il Sig. Grella che, nel prendere formale impegno di raggiungere nell'anno l'ambita meta di 300 milioni di produzione, ha voluto dimostrare con i fatti la serietà di intenti che lo anima, presentando all'Ing. Rocca 17 milioni di produzione, raccolta nei primi due giorni del corrente mese.

### NELL'AGENZIA GENERALE DI COSENZA UN MILIARDO DI CAPITALI ASSICURATI

Il 3 febbraio l'Agenzia Generale di Cosenza ha festeggiato il raggiungimento della cospicua cifra di un miliardo di capitali assicurati nell'esercizio 1954.

Alla manifestazione che si è svolta nel salone dell'Albergo Imperiale sono intervenuti: l'Ispettore del Compartimento della Calabria Dott. Fernando Da Miani, l'Ispettore aggiunto Giulio Gioacchini, gli Agenti

Generali e Funzionari delle Agenzie Consorelle di Catanzaro e Reggio Calabria.

Presente tutto il personale produttivo ed amministrativo dell'Agenzia Generale, l'Agente Generale Dott. Renato de Rose ha intrattenuto i partecipanti sui positivi risultati raggiunti, esprimendo il suo vivo compiacimento a tutti i collaboratori ed uno speciale ringraziamento all'Ispettore Da Miani, cui spetta il merito di aver ottenuto una così efficiente organizzazione dell'Agenzia Generale.

Il Dott. Da Miani, subito dopo, nel comunicare agli intervenuti l'adesione e gli auguri del Capo dell'Organizzazione dell'Istituto Dott. Orlandi, che aveva fatto pervenire all'Agente Generale un telegramma di compiacimento per la valorosa organizzazione, sottolineava, a nome della Direzione Generale, il significato della cerimonia e poneva in evidenza come il raggiungimento di così notevole livello produttivo non sia da considerare un punto di arrivo ma soltanto una tappa nel lavoro per il progressivo futuro sviluppo dell'Agenzia Generale, nel quadro delle alte finalità sociali perseguite dall'Istituto.

L'Agente Generale di Reggio Calabria, Avv. Manlio Sichemberger, rivolgeva, infine, brevi parole di ammirazione ed auguri al collega e all'organizzazione dell'Agenzia Generale di Cosenza.

Seguiva la distribuzione di premi ai Produttori e una colazione che ha concluso la simpatica riunione tra manifestazioni di vivissima cordialità.



Alcuni aspetti dei locali della nuova Sub-Agenzia di Genova.

# Commiato dell'Agente Generale di Imperia

Il 10 febbraio si sono riuniti a Genova gli Agenti Generali della Liguria, per salutare il Rag. Mario Suppini, che ha recentemente lasciato la titolarità dell'Agenzia Generale di Imperia per limiti di età.

Dopo una breve riunione presso gli Uffici dell'Ispettorato Regionale, i convenuti hanno voluto offrire al Collega uscente una colazione in un noto locale cittadino, presenti anche il Titolare del Compartimento della Liguria, Ispettore Superiore Ing. Filiberto Rocca, il 1° Ispettore di Zona Sig. Benedetto Di Blasi, gli Ispettori del Compartimento de «Le Assicurazioni d'Italia» Dr. Livi e Comm. Ciferri, il Dirigente del Centro Dr. Giordano.

Al levar delle mense ha preso la parola l'Agente Generale di Genova Comm. Renzi il quale ha rammentato l'opera svolta dal Rag. Suppini nei vari settori di attività assicurativa, opera da lui sempre brillantemente assolta.

Il Comm. Sabino, Coagente Generale di Savona, nella sua qualità di rappresentante regionale degli Agenti Generali, ha porto a Suppini il saluto di tutta l'Associazione, dandogli assicurazione che — anche se non più come Agente Generale — egli rimarrà sempre presente tra i colleghi, quale amico che ha saputo guadagnarsi, attraverso anni di fecondo lavoro e di battagliera attività, l'affettuosa stima di quanti hanno avuto il piacere di essergli vicini.

Ha risposto, ringraziando con commosse parole, il festeggiato, il quale ha simpaticamente voluto confermare il suo attaccamento dell'Ente, cui lo legano vincoli indissolubili di affetto.

La riunione, improntata alla più viva cordialità, ha confermato lo spirito di colleganza che unisce tutti i rappresentanti dello I.N.A. in periferia.



Un gruppo di partecipanti alla riunione di Cosenza.

## NELLE AGENZIE GENERALI DELLA FIUMETER

### RIUNIONI REGIONALI

Proseguendo nel giro di visite alla Organizzazione periferica, il Capo dell'Organizzazione, ing. Tommaselli, ha riunito nei giorni dal 17 al 20 gennaio presso la sede dell'Agenzia Generale di Napoli gli Agenti della Campania, portandosi poi a Salerno per l'esame della zona che ancora risente dei danni della recente alluvione.

Nella settimana dal 24 al 29 gennaio l'ing. Tommaselli è stato a Mi-

lano, dove ha convocato gli Agenti Generali della Lombardia, del Veneto occidentale e Venezia Tridentina.

Nel corso delle riunioni sono stati esaminati i più importanti problemi riguardanti le singole Agenzie e sono state discusse in dettaglio con ciascun Agente, con riferimento agli accordi normativi già conclusi con il Gruppo Aziendale, le condizioni di lavoro per l'esercizio testè iniziato.

### Concorsi e gare per il 1955

Tutti i collaboratori della produzione - Agenti Generali, Agenti Principali e Viaggianti, Agenti Locali, Produttori - possono partecipare ai concorsi di propaganda ed alle gare di produttività per il 1955. Leggete le modalità di partecipazione.

### 10 APPARECCHI RADIO PORTATILI

*sono messi in palio tra i lettori di "Cronache dell'I.N.A.", che invieranno segnalazioni per gli argomenti da trattare. Leggete le norme di partecipazione alla estrazione a sorte a pagina 2.*

# La Propaganda delle Agenzie Generali

I.N.A. SCUOLA

## Costituzione dei Comitati Ina-Scuola a Genova, Caserta e Ancona

Nel mese di dicembre s. a. si sono costituiti a Genova e a Caserta i Comitati Provinciali I.N.A.-SCUOLA, con il compito di coordinare, come gli altri Comitati I.N.A.-SCUOLA, la propaganda assicurativa nelle scuole, predisponendo il programma di propaganda, seguendo lo svolgimento del medesimo, presiedendo alla premiazione degli alunni meritevoli e fornendo all'Agenzia Generale i dati necessari per l'ulteriore svolgimento della propaganda assicurativa.

Fanno parte del Comitato Provinciale I.N.A.-SCUOLA di Genova: il Provveditore agli Studi per la Provincia di Genova, il Cav. Prof. Luigi Pasini e il Prof. Innocenzo Prigione, Ispettori Scolastici, le Prof.sse Teresa Penè e Dina Benedetti Aramu, Ispettrici Scolastiche, il Prof. Pietro Benvenuto, Assessore alla P. I. del Comune di Genova, il Dr. Prof. Domenico Cavino, Preside Scuola Media e il Prof. Paolo Ate-ne, Ispettore al Provveditorato agli Studi.

Del Comitato I.N.A.-SCUOLA per la Provincia di Caserta fanno parte: il Provveditore agli Studi, Dott. Raffaele Ferrante, l'Agente Generale dell'I.N.A. di Caserta, Rag. Palmieri, il Prof. Giovanni Picillo, Preside Scuola Media, la Prof.ssa Sofia Perrelli Pepe, Direttrice Scuola Tecnica Commerciale, il Comm. Donato Cicala, Ispettore Scolastico Capo di Caserta, la Dott.ssa Luisa Iannone, Direttrice Scolastica di Caserta.

Il 25 gennaio presso la sede del Provveditorato agli Studi di Ancona ha avuto luogo l'insediamento del Comitato I.N.A.-SCUOLA, costituito, come da superiori disposizioni ministeriali, per diffondere il concetto della Previdenza e del Risparmio assicurativo nelle scuole.

Alla riunione hanno partecipato il Provveditore agli Studi, Prof. Rocco Fedele, il V. Provveditore, i Presidi delle Scuole Medie e Tecnico-Commerciali, l'Ispettore Scolastico di Ancona, i Direttori dei Circoli Didattici, l'Ispettore Superiore dell'I.N.A. Comm. Adalberto Gigli e l'Agente generale di Ancona Comm. Mario Montozzi.

Dopo una brillante e chiara esposizione fatta dal Provveditore Prof. Fedele, sulle finalità altamente educative che la scuola è chiamata a perseguire per l'educazione dei giovani al concetto della Previdenza, ha preso la parola il Comm. Montozzi per illustrare il programma che il Comitato dovrebbe svolgere, dando ampi particolari per il pratico funzionamento del Comitato stesso. Alla discussione hanno partecipato oltre al Provveditore, i Presidi delle Scuole, l'Ispettore Scolastico e i Direttori dei Circoli Didattici, portando il contributo della loro esperienza.

L'Ispettore Superiore Comm. Gigli ha rivolto a nome della Direzione Generale parole di vivo ringraziamento al Provveditore agli Studi Prof. Fedele, per la realizzazione del Comitato di Ancona ed ha espresso la certezza che questo saprà raggiungere le finalità indicate dal Superiore Ministero per indirizzare le giovani coscienze alla Previdenza e al Risparmio assicurativo.

Il Comitato è stato così costituito: Prof. Fedele Rocco, Provveditore agli Studi di Ancona, Presidente. Membri: Dr. Persichelli Ugo, Segretario al Provveditorato agli Studi di Ancona, Prof. Fucili Angelo, Ispettore Scolastico di Ancona, Sig.na Teti Eva, Direttrice Didattica di Ancona, Sig. Pasquini Dario, Direttore Didattico di Osimo, Sig. Manini Riccardo, Direttore Didattico di Fabriano, Sig. Alessandrini Ennio, Direttore Didattico di Senigallia, Sig. Gironi Dino, Direttore Didattico di Iesi, Sig. Principe Leonardo, Direttore Didattico di Falconara, Prof. Lionetti Gennaro, Direttore Scuola Tecnico Commerciale di Ancona, Prof. David Mariano, Preside Scuola Media « Leopardi » di Ancona, Comm. Gigli Adalberto, Ispettore Superiore INA, Comm. Montozzi Mario, Agente Generale INA di Ancona.



Parla il Provveditore agli Studi di Vercelli.

## CONSEGNA DELLA MEDAGLIA D'ORO al Provveditore agli Studi di Vercelli

Il 24 febbraio ha avuto luogo, nell'Aula Magna dell'Istituto Tecnico « C. Cavour » di Vercelli, la cerimonia della consegna della Medaglia d'oro al locale Provveditore agli Studi, Prof. COLONNA TOSELLI.

A tale cerimonia hanno partecipato il Sindaco di Vercelli, l'Ispettore Superiore dell'I.N.A. per il Piemonte, Dr. Ing. Filiberto ROCCA, l'Agente Generale dell'I.N.A. per Vercelli, Geom. Antonio DE MARCHI, ed Ispettori Aggiunti Sigg. MASSERA e ASCIOTTI, il Sig. Vincenzo D'AZZO, in rappresentanza dell'Agenzia Generale di Biella e il Direttore dell'Agenzia di Vercelli, Dr. Guido DE MARCHI, oltre a tutti i Direttori Didattici della Provincia di Vercelli e un largo stuolo di Presidi di Istituti Medi.

Ha preso per primo la parola il Geom. De Marchi, il quale, dopo aver porto il saluto al Prof. Colonna Toselli e a tutti i convenuti, ha voluto esprimere la sua gratitudine per la preziosa collaborazione offerta alla sua Agenzia Generale, per il lavoro di propaganda assicurativa nel settore scolastico, dal Provveditore e da tutti i Direttori Didattici.

Lo ha seguito il Sig. D'AZZO che tale ringraziamento ha porto a nome dell'Agenzia Generale di Biella.

Si è quindi levato a parlare l'Ispettore Superiore Ing. Rocca, il quale, dopo essersi dichiarato lieto del gradito incarico conferitogli dalla Direzione Generale dell'I.N.A., ha brevemente lusingato le ragioni e il significato della cerimonia ed ha avuto caldi accenti di riconoscenza per la cordiale, continua collaborazione data dal Provveditore agli Studi e da tutte le Autorità Scolastiche della Provincia di Vercelli all'opera di divulgazione del concetto assicurativo nel campo della Scuola, ha chiuso il suo dire, consegnando al Prof. Colonna Toselli la Medaglia d'oro che la Direzione Generale dell'I.N.A. gli ha concesso a riconoscimento tangibile della sua opera e leggendo la lettera con la quale il Sig. Direttore Generale dell'Istituto ha voluto accompagnare la medaglia stessa.

Il Prof. Colonna Toselli, visibilmente commosso, ha quindi preso la parola per ringraziare la Direzione Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, l'Ing. Rocca



Parla l'Ing. Rocca.

e l'Agente Generale, dichiarandosi lieto di poter collaborare col grande Ente di Stato per la diffusione dei sani principi della previdenza assicurativa.

Ha avuto così termine, in una cordiale atmosfera di simpatia, una cerimonia che, pur nella sua austerità semplicità, non ha mancato di mettere in rilievo come il nome dell'I.N.A. sia ovunque apprezzato e come giustamente sia considerata e riconosciuta la sua funzione economica e sociale svolgutesi nel quadro delle attività nazionali.



L'Ing. Rocca consegna la medaglia d'oro al Provveditore agli Studi di Vercelli.

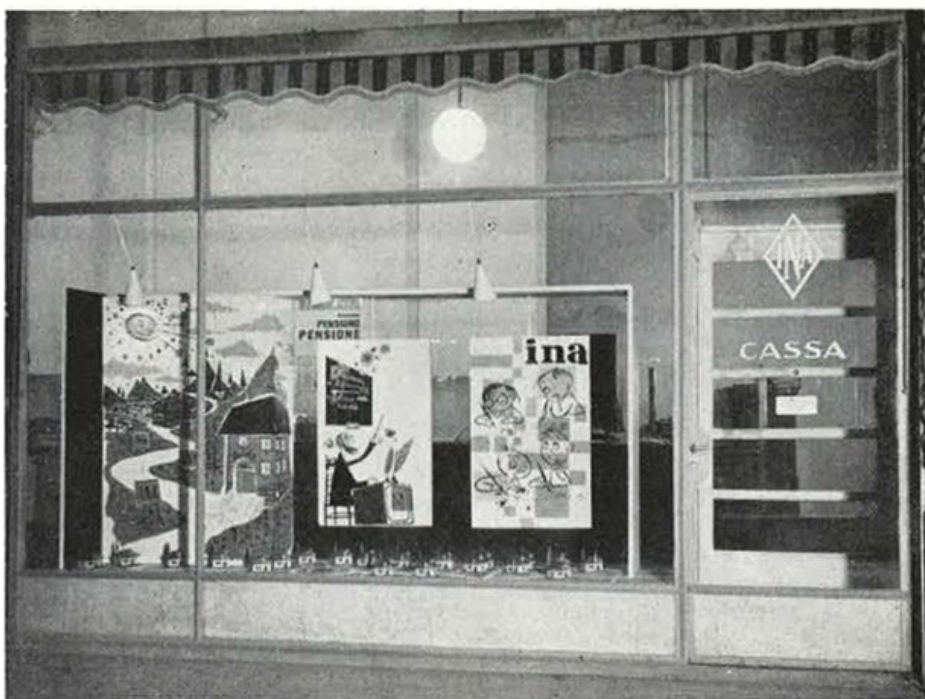
## La vetrina della scuola allestita dall'Agente Generale di Trieste

L'Agente Generale di Trieste ha voluto che l'azione dall'I.N.A. svolta nella scuola per provvedere i ragazzi delle nozioni di base nonché dei benefici della previdenza assicurativa ricevesse un vivace rilievo presso il pubblico, nel quale sono numerosi i babbi e le mamme che hanno a cuore le future necessità dei propri figliuoli.

Ha, quindi, destinato un'ampia vetrina della sede agenziale alla raffigurazione dell'azione intrapresa dall'I.N.A., in collaborazione con le Autorità scolastiche, a beneficio degli alunni.

Come risulta dalla fotografia sopra pubblicata la vetrina è graziosamente disseminata di numerose casine, simboleggianti la intimità ed il calore della vita domestica, dietro le quali policromi cartelloni illustrano con gaia e moderna fattura il concetto dell'itinerario sicuro segnato dall'I.N.A. per i propri assicurati e scene della vita scolastica quando viene impartita la lezione sui benefici della previdenza.

L'Agente Generale si propone, inoltre,



Le vetrina per la propaganda scolastica dell'Agente Generale di Trieste.

di porre in visione, nella propria vetrina, il miglior tema che settimanalmente sarà stato scritto dai ragazzi sulla previdenza assicurativa, affinché le Autorità scolastiche

e gli alunni possano vedere pubblicamente documentati i frutti che l'azione educativa a favore della previdenza produce nell'animo dei giovani, che ne sono i beneficiari.

## I. N. A. SPORT

# Vittorie della Società I. N. A. - Sport

Nel fascicolo 19 di «Cronache dell'I.N.A.» abbiamo comunicato la costituzione della Società INA-SPORT tra i dipendenti della Direzione Generale.

Come è stato reso noto la Società ha provveduto alla formazione della squadra di calcio,

il cui brillante esordio nel campionato di II Divisione è stato accennato nel fascicolo 20. Nello stesso fascicolo è stata anche data notizia della costituzione della squadra di Pallacanestro e della partecipazione di questa al Campionato di I Divisione.



La squadra della pallacanestro.

Le partite sinora disputate, hanno confermato la bontà della composizione e l'efficienza atletica delle due squadre, tanto che, pur manifestandosi sin dai primi incontri l'impegno posto da tutte le concorrenti nel cercare di conquistare le prime posizioni, esse hanno ottimamente retto il confronto ed infatti, dopo alterne vicende, che hanno richiesto le migliori energie dei nostri atleti nella partite del girone di andata, la fine della prima giornata del girone di ritorno vede le nostre squadre ai posti d'onore della classifica.

Per la pallacanestro, riportiamo qui di seguito per ogni singola squadra concorrente, posta in ordine di graduatoria, in corsivo il numero delle partite disputate ed in carattere tondo il punteggio.

I.N.A. - SPORT, 7,13; Rieti, 8,11; Invicta, 7,10; Excelsior, 8,10; INPS, 8,8; Giuliana, 8,8; Gamma 8,2; Juventus, 8,0;

Pubblichiamo inoltre la graduatoria delle squadre di calcio di II Divisione, indicando in corsivo le partite disputate ed in carattere tondo il punteggio conseguito da ciascuna.

I.N.A. - SPORT 12,20; Stadium 12,19; Orte 12,17; Policlinico Italia 12,17; Pre-nestino 12,14; Cura di Vetralla 12,11; Monteverde N. O. 12,11; Nepi 12,10; Italia 12,10; Ardeatina 12,8; Montefiascone 12,5 Roman 12,2.

Naturalmente, man mano che ci si avvicina al termine dei tornei, sempre più accanita si manifesta la combattività delle squadre concorrenti - che nel frattempo si sono, fra l'altro, rafforzate con nuove fresche energie - ma confidiamo nell'entusiasmo dei giocatori ai quali saprà dare il giusto indirizzo e il necessario incoraggiamento la perizia degli allenatori delle due squadre, sin qui rivelatesi all'altezza della situazione.

Quel che, intanto, conviene notare - come aspetto che sempre deve aver presente lo I.N.A.-SPORT nelle iniziative del centro e della periferia - è che nelle località nelle quali le nostre squadre hanno avuto gli incontri, manifesti pubblicitari hanno annunciato agli sportivi la presenza e le iniziative dell'I.N.A., alle quali si è rivolto lo sguardo e la simpatia del pubblico che ama e segue sempre con passione tali manifestazioni.

## Echi dall'Aprica

Il Raduno sciistico giovanile svoltosi sul Colle dell'Aprica il 16-1-1955 ha rappresentato una attuazione dell'I.N.A.-SPORT che ha interessato l'ambiente scolastico e sportivo di quasi tutte le provincie lombarde.

Il consenso delle Autorità e l'entusiasmo dei giovani attestano che il raduno è stata una realizzazione tra le più felici di quelle a cui ha dato vita l'Organizzazione dello I.N.A.



In una lettera al Direttore di «Cronache» il Coagente Generale di Milano, Comm. Gian Giacomo Colombo, scrive che la ottima riuscita della manifestazione dell'Aprica dimostra l'efficacia dell'attività dello I.N.A.-SPORT e come essa sia ricca di possibilità e di promesse, alle quali è da riservare la massima attenzione.

Nell'assicurare il Comm. Colombo che tale attenzione, come all'inizio continuerà ad esserci anche per il futuro, riproduriamo qui sotto alcuni tratti salienti della sua lettera.

«... Dal recente felicissimo raduno dell'Aprica, sono tratto a fare le seguenti considerazioni:

Questa originale, simpatica creazione della Direzione Generale I.N.A., ha incontrato, incontra e certamente incontrerà sempre di più, larghissimi consensi non solo in tutti quegli ambienti in cui viene praticato lo Sport di massa, ma, attraverso quel simpatico calendarietto 1955 voluto dalla Direzione Generale I.N.A., il quale può definirsi per l'accuratezza del testo e la completezza organica delle notizie una vera e propria enciclopedia dello sportivo, anche presso i singoli (studenti, operai, professionisti), che trovano in esso un prezioso ed aggiornato documentario della loro passione sportiva.

Ora, su questa bella premessa, su questa alba promettente, non bisogna fermarsi. Mi rivolgo a tutti; dalla Direzione Generale I.N.A. al Comitato I.N.A.-SPORT, agli Agenti Generali I.N.A. interessati (e lo sono tutti) ai signori Provveditori agli Studi, ai Dirigenti di C.R.A.L. Aziendali. Valorizziamo l'iniziativa che torna a giovamento di tutti e a decoro del nostro grande Ente di Stato, il quale ha anche - non dimentichiamolo - (e vorrei scrivere «soprattutto») finalità sociali.

In relazione ad alcune sue proposte, che saranno esaminate dagli Uffici, il Comm. Colombo aggiunge: «sarà così possibile un utile reciproco apporto di idee, di iniziative e di mezzi che - opportunamente coordinato - gioverà a mettere a disposizione degli sportivi le possibilità che nel campo specifico la organizzazione dell'I.N.A. può offrire - e a dare all'I.N.A. il mezzo per farsi ricordare da una grande massa di giovani per i quali la Previdenza può essere bisogno, necessità o dovere, ma comunque, sempre lungimirante virtù».

Il Provveditore agli Studi di Bergamo consegna al Coordinatore di Educazione fisica la Coppa assegnata al Provveditorato agli Studi di Bergamo per il successo conseguito nella gara individuale sciistica.

«Gli italiani hanno speso fra lotto, lotterie, totocalcio, totip, etc. nel periodo che va dal primo luglio 1953 al 30 giugno 1954, circa 86 miliardi di lire. Nello stesso anno gli italiani hanno depositato nei libretti di risparmio o investito in Buoni Postali fruttiferi 434 miliardi.

Su ogni mille lire risparmiate gli italiani ne giocano duecento al giorno. La quota destinata al gioco è notevolmente aumentata nell'ultimo anno, mentre è diminuita sensibilmente quella dedicata al risparmio. Difatti nel 1952-53 la percentuale spesa nel gioco fu del 16 per cento, mentre nel 1953-54 è salita al 20 per cento in confronto del risparmio accantonato nei libretti e nei Buoni postali fruttiferi. La somma investita in risparmio è invece scesa da 526 miliardi dell'anno scorso a 434 miliardi di quest'anno. Un indice ancora più grave è che, anno per anno, la quota dedicata al gioco aumenta. Fu di 46 miliardi nel 1949-50; di 57 miliardi nel 1950-51; di 64,8 miliardi nel 1951-52; di 83,2 miliardi nel 1952-53 e, infine, di 85,7 miliardi nel 1953-54. Su cento italiani soltanto quaranta-

## Gioco e risparmio

quattro non giocano mai». (A. E. F., 13-155).

E sapete quale è il rapporto tra i premi versati dagli italiani per le assicurazioni sulla vita nel 1953 e le somme spese per il gioco nel 1953-54? Meno del 50 per cento, e, più precisamente, appena il 48 per cento. Il che praticamente significa che, per garantirsi un'aleatoria vincita - illusione per la stragrande maggioranza dei giocatori - gli italiani spendono più del doppio di quello che impiegano per garantirsi con assoluta certezza un capitale per l'avvenire, qualunque esso sia.

E sapete quanti sono gli italiani assicurati? Soltanto dieci su cento, mentre son ben cinquantasei quelli che giocano!

Come si vede, il campo di lavoro per gli assicuratori è ancora molto esteso. Si tratta solo di combattere la mentalità e le abitudini deteriori che, come erbacce inutili, lo infestano, impedendo al buon seme della previdenza assicurativa di attecchire e di fruttificare.



# Le nuove norme per l'esercizio delle assicurazioni private approvate dalla Camera sono ora all'esame del Senato

Abbiamo avuto già modo di trattare, seppure succintamente, l'argomento della legislazione italiana sull'esercizio delle assicurazioni private, mettendo in particolare rilievo che, analogamente a quanto avviene nei settori della vita economica e sociale, anche per il settore delle assicurazioni si sentiva la necessità di un aggiornamento delle norme legislative, dovuta al mutare delle esigenze, alla evoluzione del settore, nonché ai mutati valori monetari.

Detta necessità indusse il Ministro dell'Industria e Commercio a presentare un disegno di legge che, nel suo « iter parlamentare » è stato approvato, in data 28 gennaio 1955, dalla Commissione Finanze e Tesoro della Camera in sede legislativa ed è stato già trasmesso al Senato che lo esaminerà tra breve.

Le disposizioni più importanti sono quelle che regolano l'allineamento dei capitali di esercizio e le riserve mediante la moltiplicazione di trenta volte i livelli prebellici, salve le esigenze particolari di singoli rami assicurativi.

In sostanza le misure minime del capitale sociale e del fondo di garanzia sono elevate a 500 milioni per la capitalizzazione ed il ramo vita, a 250 milioni per le assicurazioni contro i danni, a 150 milioni per gli infortuni, malattia, responsabilità civile, trasporti terrestri, grandine, furti e credito, a 80 milioni per gli altri rami.

Ogni capitale deve essere versato almeno per la metà. Gli obblighi suddetti non concernono le imprese di assicurazione in esercizio anteriormente al decreto legislativo del 4 ottobre 1946, n. 404; mentre per le imprese che hanno iniziato l'esercizio entro l'anno 1951 sono previste altre facilitazioni.

Anche i fondi cauzionali sono opportunamente aggiornati e sono mantenute le facilitazioni per le imprese che hanno iniziato il loro esercizio nei periodi suprecisati. La cauzione minima globale può variare, a seconda dei rami esercitati, tra i 60 ed i 5 milioni.

Il disegno di legge prevede anche modifiche ed aggiunte ad alcuni articoli del regio decreto-legge 29 aprile 1923, n. 966 e ad altri provvedimenti legislativi che in seguito si sono susseguiti.

Sottolineiamo al riguardo il riordinamento della Commissione consultiva

per le assicurazioni private istituita con decreto legislativo del Capo Provvisorio dello Stato del 15 settembre 1946, n. 349. Nel progetto di legge presentato dal Ministro dell'Industria e del Commercio era prevista, originariamente, l'istituzione, in luogo della Commissione suddetta, di un Consiglio generale delle assicurazioni. Senonchè, successivamente, non ravvisandosi la necessità di un organo così vasto e complicato, anche perchè superato dalla recente istituzione del Consiglio dell'Economia e del Lavoro, si è ritenuto, più opportunamente, di mantenere la Commissione, apportando però ad essa alcune modifiche consistenti in un riordinamento sia nella composizione che nei compiti affidatili.

Inoltre è prevista, entro il termine di due anni, la formazione del Testo Unico delle leggi, disciplinanti l'esercizio delle assicurazioni private.

Riteniamo opportuno, infine, accennare brevemente alle principali disposizioni che hanno un particolare interesse per l'I.N.A. e le Società collegate.

Si riconosce all'Istituto Nazionale delle Assicurazioni la possibilità di esercitare la capitalizzazione alla quale, peraltro, viene esteso il trattamento tributario delle assicurazioni sulla vita. Una norma che sicuramente darà un forte impulso al ramo della capitalizzazione è quella che prevede la possibilità di effettuare il periodico sorteggio di contratti per il pagamento anticipato del capitale convenuto. Di essa potranno servirsene i produttori per convogliare nella forma della capitalizzazione quella parte della clientela che, restia a contrarre assicurazioni sulla vita, investe normalmente i suoi risparmi in azioni o obbligazioni.

Si modificano altresì le norme riguardanti la compilazione del bilancio, nonché quelle riguardanti le cessioni legali; infatti, per quanto si riferisce alle cessioni legali, i commi 6, 7 e 8 dell'articolo 24, modificato dall'articolo 1, n. 3 della legge 3 giugno 1940, n. 761, sono sostituiti da altri che definiscono con altri criteri l'aliquota di premio da corrispondere dalle imprese private all'I.N.A.

A conclusione di queste brevi note, non possiamo non formulare il voto per una rapida approvazione delle norme legislative anche da parte del Senato.

## 400 PREMI

*tra cui*

- 1 Trofeo della Propaganda
- 5 Targhe in oro grandi
- 5 Targhe in argento grandi
- 1 Automobile Fiat 1400
- 1 Automobile Fiat 1100
- 5 Automob. Fiat 500 C Belv.
- 1 Automobile Fiat 500 C
- 50 Motorscooters
- 30 Televisori da 17 pollici
- 100 Macch. da scrivere portat.
- 110 Apparecchi Radio
- 40 Orologi da polso
- 40 Penne stilografiche

costituiscono la dotazione dei concorsi e gare di propaganda e produttività indette per il 1955. Leggete le norme di partecipazione a pag. 3.

**Agenti Generali, Agenti Principali, Agenti Viaggianti, Agenti Locali, Produttori,** la partecipazione ai concorsi e gare 1955 è riservata a tutti ed a ciascuno di voi. Inviatelo subito la vostra adesione.

# UN'INCHIESTA DELLA R. A. I. sulle assicurazioni private in Italia

La Radio-Televisione italiana si è ancora occupata del grado di diffusione dell'assicurazione sulla vita in Italia con la trasmissione effettuata dal III Programma il 9 febbraio 1955, alle ore 23.

A differenza della precedente, dedicata allo stesso argomento il 9 giugno 1953, che era stata realizzata sotto la forma di dibattito tra studiosi ed esperti della materia, la recente trasmissione è stata effettuata sotto la forma di « Inchiesta » da Antonio Federici, il quale ha curato la trasmissione delle risposte date da alcuni qualificati tecnici e dirigenti del ramo ai quesiti posti in merito all'insufficiente livello di diffusione in cui tuttora si trova in Italia l'assicurazione sulla vita in confronto ad altre Nazioni civili.

Hanno dato il loro contributo allo svolgimento dell'inchiesta il Prof. Dott. Santoro Passarelli, Consigliere di Amministrazione dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, il Prof. Avv. Eugenio Artom, Presidente dell'A.N.I.A., ed altri esponenti, dirigenti e tecnici dell'industria assicurativa italiana.

Il parere espresso dal rappresentante della professione notarile ha posto in luce come sia necessario che il pubblico abbia chiara conoscenza dei vantaggi di cui l'assicurazione sulla vita è dotata, sia per la soluzione dei problemi che sovente comporta la successione ereditaria anche sotto lo aspetto tributario, sia per la libera designazione del beneficiario.

Dopo una significativa documentazione sul volume dei capitali assicurati in America e nelle principali Nazioni europee, dalla quale è risultato che in tutte le forme assicurative sulla vita, comprese quelle popolari, l'Italia non è ancora giunta a conseguire un grado di sviluppo che possa dirsi soddisfacente, è stata richiamata l'attenzione sull'estensione oggi assunta in Italia dalla previdenza obbligatoria e sulle ripercussioni della svalutazione intervenuta nei capitali assicurati a causa della guerra. A questo ultimo riguardo gioverebbe vedere se le apprensioni dalla svalutazione suscitate siano superabili con procedimenti di ancoraggio dei capitali assicurati a valori ritenuti di sicura stabilità. Ma è realizzabile tale stabilità? In pratica si osserva che il deprezzamento della moneta deriva da fenomeni che si verificano non nell'ambito dell'industria assicurativa, ma in quello dell'intera vita economica ed è questa che occorre soprattutto salvaguardare dai pericoli di inflazione. Compito dell'assicurazione vita è quello di fornire sicurezza e in tutto il meccanismo del risparmio è essa sola che dà possibilità di avere immediatamente a disposizione, in caso di improvvisa necessità, un capitale che altrimenti non può essere ottenuto che con lungo accantonamento di quote nel corso di molti anni. È stato anche osservato che l'incremento dell'assicurazione vita deve soprattutto attendersi da una saggia politica economica che procuri l'aumento della produttività e del reddito, unitamente a una giusta distribuzione di questo tra consumi e risparmio, ed alcuni dirigenti e tecnici assicurativi hanno ritenuto utile ricordare al pubblico che gli ef-

fetti della svalutazione sono stati avvertiti anche dalle Compagnie, che hanno dovuto registrare perdite e svalutazioni ingenti nei loro investimenti, nella massima parte legati alla sorte della moneta, mentre allo assicurato era sempre possibile trovare difesa contro il pericolo di svalutazione, sia con il sospendere il pagamento dei premi, sia beneficiando di prestiti su polizze, che avrebbero reso possibile di investire il suo denaro nelle forme che riteneva per il momento più sicure.

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

Sono continuati sulla stampa (vedi il fascicolo n. 21 di « Cronache » pag. 29) i chiarimenti e i commenti al disegno di legge presentato dal Ministro Vigorelli alla Camera sul Fondo obbligatorio di garanzia per l'indennità agli impiegati. Ne hanno parlato: « Turismo e alberghi » di Milano del mese di gennaio, il « Notiziario dei Commercianti » di Napoli del 1-16 gennaio, « Il Notiziario del Cooperatore » di Milano del 15 gennaio, il « Giornale del Commercio » di Roma del 22 gennaio, « 24 Ore » di Milano del 25 e 28 gennaio, del 4, 11 e 12 febbraio, il « Giornale dei Pubblici Esercizi » di Milano del 26 gennaio, « L'Economia della Marca Trevigiana » del 5 febbraio, « Il Giornale del Commercio » del 5 febbraio, « Il Globo » di Roma del 9 e 22 febbraio, la « Gazzetta Economica » di Firenze dell'11 febbraio, « Il Sole » del 12 e 13 febbraio, « Il nostro Commercio » di Trento dell'11 febbraio.

Il successo delle nostre pubblicazioni di propaganda è stato oggetto ancora di simpatico commento dalla stampa. « Rischio e certezza », l'elegante signorile pubblicazione che illustra il vario modo con il quale la umanità ha affrontato l'alea della fortuna, è stata ricordata dall'« Agenzia Stampa » « Informatore Sociale » del 31 gennaio, l'« Annuario del Parroco dall' « Azione » di Vittorio Veneto del 15 gennaio, da « Prospettive » di Roma del gennaio, dal « Bollettino del Clero Romano » del mese di febbraio.

Anche l'attività della organizzazione periferica dell'I. N. A. è stata sottolineata da alcuni giornali; la cerimonia dell'inaugurazione della nuova Sede dell'« Agenzia Generale di Conegliano » è stata illustrata dall'« Avvenire d'Italia » di Bologna in una corrispondenza da Treviso del 16 gennaio, da « Il Gazzettino » di Venezia del 21 gennaio, da « L'Azione » di Vittorio Veneto del 29 gennaio, da « L'Assicurazione » di Genova del 31 gennaio; sulla consegna della medaglia d'oro al Sig. Francesco Gallipoli hanno riferito: il « Mattino » di Napoli in una corrispondenza da Potenza del 22 gennaio, il « Corriere del Giorno » di Taranto del 25 gennaio: la distribuzione dei premi ai produttori e l'inaugurazione della nuova

l'inchiesta ha dato modo di ribattere le obiezioni contro l'assicurazione vita, con il ricordare che in Italia non si tiene in debito conto il suo massimo beneficio, che è quello di coprire il rischio morte e questa copertura, mentre è realizzabile a costo assai mite, può essere prontamente adeguata con un minimo sacrificio nel deprecabile caso di svalutazione monetaria. Sui problemi delle relazioni con il pubblico da parte della organizzazione degli enti assicurativi e sulle caratteristiche dell'economia meridionale, che occorre tener presenti per poter aumentare nel sud dell'Italia la conoscenza e la pratica dell'assicurazione, sono state fatte interessanti osservazioni da esperti dell'organizzazione produttiva.

sede dell'« Agenzia di Città n. 1 di Napoli » sono state ricordate da « Attuale » del 15 gennaio.

Il problema della previdenza degli Artigiani e la nuova polizza di assicurazione creata dall'I. N. A. per venire incontro ai bisogni previdenziali di questa categoria sono oggetto di esame nel « Giornale d'Abruzzo » di Teramo del 20 gennaio, nel « Giornale del Mattino » di Firenze del 28 gennaio, ne « L'Avvisatore » di Palermo del 2 febbraio, nel « Tempo » di Roma del 2 febbraio, nell'« Informatore Sociale » di Roma del 3 febbraio.

Nei riguardi della vita dell'Istituto, della sua attività, dell'opera assicurativa svolta e degli investimenti sono comparsi alcuni articoli nel « Globo » di Roma del 29 gennaio, nel « Sole » di Milano del 30 gennaio, in « 24 Ore » di Milano del 2 febbraio, nel « Momento-Sera » di Roma del 5 febbraio.

## Dalla stampa assicurativa

L'Assicurazione sulla vita e i pubblici poteri

« L'Assicurazione » del 31 dicembre 1954 rileva in un editoriale il persistente ristagno della produzione assicurativa nel ramo vita e lamenta l'indifferenza dello Stato verso questa situazione negativa. « Il fatto — afferma l'editoriale — è assai grave. L'industria delle assicurazioni, a parte il suo specifico contenuto sociale, a parte l'elevato contributo che arreca all'economia del Paese offrendo fonti di lavoro per impiegati, tecnici, agenti, produttori, dirigenti, a parte il fatto che assolve ad un compito necessario ed ineliminabile in ogni consorzio umano, esplica, e potrebbe esplicare in ben maggiore misura come altrove si verifica, una così importante funzione economica, assorbendo da un lato il risparmio ed incanalandolo dall'altro verso le fonti di investimento a lungo termine economicamente più opportune, una funzione di così incalcolabile valore ai fini del perseguimento

di un sano equilibrio nel quadro dinamico dell'economia, che pare assurdo debba essere ignorata dallo Stato italiano».

### Cause del disagio accusato dall'Assicurazione trasporti

In un editoriale, a firma Armodio, pubblicato nel numero di gennaio c. a., «Sicurezza» esamina le prospettive del ramo trasporti in Italia, rilevando come la recente assemblea generale dell'A.N.I.A. abbia constatato, cifre alla mano, un andamento del ramo trasporti nel 1953 tutt'altro che soddisfacente.

Secondo l'articolista, la causa di questo malessere va ricercata nel fatto che le imprese del ramo non operano assicurativamente, ma svolgono piuttosto attività di *brokeraggio*. In sostanza la loro attività «è caratterizzata da una modesta, talvolta modestissima ritenuta di rischi e da un ampio gioco di riassicurazione, cosicché sono alla fine i riassicuratori che normalmente sopportano l'onere della perdita industriale delle compagnie dirette».

L'articolista conclude il suo scritto affermando che «se qualcuno si ostinasse ancora a sfruttare particolari situazioni e volesse continuare a riversare sugli altri le perdite della propria gestione, non vi sarà altro rimedio che l'intervento di un supremo regolatore che sarà lo Stato, il quale attraverso l'impero della legge riporterà l'ordine

con sacrifici per gli assicuratori sicuramente maggiori di quelli che sarebbe sufficiente oggi accettare in una concorde opera di risanamento».

Sullo stesso argomento ha scritto Ernesto Fassio ne «L'Assicurazione» del 15 gennaio c. a. L'articolista, nel rilevare come il ramo delle assicurazioni trasporti sia «il solo settore dell'industria assicurativa italiana che da tre anni veda costantemente diminuire il suo volume di affari, in contrasto con tutti gli altri che hanno invece considerevolmente accresciuto il proprio», attribuisce tale fenomeno alla «progressiva supersaturazione del mercato realizzatasi in questo dopoguerra, per cui le compagnie operanti in questo ramo sono salite da circa 20 nel 1938 alle attuali 87, con un incremento che non è neppure lontanamente paragonabile a quello della potenzialità del mercato». E poiché il maggior numero di autorizzazioni ad operare nel ramo trasporti dopo il 1945 riguarda compagnie straniere l'articolista solleva il problema della «reciprocità», non tanto formale, ma *sostanziale*, nel senso che le compagnie italiane operanti all'estero non possono, per le condizioni ambientali che si creano intorno ad esse, conseguire quei risultati e quelle affermazioni che le compagnie straniere raggiungono spesso con incredibile facilità in Italia.

### Lo sviluppo delle assicurazioni vita in Italia

Sotto il titolo «La differenza è nei tre P», «L'Assicurazione» del 31 gennaio u. s. dedica un interessante editoriale al problema dello sviluppo dell'assicurazione vita, dissentendo da quanti ritengono che in Italia tale sviluppo dipenda essenzialmente dallo aumento del reddito medio. L'articolista è dell'opinione che «il livello del reddito condiziona l'importo medio dei capitali assicurati, non la diffusione delle assicurazioni e cioè il numero delle polizze». Per aumentare queste ultime, e cioè per sviluppare e diffondere le assicurazioni sulla vita, non è tanto una questione di redditi, quanto una questione di *mentalità* e di *capacità*: mentalità del pubblico assicurabile, da educare verso quella considerazione delle assicurazioni sulla vita che è caratteristica di altri popoli; capacità degli assicuratori di intendere realmente la portata economico-sociale dello strumento che hanno nelle mani e quindi di maneggiarlo con perfetta funzionalità tecnico-organizzativa in modo da conseguire le più alte mete produttive. L'articolista conclude il suo articolo affermando, come ebbe già occasione di fare in altra occasione, che il problema si può risolvere avendo di mira i «Tre P»: polizze, produttori, propaganda.

## Non ci avevo pensato . . .

- Non sente, caro amico, il profumo che viene dalla terra? Annunzio di primavera!
- E' vero. La natura pare si venga lentamente risvegliando e con essa tutte le forze della vita . . . . .
- Proprio così
- . . . . . e, con le farfalle, . . . . . torna anche la grandine!
- Che pessimista è Lei!
- Pessimista? No, sono realista e, in quanto tale, previdente: per me e, quale assicuratore, per gli altri come Lei che hanno bisogno del pungolo. Ora, è di turno una filippica sulla grandine.
- Breve, almeno?
- Dipenderà da Lei, caro Commendatore. Dunque, Lei - Dio la benedica - ha un bel pò di terra al sole: cereali ed altro. Se grandina, Lei perde il raccolto. Chiaro, questo?
- Già, se invece mi assicuro . . . pure! Perché il premio è già una grandinata.
- Una persona intelligente come Lei non dovrebbe ripetere questi luoghi comuni. Se Le proponessero di affidare, ad esempio, ad una lotteria l'incasso o meno del prezzo dei prodotti - Sua fonte di vita - Lei che ne direbbe? Certamente, che non è un pazzo e non accetta. Bene, non assicurandosi, è come se Lei giocasse il Suo reddito ad una lotteria: può vincere o perdere. Può non grandinare, ma può grandinare.
- Ma l'anno scorso non cadde un chiodo di grandine . . .
- Il che vuol dire, dato che, a quanto sembra, questa calamità non è ancora scomparsa dalla faccia della terra, che quest'anno le possibilità di grandinate sono maggiori.
- Ma . . . in linea riservata, Le dirò allora che quest'anno si parla di dar vita ad un consorzio anti-grandine...
- Con i cannoni, vero?
- Già!
- E con una buona quota associativa da pagare . . . . .
- Per forza!
- Mio caro Commendatore, ammettiamo per assurdo che i Suoi razzi anti-grandine possano avere qualche efficacia. E, con questo, Lei si sentirebbe veramente sicuro? Mi scusi, sa, ma è come se Lei non volesse assicurarsi contro l'incendio perché esiste il Corpo dei Pompieri. Ma, poi, me lo lasci dire, questa faccenda delle cannonate alle nuvole mi riporta con il pensiero al Medio-Evo, sa, quando si facevano suonare le campane per sciogliere le nubi. Sul bronzo delle campane si incideva un motto che, vero per due terzi, per l'ultimo terzo fa pensare all'uomo impaurito che si dice: io sono coraggioso! per rinfanciarsi. Il motto diceva: «vivos voco, mortuos plango, fulgura frango». Sì, le campane chiamavano a raccolta i vivi, piangevano i morti . . . ma, quanto a rompere le folgore e gli altri malanni del cielo . . . !
- Ma, si prova, con i razzi . . .
- Si prova, e intanto ogni anno sono recati molti miliardi di danni ai nostri frutteti, dei quali solo un decimo viene risarcito dagli assicuratori: perché, caro Commendatore, sono ancora molti, purtroppo, quelli che si affidano alla sorte o ai rimedi empirici: in Italia quasi il 90%. E pensi che, invece, in Baviera il 40% della produzione agricola viene coperta da assicurazione, nel Baden la percentuale supera il 50%.
- Ma i premi . . .
- I premi? Ma ha considerato Lei che, mentre tutti i prezzi salgono, i premi dell'assicurazione grandine sono venuti diminuendo? ad esempio, per il frumento da un tasso del 14% si è scesi a meno del 4%. Ed ancor più si potrebbe scendere se tutti gli agricoltori si assicurassero. Inoltre, consideri che le tariffe italiane sono più razionali di quelle estere perché sono determinate comune per comune, e riguardano i singoli prodotti e non «classi» di prodotti, come si fa ad esempio anche nella progredita Svizzera. Quindi in Italia ognuno paga esattamente per quello che è il suo rischio.
- E bravo! Mi sono divertito a stuzzicarla per farla accalorare, ma Lei dirò che quando ci siamo incontrati avevo già deciso di assicurarmi. E proprio con la Sua Compagnia «Le Assicurazioni d'Italia». E sa anche perché? Perché ho saputo di un certo concorso a premi. E allora, provo. Non lascio alla sorte la possibilità di vincere un bel premio.

# NEL MONDO ASSICURATIVO

## AUSTRIA

### Prime esperienze dell'assicurazione pioggia

La compagnia «Wiener Städtische», che nel 1954 ha cominciato ad esercitare l'assicurazione contro la pioggia, ha reso noti i risultati conseguiti dal nuovo ramo.

I contratti sottoscritti sono stati 873; per 515 di essi, cioè per il 59%, la compagnia ha dovuto pagare l'indennizzo pattuito. La quota danni ha raggiunto il 160% in giugno, il 121% in luglio, il 90% in agosto ed il 78% in settembre.

Il numero relativamente basso dei contratti è da attribuire al fatto che la compagnia ha lanciato l'assicurazione pioggia a titolo sperimentale, senza farla precedere da nessuna particolare campagna di propaganda. Un altro ostacolo allo sviluppo del ramo sta nel fatto che il numero delle stazioni pluviometriche è fortemente diminuito in conseguenza della guerra e che le stazioni esistenti furono installate per le necessità dei meteorologi e non per necessità turistiche. Ciò malgrado le esperienze tratte dalla «Wiener Städtische» sono state preziose. Ovviamente, essendo stata la scorsa estate molto piovosa, l'andamento del ramo non poteva che dare cattivi risultati. Tuttavia, l'introduzione dell'assicurazione pioggia ha costituito un efficace strumento di propaganda a favore dell'assicurazione in generale.

## FRANCIA

### L'Union d'Assureurs pour le Contrôle des Crédits Internationaux istituisce un Segretariato Permanente

L'Union d'Assureurs pour le Contrôle des Crédits Internationaux, che ha sede in Berna, ha annunciato la costituzione di un Segretariato Permanente a Parigi.

L'Unione fu fondata nel gennaio 1934 per facilitare lo scambio di informazioni fra i suoi membri e per metterli in grado di esaminare più facilmente, attraverso uno speciale Ente, i problemi tecnici e pratici riguardanti l'assicurazione credito, ed in particolare i rischi connessi al commercio di esportazione.

Fanno parte dell'Unione enti pubblici e società di assicurazione credito operanti in Europa e nel Canada. Il membro italiano è la «Società Italiana Assicurazione Credito» di Roma, il cui Direttore, PROF. BRUNO DE MORI, è attualmente Presidente dell'Unione. Alla carica di Segretario Generale è stato nominato il Sig. G. M. GODLEY di Londra.

## DANIMARCA

### Una nuova forma d'assicurazione pioggia

Un'agenzia di viaggi danese, che organizza numerosi viaggi all'estero in comitiva, ha lanciato insieme ad una compagnia di assicurazione una nuova forma d'assicurazione pioggia, in base alla quale i partecipanti alle gite sono rimborsati della metà delle spese se durante il viaggio sia caduta la pioggia per più di cinque ore. Il premio d'assicurazione ammonta a 20 corone

per un viaggio della durata di una settimana; in caso di maggior durata, il premio aumenta in proporzione.

## GERMANIA OCCIDENTALE

### Una nuova forma di assicurazione vita a premio variabile

La compagnia tedesca di assicurazioni sulla vita «Kölnische Leben» annuncia l'introduzione di una nuova forma di assicurazione a premio variabile. Per la sua capacità di adattamento essa è particolarmente conveniente per i liberi professionisti che non hanno un reddito fisso. Effettuato un primo versamento, l'assicurato può pagare i premi successivi nella misura che crede e quando vuole. La prestazione della compagnia varia a seconda dell'importo dei premi versati. Poiché all'inizio la garanzia assicurativa è necessariamente modesta, l'assicurato può integrarla con un'assicurazione per il caso di morte anch'essa a premio e prestazioni variabili.

### Numero e forme organizzative delle compagnie tedesche

Dal Rapporto 1953-54 dell'Ufficio Federale di Vigilanza sulle Assicurazioni Private si rileva come al 31 marzo 1954 fossero sottoposte al suo controllo 830 imprese di assicurazioni, delle quali 804 tedesche e 26 straniere. Ad esse si devono aggiungere 34 imprese di riassicurazione. Relativamente ai rami esercitati, le 830 imprese si suddividono come segue:

ass. vita . . . . .	97
casse pensioni . . . . .	207
casse di ass. caso morte . . . . .	133
ass. malattie . . . . .	100
ass. di cose (ivi comprese le ass. resp. civile ed infortuni) . . . . .	172
ass. bestiame . . . . .	67
ass. grandine . . . . .	18
ass. mutua corpi navi . . . . .	38

Per quanto riguarda la forma giuridica delle imprese tedesche (838), esse si ripartiscono nel seguente modo:

società per azioni . . . . .	135
società mutue . . . . .	137
piccole società mutue (disciplinate dal § 53 della legge sulla vigilanza) . . . . .	538
imprese di diritto pubblico . . . . .	24
altre forme giuridiche . . . . .	4

Il Rapporto fornisce per la prima volta anche i dati concernenti le imprese di assicurazione sottoposte alla sola vigilanza dei Länder. Esse sono complessivamente 7.420, delle quali 7.385 private e 35 di diritto pubblico. La loro ripartizione per rami è la seguente:

casse pensioni . . . . .	36
casse ass. caso morte . . . . .	1.042
ass. malattie . . . . .	547
ass. di cose . . . . .	285
ass. bestiame . . . . .	5.475

### Una compagnia d'assicurazione vita fa a meno dell'organizzazione produttiva

La compagnia tedesca di assicurazioni sulla vita «Hannoversche Leben» provvede all'acquisizione dei contratti direttamente senza ricorrere agli agenti produttori, e cioè servendosi di stampati, circolari, annunci pubblicitari ecc. Presso questa compagnia gli storni conseguenti alla riforma mone-

taria furono inferiori a quelli verificatisi presso le altre compagnie. D'altro canto, la mancanza di un apparato produttivo ha reso ovviamente difficile l'avvio dei nuovi affari. Tuttavia, il portafoglio è salito da 194 milioni di marchi nel 1949 a 210 milioni nel 1952. Grazie alla modestia delle spese d'amministrazione, l'impresa può rinunciare completamente allo zillmeraggio, e ciò rende possibile valori di riscatto relativamente elevati nei primi anni. La mortalità e gli interessi degli investimenti sono simili a quelli registrati presso le altre compagnie. L'utile industriale per gli anni 1951 e 1952 ha raggiunto il 20% dell'incasso premi ed è stato l'utile più elevato registrato dalle compagnie vita tedesche in quegli anni. Le eccedenze affluiscono per intero alla riserva utili degli assicurati.

### Modifica del sistema del rimborso premi nel ramo automobilistico

Il Ministero Federale dell'Economia ha deciso di migliorare il sistema del rimborso premi nel ramo automobilistico, concesso a favore degli assicurati che non provochino sinistri. Ai sensi di un'ordinanza che è entrata in vigore il 1° gennaio 1955, il rimborso premi, la cui misura era finora proporzionale all'entità degli utili conseguiti dalle compagnie, sarà effettuato sulla base di percentuali fisse. Dopo due anni di assicurazione senza sinistri è previsto un rimborso del 10%, dopo tre anni del 20%. Per ogni anno successivo sarà corrisposto un rimborso annuo del 20%. Le compagnie d'assicurazione, dopo detrazione di queste percentuali, potranno destinare gli utili restanti al rimborso premi a favore di quegli assicurati che non abbiano avuto sinistri nello anno.

## SPAGNA

### Assicurazione in Spagna sui rischi all'importazione

«L'Instituto Espanol de moneda extranjera» ha autorizzato l'assicurazione sui rischi derivati dalla variazione dei cambi per gli acquisti di valuta, a copertura di merci in importazione. Il periodo di copertura del rischio è stato fissato in un massimo di due anni ed il premio per l'assicurazione del rischio stesso nella misura dell'1%. Nel caso di rischio per l'acquisto di valuta a copertura di determinate merci in importazione con pagamento differito il premio da corrispondere viene elevato al 2%.

## BRASILE

### Investimenti obbligatori delle compagnie di assicurazione

Il Ministro delle Finanze ha disposto, in base ad una legge approvata nel 1952, il deposito da parte delle compagnie d'assicurazione di una percentuale delle loro riserve tecniche presso il Banco Nacional do Desenvolvimento Economico. Le somme raccolte saranno impiegate nel finanziamento dei programmi di sviluppo economico del Paese. Il deposito ammonterà al 25% della differenza fra le riserve tecniche registrate al 31 dicembre 1953 e quelle esistenti al 31 dicembre 1954.



## Vi invitiamo a leggere

Giuseppe Banchi, Le Assicurazioni del Ramo Trasporti. Milano 1954, ed. «L'Assicurazione Italiana» pagg. 463 e appendice.

A cura della Editrice «L'Assicurazione Italiana», Giuseppe Banchi ha dato recentemente alle stampe il primo volume e relativa appendice del suo «Le Assicurazioni del Ramo Trasporti».

Per la verità, si tratta della seconda edizione del lavoro poiché una prima si ebbe già nel 1938; ma tanto numerosi ed importanti sono gli ampliamenti apportati al testo primitivo da rendere legittimo il salutare la fatica di Giuseppe Banchi come nuova.

Il primo volume si apre con un interessante capitolo sulla origine, evoluzioni, sviluppi e finalità delle assicurazioni trasporti, seguito da un panorama della legislazione in materia e dall'esame delle varie forme del contratto; la parte centrale dell'opera è dedicata, come è naturale, all'assunzione dei rischi, mentre il capitolo finale esamina la sicurezza delle merci via mare stipulate alle condizioni inglesi.

Di particolare utilità pratica l'appendice al volume, riportante il testo delle condizioni generali delle varie polizze, delle condizioni per l'assicurazione dei rischi speciali, un clausolario ed altra importante documentazione.

Attendiamo ora che, come l'autore promette, esca presto il secondo volume della opera e relativa appendice, che si occuperà particolarmente dei danni e delle perdite.

Allora, la letteratura assicurativa italiana - purtroppo, ancora tanto esigua - si sarà arricchita di un'opera essenziale, per l'ampiezza della trattazione e l'attenta precisione; un'opera che fa onore all'autore.

## Qui rispondiamo a...

Francesco Carabillo. Trieste - *Ella tocca un argomento e ci rivolge una richiesta che esula dai compiti di «Cronache»; abbiamo perciò interessato il competente Servizio, che le sarà preciso in merito.*

Mari Zaccaria. Castelluccio Valmaggiore (Foggia) - *Pubblicheremo in uno dei prossimi fascicoli di «Cronache» le sue interessanti esperienze e i suoi consigli ai giovani produttori, intanto la ringraziamo per la sua collaborazione. Le auguriamo buona fortuna nella gara fra gli Agenti locali per l'incremento della produttività nel ramo vita nel 1955, alla quale siamo certi parteciperà con il solito impegno.*

Agente Generale I.N.A. Asmara - *Come da Sua richiesta, abbiamo provveduto ad inviare all'indirizzo indicato due copie del fascicolo 19 di «Cronache».*

Lucia Gambato. Agenzia Locale. Cavarzere - *Ella ci scrive perché desidera ricevere cartoline illustrate dell'Italia Centrale e Meridionale per completare la collezione alla quale si dedica con tanta passione. Come vede pubblichiamo la Sua richiesta; dal numero di cartoline illustrate che riceverà potrà constatare se i lettori di «Cronache» hanno accolto l'invito.*



La cerimonia del battesimo della bimba dell'Agente locale di Domodossola.

## In famiglia

### Battesimo

Domenica 16 gennaio, in Domodossola, con l'affetto consueto che lega l'Agente Generale di Novara ai suoi collaboratori, il rag. Serafini Cav. Giovanni, con intima e suggestiva cerimonia, ha tenuto al sacro fonte, in qualità di padrino, la florida bimba del neo agente locale sig. Feira Chios Spartaco. Alla neonata è stato dato il nome di Valeria.

Accompagnavano l'Agente Generale, il rag. Salvetti cav. Italo, sovrintendente generale dell'Agenzia di Novara, ed il sig. Cantarut Corrado, capo ufficio de «Le Assicurazioni d'Italia».

Alla funzione religiosa è seguito il pranzo all'Hotel Milano Svizzero, di proprietà dei F.lli Catena, adeguatamente assicurati presso I.N.A.

### Nozze

Il 2 febbraio si sono uniti in matrimonio la Sig.na Giuseppina Marinangeli, figliola del Sig. Otello, Ispettore Speciale dell'I.N.A., con il Sig. Giuseppe Leonardi.



— Suvvia non ve la prendete, vedo pure che siete assicurato contro il furto.

Il 14 febbraio si sono sposati il Sig. Luciano Scardino, nostro Agente Generale a Livorno, e la Signorina Anna Santerini.

Agli sposi «Cronache dell'I.N.A.» pongono le più vive felicitazioni ed auguri.

## LUTTI

Il 14 gennaio è deceduto a Firenze l'Avv. Pier Luigi Marchi che per lunghi anni ha lavorato per il nostro Istituto, particolarmente nel settore delle Assicurazioni Popolari.

Al rimpianto e al profondo cordoglio di tutti coloro che lo conobbero si uniscono «Cronache dell'I.N.A.».

In data 28 gennaio è deceduto a Verona l'ex Agente Generale Cav. Uff. Ludovico AMOROSI.

Iniziò la sua attività nel gennaio 1914 e conseguì sempre brillanti risultati produttivi per la capacità professionale e per la serietà dimostrata nel lavoro.

Nel 1931 venne nominato Agente Generale di Verona e tenne la Titolarità dell'Agenzia stessa fino al raggiungimento dei limiti di età.

Il 12 febbraio è mancata a Sassari la cara esistenza della Marchesa Vincenza di Suni della Planargia, madre del nostro Agente Generale di Sassari.

Al Marchese Franco di Suni, così duramente provato, e alla sua famiglia, «Cronache» esprimono le più sentite condoglianze.

Un grave lutto ha colpito improvvisamente l'Ing. Rebecchini, Sindaco di Roma e Presidente delle «Assicurazioni d'Italia», con la scomparsa della sua carissima Mamma Signora Giulia Langeli, avvenuta il 21 febbraio c. a.

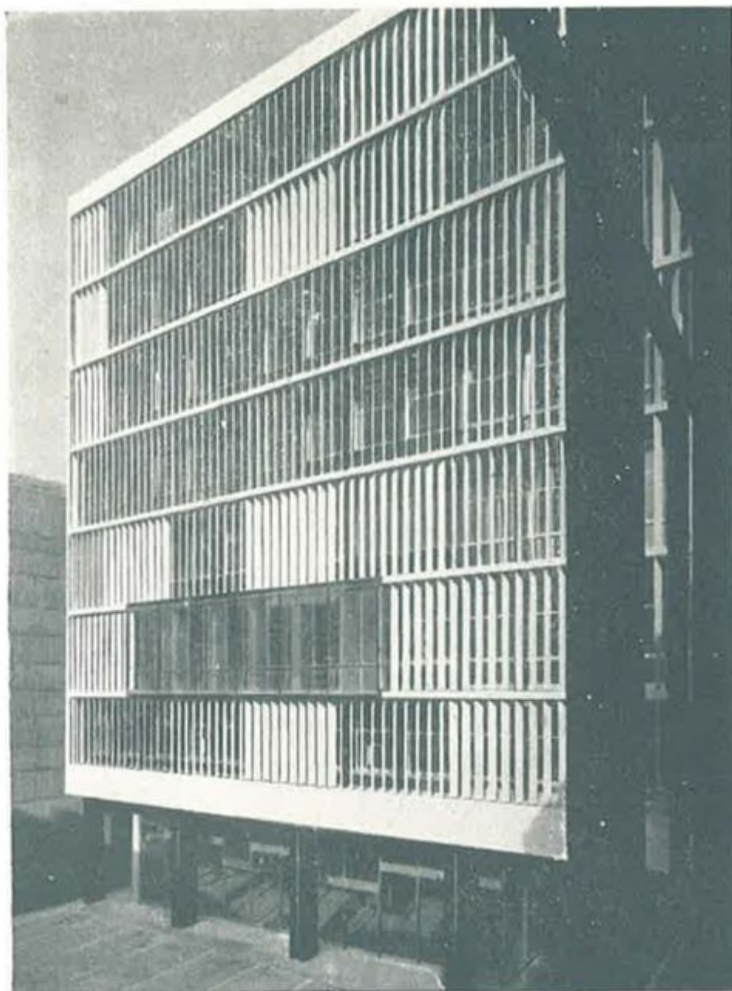
All'Ing. Rebecchini e ai suoi famigliari giungano in questo momento di dolore i sensi del più vivo cordoglio di «Cronache dell'I.N.A.».

Scritti di: R. BRACCO - V. CANNIZZO - V. CHERSI - G. CIPRIANI - G. G. COLOMBO - A. DI LILLO - A. GENTILI - B. GORINI - A. KOHLER - G. MANFRIDI - L. MANNONI BIASIOTTI - A. MANZO - S. MATRICARDI - F. MENCATO - T. MUZZARINI - D. POFI - A. RINALDI - G. SANTACROCE - O. TALPO

CRONACHE DELL'I.N.A. - N. 22 - Febbraio 1955 - Dir. resp. Dott. S. MATRICARDI - Autorizz. del Tribunale di Roma 25 Maggio 1953 n. 3317 di reg. Tip. BIMOSPA - ROMA

**Filiali dirette**

- Bahia Blanca
- Barcelona
- Bari
- Barranquilla
- Benoni
- Biella
- Bogotá
- Bologna
- Brescia
- Bruxelles
- Buenos Aires
- Cagliari
- Cali
- Catania
- Catanzaro
- Charleroi
- Chicago
- Ciudad de México
- Córdoba
- Durban
- Düsseldorf
- Firenze
- Frankfurt a/M
- Gand
- Genova
- Glasgow
- Guadalajara
- Hannover
- Hasselt
- Johannesburg
- Köln
- Liège
- London
- Lyon
- Madrid
- Mar del Plata
- Medellin
- Mendoza
- Messina
- Milano
- Morelia
- Napoli
- New York
- Padova
- Palermo
- Paris
- Perugia
- Pretoria
- Resistencia
- Rio de Janeiro
- Roma
- Rosario
- Saita
- San Francisco
- Santa Fé
- Sevilla
- Sidney
- Torino
- Torreón
- Trieste
- Tucumán
- Valencia
- Venezia
- Verona
- Vicenza
- Wien



**Sede della Direzione Commerciale Italiana a Milano**

**olivetti**

Macchine per scrivere  
 Calcolatori scriventi  
 Macchine contabili  
 e per statistica  
 Telescriventi  
 Schedari e classificatori  
 Macchine utensili  
 di precisione

In quarantacinque anni di produzione e di successi, la Olivetti di Ivrea è divenuta la maggiore industria europea di macchine per ufficio ed una delle più importanti del mondo, con una organizzazione commerciale fondata su quattordici società alleate e oltre un centinaio di agenti e rappresentanti in tutte le parti del globo. Questa affermazione mondiale è dovuta al rigore posto nella scelta del materiale, nei controlli e nei collaudi, alla selezione e qualificazione delle maestranze e ad un incessante progresso tecnico. La Olivetti non solo è in condizioni di fornire una serie di macchine per il lavoro d'ufficio di alta qualità e rendimento, ma anche di assistere ovunque chi le possiede mediante il consiglio e l'aiuto di personale specializzato.

**Lettera 22**



**Studio 44**



**Lexikon**



**Lexikon Elettrica**

**Elettrosomma Duplex**



**Telescrivente**



**Divisomma**



**Elettrosomma**



**Summa 15**

**olivetti**



Corporate Heritage  
 & Historical Archive



Corporate Heritage  
& Historical Archive