

Cronache dell'INA

BOLLETTINO TECNICO E D'INFORMAZIONE



MARZO 1955

23

PUBBLICAZIONE PERIODICA RISERVATA ALL'ORGANIZZAZIONE CENTRALE E PERIFERICA DELL'ISTITUTO NAZIONALE DELLE ASSICURAZIONI E DELLE SOCIETÀ COLLEGATE "LE ASSICURAZIONI D'ITALIA" E "FIUMETER" A CURA DELLA PRESIDENZA E DELLA DIREZIONE GENERALE DELL'INA.

ASSICURAZIONI

RIVISTA BIMESTRALE DI DIRITTO, ECONOMIA
E FINANZA DELLE ASSICURAZIONI PRIVATE

a cura

dell'ISTITUTO NAZIONALE DELLE ASSICURAZIONI

con il concorso della

Associazione Nazionale fra le Imprese Assicuratrici



REDAZIONE - DIREZIONE - AMMINISTRAZIONE
ROMA - Via Sallustiana, 52 - Tel 489.021

PREZZO Dell'Abbonamento annuo: L. 3.000

BIMOSPA

BIGLIETTIFICIO MODERNO S. P. A.
CAPITALE SOCIALE L. 9.000.000

Roma, via L. F. Marsigli 5, telef. 776.828

TIPOGRAFIA
LITOFFSET
ROTOCALCO
CARTE VALORI
LEGATORIA

*Attrezzatura speciale per la produzione
di biglietti per Cinema - Teatri - Servizi
Tramviari - Ferroviari - Automobilistici*

Cronache dell'INA

BOLLETTINO TECNICO E D'INFORMAZIONE

ANNO III N. 23

MARZO 1955

Sommario

- ◆ UN MILIARDO AL MESE AGLI ASSICURATI DEL GRUPPO I.N.A.
- ◆ SIGNIFICATO DI UNA CIFRA.
- ◆ LA PRIMA SEDUTA DEL NUOVO CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE DELL'I.N.A.
- ◆ PREMI AI LETTORI DI « CRONACHE DELL'I.N.A. ».
- ◆ VALORIZZARE CONCORSI E GARE 1955.
- ◆ ASSICURARSI CON L'I.N.A. E' SEMPRE CONVENIENTE.
- ◆ L'ASSICURAZIONE SULLA VITA COME OPERAZIONE DI VENDITA A RATE.
- ◆ L'ASSICURAZIONE DEGLI APPARECCHI TELEVISIVI.
- ◆ LA TENUTA SOLONIO.
- ◆ ATTIVITA' EDILIZIA.
- ◆ COME VENDO LA MIA MERCE.
- ◆ IL TARIFFARIO (AD USO DEL NEOFITA).
- ◆ VITA DEL GRUPPO.
- ◆ GLI AGENTI GENERALI DELL'I.N.A. RIUNITI A ROMA PER L'ASSEMBLEA ANNUALE.
- ◆ AGENZIE GENERALI I.N.A. E ASSITALIA.
- ◆ NELLE AGENZIE GENERALI DELLA FIUMETER.
- ◆ LA PROPAGANDA DELLE AGENZIE GENERALI.
- ◆ LETTERE DALLA SPAGNA.
- ◆ DALLA STAMPA ASSICURATIVA.
- ◆ LA STAMPA SULL'I.N.A.
- ◆ LE ASSICURAZIONI PRIVATE IN PARLAMENTO.
- ◆ NEL MONDO ASSICURATIVO.
- ◆ ABBIAMO LETTO.
- ◆ QUI RISPONDIAMO.

FOTO IN COPERTINA: Una veduta della Tenuta Solonio.

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

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

ROMA - VIA SALLUSTIANA, 51



Corporate Heritage
& Historical Archive

C R O N A C H E D E L L ' I N A

BOLLETTINO TECNICO E D'INFORMAZIONE - ANNO III - N. 23

UN MILIARDO AL MESE agli assicurati del Gruppo I.N.A.

Nel settennio 1947-53 l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni e le Società Collegate hanno complessivamente liquidato ai loro assicurati circa 47 miliardi di lire.

Diceva un saggio che il beneficio più grande e più diretto per un assicurato è la tranquillità. E' un beneficio non di carattere economico, ma di carattere psicologico e morale, e siccome i valori morali occupano, nella scala dei valori umani, un posto più alto di quelli economici, l'asserzione di quel saggio deve ritenersi non destituita di fondamento. Essa però non diminuisce la portata degli altri benefici arrecati dall'assicurazione e cioè dei benefici costituiti dalle somme che gli Istituti e le Imprese versano ai propri assicurati al verificarsi dell'evento previsto dalle singole polizze.

Se il primo beneficio ha carattere generale ed interessa tutti gli assicurati solo per aver essi sottoscritto e mantenuto in vigore una polizza di assicurazione, il secondo beneficio ha inve-

ce carattere particolare ed è conseguito da quegli assicurati che sono raggiunti dall'avversa sorte o, come in talune forme di assicurazione sulla vita, pervengono ad un termine contrattualmente determinato.

A tutti coloro che, per ignoranza o malafede, vanno in giro accusando gli assicuratori di porre altrettanto impegno nel sottrarsi alla liquidazione delle spettanze degli assicurati quanto ne pongono nel costringere gli assicurati a pagare i premi, la risposta più chiara, che suona smentita incontrovertibile ad ogni malevola insinuazione, è data dalla consistenza delle cifre rappresentative dei pagamenti annualmente fatti da Istituti ed Imprese ai rispettivi clienti colpiti da sinistro o raggiunti da una scadenza.

Queste cifre anche per il Gruppo I.N.A. tornano ad esse-

re nuovamente imponenti. Nel solo esercizio 1953 agli assicurati dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni e delle Società Collegate è stato liquidato, per sinistri, scadenze, riscatti, rendite e utili, quasi **un miliardo al mese**, essendo ammontate a poco meno di **12 miliardi** le somme loro pagate.

Il prospetto ed il grafico più oltre riprodotti si riferiscono alle somme liquidate dall'I.N.A. per il ramo vita e da ciascuna delle Società Collegate per i rami elementari e per la capitalizzazione agli assicurati nel settennio 1947-53. L'andamento delle cifre, degli istogrammi e del diagramma dimostra, senza bisogno di particolari commenti, l'incremento registrato di anno in anno. Fatto, infatti, uguale a 100 l'importo totale del Gruppo I.N.A. nel 1947, si hanno, per gli anni successivi, i seguenti numeri indici: 122, 243, 298, 359, 432, 515. Nell'ultimo anno considerato, quindi, l'importo dei pagamenti è stato pari a **oltre cinque** volte quello che era nel primo anno!

Che cosa rappresentano queste somme che oggi, col ritmo di 35 milioni al giorno, escono dalle casse delle Aziende del



SOMME LIQUIDATE AGLI ASSICURATI DEL "GRUPPO I. N. A.", NEL SETTENNIO 1947-1953

(in milioni di lire)

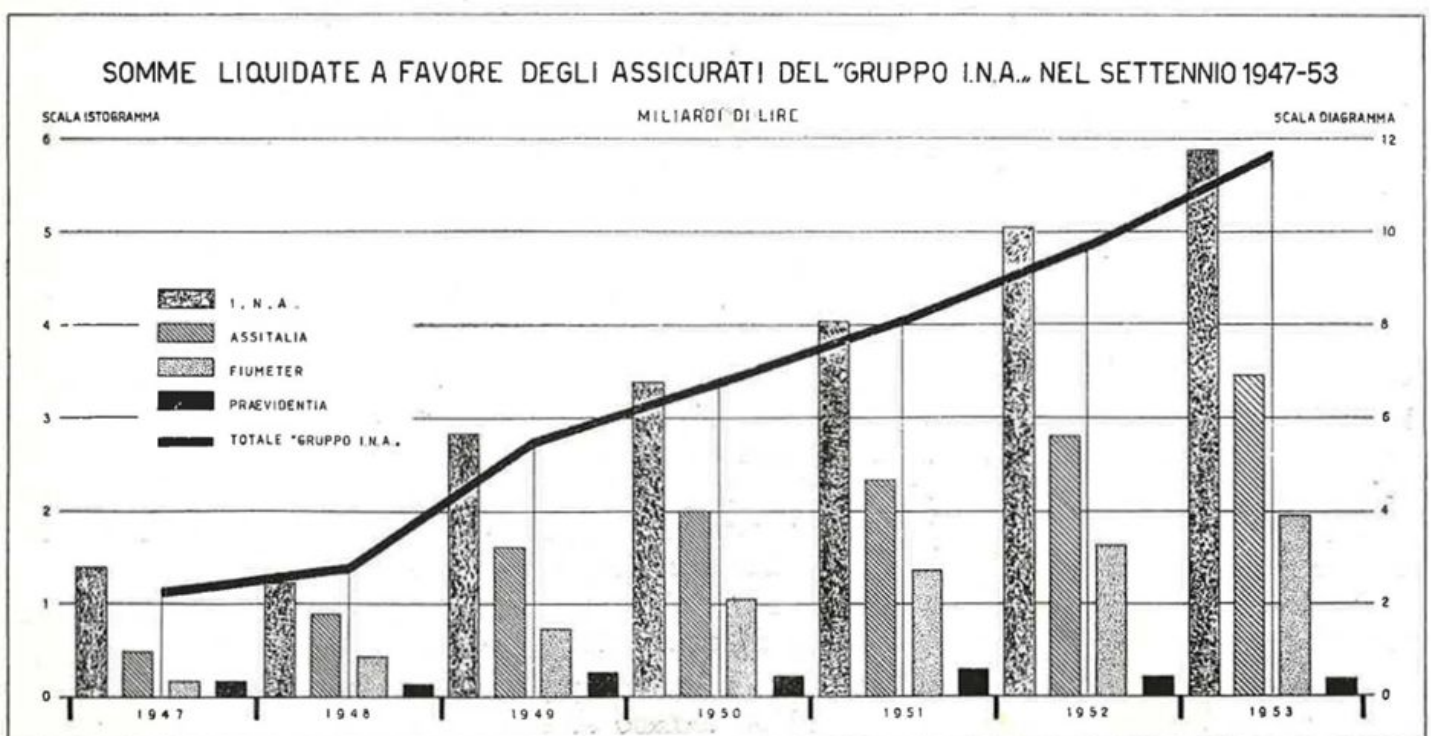
A n n i	I. N. A.	Assitalia	Fiumeter	Prævidentia	Totale Gruppo I. N. A.
1947	1.395	492	188	174	2.249
1948	1.246	907	441	145	2.739
1949	2.850	1.606	763	257	5.476
1950	3.421	2.026	1.043	222	6.712
1951	4.057	2.346	1.378	289	8.070
1952	5.072	2.800	1.641	197	9.710
1953	5.913	3.485	1.996	203	11.597
Totale 1947 - 1953	23.954	13.662	7.450	1.487	46.553

Gruppo I.N.A. per passare nelle mani dei previdenti che hanno avuto fiducia nell'Ente di Stato e gli hanno affidato la tutela delle loro vite e dei loro beni contro i colpi dell'avversa sorte? Rappresentano la riparazione di un danno sofferto, danno che, senza la polizza del Gruppo I.N.A., sarebbe stato irreparabile e che invece, per l'atto di previdenza compiuto, è annullato, se non in sè, almeno nelle sue conseguenze. Rappresentano il soccorso che l'assicurato ha predisposto per sè e per i suoi e che

l'I.N.A. eroga nella disgrazia per fronteggiare le vitali necessità alle quali l'assicurato stesso non è più in grado di provvedere. Rappresentano il risarcimento o l'indennizzo che l'assicurato avrebbe dovuto erogare per fatto incidentale di cui è tenuto a rispondere per legge e che la Collegata dell'I.N.A. liquida in sua vece liberandolo da ogni preoccupazione. Rappresentano il provvido, ineguagliabile, insostituibile mezzo per continuare con successo il cammino nella vita, anche quando altri cade, anche

quando altri è costretto a fermarsi, e per non dover rinunciare al raggiungimento di quella meta che ciascuno ha segnata per se stesso o per coloro dei quali ha la responsabilità.

Di anno in anno le cifre delle liquidazioni agli assicurati dello I.N.A. cresceranno con ritmo ancora più intenso, perchè va crescendo il numero di coloro che, dovendo e volendo compiere un libero atto di previdenza, accordano la loro preferenza all'Ente di Stato. Se, infatti, per un certo periodo susseguente al-



la guerra, questo numero ha segnato di anno in anno qualche regresso, da un paio d'anni a questa parte il numero dei nuovi assicurati è di nuovo in aumento, analogamente a quel che avviene, anche in misura più cospicua, per l'entità dei nuovi capitali assicurati. **Un maggior numero di polizze, un capitale medio più alto** sono ormai non soltanto degli obiettivi verso cui tendere per rendere l'assicurazione sempre più rispondente ai

suoi scopi — scopi che si possono meglio commisurare e comprendere proprio quando si verifica l'evento per il quale ci si è assicurati — ma anche delle realtà che si vanno sempre meglio delineando e consolidando. Analogamente dicasi per la copertura dei rischi propri dei rami elementari, per i quali l'adeguamento è da tempo realizzato, ma che richiede di essere ulteriormente estesa e divulgata, per una più ampia tutela della economia ita-

liana, non ancora sufficientemente difesa contro i rischi cui è soggetta.

Le imprese che vanno sotto la denominazione di « Gruppo I.N.A. » sono pronte ad assumere il compito di realizzare la tutela integrale della vita e dei beni degli italiani, con quella rispondenza e quella efficacia che sono testimoniate dalla entità delle somme annualmente pagate ai loro assicurati.

Significato di una cifra

Ci consentano, i nostri amici lettori, che questa volta il cosiddetto « editoriale » segua, e non preceda, l'articolo che apre la prima pagina di Cronache dell'I.N.A. Non si potrebbe, in verità, dire di più e di meglio di quanto esprimono le cifre, che poi si compendiano e si riassumono in un fatto solo, ma decisivo, incontrovertibile ed è, che il gruppo I.N.A. corrisponde agli assicurati, per copertura di sinistri, scadenze, riscatti, rendite e utili, un miliardo al mese!

Noi vorremmo che questa cifra fosse attentamente considerata da tutti, e magari fatta oggetto di una qualche razionale osservazione, così nella nostra famiglia come altrove, e magari nel campo della politica largamente intesa.

Per quel che riguarda il gruppo I.N.A., ci sembra che la cifra possa e debba suggerire attente riflessioni così a noi, come pure ai nostri agenti ed ai nostri produttori.

Questo flusso di denaro, questi dodici miliardi che, in un anno, paghiamo agli assicurati, liberandoli dal bisogno dell'imprevisto e della disgrazia, coprendo il danno da essi riportato, corrispondendo alla loro attesa e al loro senso di previdenza e di risparmio, sottolinea, intanto, e richiama alla coscienza di tutti noi, qui, al centro, le molteplici responsabilità che abbiamo verso una Azienda di dimensioni nazionali, operante su scala nazionale, e che ci impegna nell'esercizio di una funzione che

è, e resta, squisitamente sociale, anche se poi la nostra azione si muove secondo criteri industriali, sulla linea della concorrenza che liberamente esercitano nei nostri confronti le imprese di assicurazione private.

Per i nostri agenti a loro volta questa cifra deve esaltare l'orgoglio di essere collaboratori di una Azienda, rispetto alla quale la giusta ambizione di fare più e meglio nella ricerca del maggior rendimento del proprio lavoro, si può intimamente unire alla soddisfazione di essere partecipi di una impresa destinata a beneficio della collettività, diretta ad esaltare e diffondere lo spirito di previdenza, a tonificare, nella sua importanza di grande Ente finanziario, la economia italiana.

Per i nostri produttori, infine, quella cifra di un miliardo al mese potrà e dovrà costituire il miglior biglietto da visita, la prova dei fatti e non delle parole, da offrire ai clienti per introdurre la vendita di una merce che non inganna, prodotta da una Azienda solida e che paga, tanto e con tanta correttezza.

Ma questi dodici miliardi all'anno, ma questo miliardo al mese, dovranno pur dire e significare qualcosa anche al di fuori del nostro ambiente: e precisamente, dovrebbero convincere che la industria assicurativa, e tanto più quella gran parte di essa che è svolta dal Gruppo I.N.A., è da considerarsi un servizio non solo nel senso tecnico ma, diremmo altresì, nella più nobile accezione della parola.

Singolare è invero la sorte di questa nostra industria, che talora è misconosciuta, o non compiutamente apprezzata, o erroneamente valutata nella sua impostazione e nei suoi risultati, perfino da



uomini che vantano indubbie benemerienze e che sono degnissimi di stima, come taluni recenti casi dimostrano.

Quando leggiamo dichiarazioni come quelle attribuite all'On. Tommaso Zerbi, già Sottosegretario di Stato al Ministero del Bilancio, per cui « non sarebbe nell'interesse delle classi popolari il risparmio a lunga durata: noi dobbiamo piuttosto incoraggiare investimenti popolari in altri titoli che non siano le assicurazioni », vien fatto di domandarci, quale senso possano avere proposizioni del genere, non potendo ovviamente accettarsene una espressione letterale che, così come è, contrasta con una mai disconosciuta utilità del risparmio assicurativo come atto di previdenza e come strumento di formazione di ricchezza non mai lasciate inerti, ma destinate sempre al ciclo produttivo. Se poi si passa a considerare la economia di paesi nei quali gli investimenti in (altri) titoli sono per la verità diffusi nelle classi per così dire popolari (come in America), dobbiamo riconoscere che ciò evidentemente non contrasta l'attività assicurativa, che, negli stessi paesi è anzi quanto mai fiorente e trova larghissimi margini di impiego.

Talora, invece, è sull'Istituto che direttamente si sofferma la attenzione degli uomini politici e dei parlamentari. In questo campo possiamo registrare, per esempio, la recente proposta di legge presentata dall'On. Rapelli, e indirizzata, per finalità che possiamo ampiamente apprezzare, a riconoscere un adeguato trattamento previdenziale a favore degli ex dipendenti delle disciolte Confederazioni sindacali, e ciò, mediante la costituzione di un « fondo nazionale » alimentato da un contributo annuale che l'I.N.A. dovrebbe esser chiamato a corrispondere in quanto, essendo stato gestore delle diverse forme previdenziali costituite da alcune Confederazioni, avrebbe tratto vantaggi dalla svalutazione monetaria, oltre che nella liquidazione, nella decadenza e nella gestione dei contratti suddetti. Affermazione in verità non provata, anzi, contraddetta da chiari e inequivocabili risultati negativi di bilancio, dovuti, come che sia, indubbiamente anche alla grave situazione di congiuntura che nel dopo guerra tutte le Compagnie di assicurazione, e tanto più l'I.N.A., dovettero affrontare con una massa di premi rimasta ferma e con un crescendo invece impressionante di costi di amministrazione, che soltanto ora ha trovato il suo equilibrio nello sviluppo del portafoglio.

Anche una recente proposta di legge di iniziativa parlamentare (dell'On. Foderaro) merita un breve cenno, salvo a riprendere in un secondo tempo l'interessante tema. Sono note ai nostri lettori le proposte che di recente e da più parti vennero avanzate per introdurre, in Italia, la assicurazione obbligatoria della responsabilità civile per autoveicoli. Queste proposte, come è risaputo, hanno suscitato contrasti lievi, opponendosi, per un lato, che esse avrebbero condotto ad un aumento di costi e quindi ad un impaccio per lo sviluppo della motorizzazione, e per un altro verso che esse potevano lasciare insoddisfatto il risarcimento del danno provocato dal motorizzato sconosciuto. Da qui, la proposta Foderaro, che tende a scartare la introduzione dell'assicurazione obbligatoria R. C. autoveicoli mediante la istituzione di un « Fondo di solidarietà » destinato a sopperire appunto al risarcimento del danno provocato dallo sconosciuto o da chi risulti totalmente o parzialmente insolubile e non coperto di assicurazione. Proposta interessante, indubbiamente. Ma chi paga? Le Compagnie di assicurazione, che sono chiamate a contribuire per un miliardo alla costituzione del capitale di dotazione del Fondo, mentre poi i mezzi per l'attuazione degli scopi del Fondo dovrebbero essere ugualmente tolti dalle stesse Compagnie di assicurazione, direttamente (contributo nella misura del 2% dell'ammontare dei premi riscossi per le assicurazioni R. C. autoveicoli), e anche mediante rimborso ai proprietari di autoveicoli assicurati, da parte delle Compagnie di assicurazione, loro contraenti, del contributo imposto secondo il progetto agli stessi proprietari, salvo rivalsa della Compagnia verso il Fondo.

La qualcosa, ogni altra osservazione a parte, ovviamente trasporta sull'industria assicurativa nuovi oneri e aumenta il costo di un servizio, che avrebbe, viceversa, bisogno se mai di essere alleggerito, per creare condizioni di mercato più favorevoli allo sviluppo della previdenza assicurativa. Ed è evidente, fin qui, che quando (con un miliardo al mese) si corrisponde alla fiducia e all'aspettativa del pubblico, possiamo come gruppo I.N.A. anche avanzare, come suol dirsi, la sommessa pretesa di veder considerate le posizioni assicurative nostre, e del mercato, nella giusta luce delle estremamente rilevanti dimensioni nazionali dell'I.N.A. e del servizio sociale reso alla collettività operante della Nazione dall'Ente di Stato.

LA PRIMA SEDUTA DEL NUOVO CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE DELL' I. N. A.

Il nuovo Consiglio di Amministrazione dell'I.N.A., del quale è in corso di pubblicazione il decreto presidenziale di nomina, ha tenuto la sua prima riunione il 30 marzo.

All'inizio della seduta il Consiglio ha voluto esprimere i suoi sensi di omaggio al Presidente della Repubblica e al Presidente del Consiglio con i seguenti telegrammi inviati a firma del Presidente:

«Eccellenza Picella - Segretario Generale Presidenza Repubblica - Roma - Membri Consiglio Amministrazione I.N.A. occasione prima seduta pregano mio mezzo voler presentare Sua Eccellenza Presidente Repubblica sensi devoto omaggio et grato animo per fiducia loro accordata. Manifestano et confermano proposito porre servizio Istituto loro attività per ulteriore svolgimento ripresa grande Ente Stato fonte di lavoro et strumento prezioso produttività nazionale. Rispettosi ossequi».

«Eccellenza Onorevole Mario Scelba - Presidente Consiglio Ministri - Roma - Membri Consiglio Amministrazione I.N.A. occasione prima seduta ringraziano mio mezzo Eccellenza Vostra della fiducia loro accordata et esprimono sensi devoto ossequio. Confermano proposito sempre più proficuo lavoro per migliori fortune grande Ente di Stato fonte di lavoro et strumento prezioso attività nazionale».

Telegrammi di saluto sono stati inviati anche al Ministro dell'Industria e Commercio e al Ministro del Tesoro.

Tutti hanno risposto ringraziando e formulando i più vivi auguri per le fortune dell'I.N.A.

In particolare l'Eccellenza Picella così ha telegrafato:

«Presidente Repubblica ringrazia per messaggio indirizzato gli occasione prima seduta nuovo Consiglio Amministrazione Istituto Nazionale Assicurazioni a tutti e a ciascuno ricambiando cordiale saluto et augurali voti».

Il Presidente del Consiglio dei Ministri ha risposto con il seguente telegramma:

«Ringrazio Lei et componenti Consiglio Amministrazione per cortesi espressioni rivoltemi in occasione prima seduta formulando migliori voti proficuo lavoro».

Il Presidente, rendendosi interprete dei sentimenti del Consiglio, ha rivolto un caldo saluto ai Consiglieri uscenti, Dott. Aldo Silvestri Amari, Prof. Silvio Golzio e Dott. Remo Alfonsi, esprimendo il suo rammarico e quello del Consiglio perchè l'Istituto non possa continuare a valersi della preziosa collaborazione da Loro data nel periodo di appartenenza agli Organi deliberanti.

Quindi il Prof. Bracco ha porto il saluto di benvenuto ai nuovi Consiglieri Prof. Giuseppe De Meo, Avv. Edgardo Lami Starnuti, Dott. Ludovico Nuvoloni, dichiarandosi lieto che l'I.N.A. possa contare per l'ulteriore sviluppo della sua attività e per l'ascesa del riconfermato prestigio sulla Loro provata esperienza amministrativa. I neo Consiglieri, nel ringraziare il Presidente per il cordiale ed affettuoso saluto loro rivolto, hanno voluto riconfermare il proposito di prestare ogni loro attività per l'ulteriore e progressiva ripresa dell'I.N.A.

Il Consiglio quindi è passato alla trattazione degli affari iscritti all'ordine del giorno.

«Cronache dell'I.N.A.», interprete dei sentimenti della grande famiglia dell'Istituto e di tutta l'organizzazione

periferica, rivolge un fervido saluto al nuovo Consiglio, augurando che da queste pagine informative possano essere illustrati, nell'interesse della Nazione e della Società, sempre maggiori successi.

* * *

Diamo ora una breve biografia di ciascuno dei componenti del Consiglio di Amministrazione.

Il Prof. Roberto Bracco, riconfermato alla Presidenza dello I.N.A. per il nuovo quadriennio, iniziò giovanissimo la sua carriera amministrativa nel Comune di Firenze, percorrendo i vari gradi fino al più elevato e nel frattempo compiendo gli studi universitari e ottenendo successivamente la libera docenza, la nomina di Ordinario di diritto commerciale nell'Università di Siena e, nel 1953, quella di Ordinario di diritto industriale nell'Università di Firenze. Nell'immediato dopoguerra fece parte come Assessore della Giunta di liberazione del Comune di Firenze ed assunse in tale qualità la direzione del quotidiano fiorentino «Il Nuovo Corriere», direzione che tenne per circa due anni con indubbio successo del giornale. Nello stesso tempo, non tralasciando gli studi scientifici, collaborava a varie riviste e ne fondava e dirigeva una di politica e letteratura «La Rassegna», che si pubblicò per quasi due anni. Negli studi di diritto commerciale egli aveva d'altronde già dato contributi di particolare importanza. Le sue pubblicazioni più note sono: «Legge uniforme sulla cambiale», «Le società commerciali non manifeste», «I depositi a risparmio», «La compensazione secondo il Codice civile».

Nel campo dell'amministrazione attiva egli fu dapprima chiamato a presiedere la Mostra del Mercato Nazionale Artigianato di Firenze, che, dopo la parentesi bellica, fu dal nulla restituita dal Prof. Bracco alle sue funzioni di importanza nazionale ed internazionale. Fu successivamente chiamato alla presidenza del Monte dei Paschi e, in relazione a tale incarico, a quella della Banca Toscana e dell'Istituto Federale di Credito Agrario per la Toscana, dove pure emersero le sue doti di amministratore oculato ed energico. L'Associazione Sindacale fra le Aziende di Credito si avvale in questo tempo della sua esperienza amministrativa e giuridica e lo nominò vice presidente per l'esame e la risoluzione di complessi e delicati problemi di carattere sindacale. Il Comune di Firenze lo annovera ancora fra i suoi consiglieri.

Successivamente, nell'ottobre 1951, gli venne affidata la presidenza dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, in un momento particolarmente delicato e difficile nella vita del grande Ente di Stato.

L'Avv. Battista Bardanzellu nato ad Olbia (Sassari), versato negli studi giuridici, è avvocato e procuratore patrocinante in Cassazione. È stato eletto Consigliere, per la lista repubblicana, del Comune di Roma, del quale è Assessore per la II Ripartizione (Amministrazione del Demanio e del Patrimonio). Oltre ad essere Consigliere dell'Istituto, egli riveste nel Gruppo I.N.A. la carica di Vice Presidente delle «Assicurazioni d'Italia».

L'On. Dott. Angelo Corsi nato a Capestrano (L'Aquila) il 2 ottobre 1889, Socialdemocratico, Capo dell'Amministrazione comunale di Iglesias e Consigliere Provinciale di Cagliari dal 1914 al 1922, fu eletto Deputato nel 1921. Nel 1924 fu candidato politico del Partito Socialista per le Circoscrizioni di Cagliari e Benevento. Fu collaboratore della rivista «Critica Sociale» e promotore di giornali locali. Dopo l'avvento del regime democratico è ritornato alla vita pubblica come Membro della Consulta Nazionale nel 1945. Sottosegretario alla Marina Mercantile nel Gabinetto Bonomi, nel Gabinetto Parri e nel primo Gabinetto De Gasperi del 14 Dicembre 1945, Deputato all'Assemblea Costituente nel Giugno 1946, Sottosegretario di Stato all'Interno nel secondo Gabinetto De Gasperi nel Luglio 1946, in seguito, nel 1948, fu chiamato a presiedere il F. I. M. (Comitato del Fondo per il Finanziamento della Industria Meccanica), carica che tenne fino al Novembre 1950. Presidente della Società Carbonifera Sarda dal Gennaio 1946 al Gennaio 1951, dal Settembre 1948 è Presidente dell'Istituto Nazionale della Previdenza Sociale e, in dipendenza di tale incarico, è membro di diritto del Consiglio di Amministrazione dell'I.N.A. Inoltre, nel Gruppo I.N.A. riveste la carica di Consigliere di Amministrazione delle «Assicurazioni d'Italia» e della «Fiumeter».

Il March. Ing. Giuseppe Della Chiesa nato a Roma l'8 febbraio 1895, appartiene a famiglia della Nobiltà romana. Agricoltore, esperto di questioni bancarie, si è affermato nel settore del credito, ricoprendovi successivamente posti di responsabilità. Attualmente è Presidente della Cassa di Risparmio di Roma, della Federazione delle Casse di Risparmio dell'Italia Centrale e dello Istituto Federale di Credito Agrario per l'Italia Centrale. È Vice Presidente del Gruppo Romano dell'UCID (Unione Cristiana Imprenditori Dirigenti) e nel Gruppo I.N.A. è anche Presidente della Società «Praevidentia».



Il Gr. Uff. Dott. Emilio De Marchi nato a Pavia il 21 luglio 1901, ha esordito nella carriera amministrativa bancaria nella quale dette prova delle sue qualità, raggiungendo il grado di Segretario Generale della Banca Nazionale del Lavoro. E' attualmente Consigliere Delegato e Direttore Generale dell'A.R.A.R. e Consigliere di Amministrazione della F.I.N.S.I.D.E.R. Nel Gruppo I.N.A. fa anche parte del Consiglio di Amministrazione delle « Assicurazioni d'Italia ».

Il Prof. Giuseppe De Meo, nato a Roma il 31 luglio 1906, è Ordinario di Statistica economica nella Facoltà di Scienze Statistiche Demografiche ed Attuariali dell'Università di Roma e Direttore dell'Istituto di Scienze Assicurative della stessa Università. Autore di molte pubblicazioni in materia di Statistica economica e di assicurazioni, è autorevole collaboratore di riviste scientifiche ed ha eseguito studi e ricerche di carattere statistico ed economico per importanti Enti.

Il Cav. Gr. Cr. Dott. Paolo Grassi, nato a Treja (Macerata) il 27 giugno 1879, ha percorso rapidamente la carriera amministrativa del Tesoro, raggiungendo il grado di Direttore Generale. Attualmente è Vice Presidente della Banca Romana, nonché, nel Gruppo I.N.A., Consigliere di Amministrazione della « Fiumeter ».

L'On. Avv. Edgardo Lami Starnuti, nato a Carrara il 3 marzo 1887, socialdemocratico, ha preso viva parte all'attività sociale e politica. Militante del Partito Socialista, fu costretto per la sua attività politica ad espatriare e rifugiarsi in Svizzera, dalla quale rientrò in Italia nel 1945. Il 2 Giugno 1946 fu eletto Deputato all'Assemblea Costituente per il XVI Collegio (Pisa). E' stato Sindaco di Carrara.

Il Gr. Uff. Dott. Marino Marinelli, già capo dell'ufficio di vigilanza delle assicurazioni private presso il Ministero dell'Industria e del Commercio, nel 1930 entrò a far parte dell'I.N.A. con la qualifica di Vice Direttore Generale. Promosso al grado di Primo Vice Direttore generale nel 1949, fu nel novembre 1951 incaricato dal Consiglio di amministrazione dell'Istituto di assumere le funzioni di Direttore generale. Successivamente con decreto del Capo dello Stato del 22 dicembre 1951 è stato nominato Direttore generale dell'Istituto. Nel Gruppo I.N.A. è anche Amministratore delegato delle « Assicurazioni d'Italia », Vice Presidente della « Fiumeter » e Consigliere della « Praevidentia ».

Il Dott. Franco Marinone, nato a Milano il 14 marzo 1908, fattosi apprezzare nell'Amministrazione dello Stato, è rapidamente pervenuto al grado di Direttore Generale del Commercio Interno presso il Ministero dell'Industria e Commercio. In dipendenza di tale mansione è Membro della V Sezione del Consiglio Superiore dell'Agricoltura e Foreste e del Consiglio Superiore del Commercio

Interno. Dal Novembre 1954 è Reggente dell'Ispettorato Generale delle Assicurazioni Private del Ministero dell'Industria e Commercio e, per tale incarico, partecipa al Consiglio e al Comitato dello I.N.A.. Nel Gruppo I.N.A. è anche Consigliere di Amministrazione della « Fiumeter ».

Il Gr. Uff. Rag. Alberto Nocentini, nato a Firenze il 9 agosto 1888, valente commercialista, è largamente apprezzato negli ambienti della vita economica fiorentina. Ha partecipato alle elezioni amministrative di Firenze, risultando eletto nel Consiglio Comunale, che a sua volta lo ha nominato Pro Sindaco della città. Nel Gruppo I.N.A. fa anche parte del Consiglio di Amministrazione della « Fiumeter ».

Il Dott. Ludovico Nuvoloni, nato a Viterbo il 29 gennaio 1905, Ispettore Generale del Tesoro, fa parte dell'Amministrazione finanziaria dello Stato sin dal 1926. Attualmente, oltre a rivestire la funzione di Vice Capo di Gabinetto del Ministro del Tesoro, è titolare di un importante e delicato settore della Direzione Generale del Tesoro qual'è l'Ispettorato Generale per i finanziamenti, le partecipazioni statali e le operazioni finanziarie in genere.

Il Prof. Pietro Onida, nato a Vallenova Monteleone (Sassari) il 12 gennaio 1902, è Ordinario di Economia Aziendale nell'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano. Frutto dei suoi studi sono le opere: « L'Azienda », « Le dimensioni del capitale d'impresa », ed altre. Nel Gruppo I.N.A. è anche Consigliere di Amministrazione delle « Assicurazioni d'Italia ».

L'On. Ing. Quinto Quintieri, industriale e cultore di studi finanziari, ha fatto parte dell'ultimo Gabinetto Badoglio come Ministro delle Finanze. Deputato all'Assemblea Costituente nella lista dell'Unione Democratica Nazionale per il Collegio di Catanzaro, attualmente è Presidente dell'Union des Industries des Six Pays de la Communauté Européenne (U. N. I. C. E.), Vice Presidente della Confederazione Generale dell'Industria Italiana e del Comitato Italiano della Camera di Commercio Internazionale. E' inoltre, nel Gruppo I.N.A., Consigliere di Amministrazione della « Fiumeter ».

Il Prof. Francesco Santoro Passarelli, nato ad Altamura (Bari) il 19 luglio 1902, Ordinario di Diritto del Lavoro presso l'Università di Roma, è Presidente dell'Unione Giuristi Cattolici Italiani e Membro della I Sezione e Presidente della II Sezione del Consiglio Superiore della Pubblica Istruzione. Oltre che del Consiglio dello I.N.A. fa parte del Consiglio di Amministrazione delle « Assicurazioni d'Italia » ed è Presidente delle « Cartiere Miliani » di Fabriano. Profondo studioso di materie giuridiche, è autore di pregevoli pubblicazioni, soprattutto in materia di Diritto del Lavoro. E' Avvocato civile Patrocinante in Cassazione.

Premi ai lettori di « Cronache dell'I.N.A. »

Stanno affluendo in numero di giorno in giorno più consistente le cartoline allegate al fascicolo n. 22 di « Cronache dell'I.N.A. » per la segnalazione degli argomenti che ciascuno dei lettori preferirebbe vedere trattati sul Bollettino.

Si tratta di una forma di collaborazione particolarmente apprezzata dalla Direzione, perchè offre la possibilità di corrispondere più da vicino alle attese delle migliaia e migliaia di lettori di « Cronache » e di rendere il suo contenuto di articoli e di notizie sempre più aderente alle esigenze di informazione e di formazione tecnica di coloro per i quali il Bollettino è stato soprattutto concepito e realizzato.

Quanto più vasta sarà la cerchia dei lettori che esprimeranno il loro pensiero, puntualizzando i tre argomenti sui quali, a preferenza di ogni altro, fermerebbero la loro attenzione ove li vedessero svolti sulle pagine del Bollettino, tanto più agevole sarà per la Direzione e la Redazione fare del Bollettino stesso uno strumento di lavoro utile e gradito, un mezzo di collegamento attraente e simpatico.

Attendiamo perciò con viva fiducia che, partite dalla Direzione a migliaia, le cartoline ritornino pure a migliaia e rechino un prezioso apporto di idee e di suggerimenti espressi dalla diretta esperienza di chi lavora a contatto col pubblico degli assicurandi e degli assicurati.

La Presidenza e la Direzione Generale dell'Istituto, per dimostrare quanto apprezzano il referendum lanciato tra i lettori e quanto desiderano che tutti vi partecipino, hanno messo a disposizione, perchè siano estratti a sorte tra coloro che avranno restituito la cartolina, DIECI APPARECCHI RADIO PORTATILI di recentissimo modello.

Ricordiamo:

- che il termine utile per la restituzione delle cartoline scade il 30 aprile p. v.,
- che i dieci premi saranno sorteggiati entro il 31 maggio p. v.,
- che i premi saranno consegnati ai favoriti dalla sorte entro il 30 giugno p. v.

VALORIZZARE CONCORSI E GARE 1955

L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni con l'indire i Concorsi e le Gare 1955 ha dato una risposta di largo respiro a quanto si è venuto appurando, circa le esigenze propagandistiche e produttive, in seguito ai concorsi ed alle inchieste effettuati nel 1954.

Aggiornamento degli strumenti di penetrazione, aumento delle adesioni alla pratica assicurativa sono concetti che si impongono al nostro settore e chi appartiene alla Organizzazione dell'I.N.A. ha il compito di avvertirli con particolare sensibilità, per la funzione divulgativa e propulsiva che l'I.N.A. possiede per istituto nel campo della previdenza. Se l'Amministrazione al centro ha il compito di cogliere con sensibilità quanto le perviene dalla viva pratica degli organi a contatto del mercato, se è opportuno che

collegli e coordini i sintomi che tale mercato rivela, le direttive e le impostazioni che ne risultano esigono di essere affidate ad interpreti intelligenti, ad operatori volenterosi, che dei mezzi che ad essi vengono forniti sappiano far applicazione sul terreno concreto degli atteggiamenti individuali del cliente, direttamente a confronto delle sue opinioni e delle sue preferenze. Dissodare il terreno per la feconda raccolta è il motivo dell'azione di alta propaganda affidata agli Agenti Generali, ai quali è riservato un Concorso che li pone in primo piano di fronte all'opinione delle provincie di competenza, perchè sappiano sollecitare in esse un interesse nuovo, una curiosità attiva verso i problemi della libera previdenza, la quale ancora ha bisogno di farsi conoscere nei suoi benefici concreti alle numerose categorie degli assicurabili.

Occorre nei nostri tempi tenere in non minore considerazione il potere informativo della stampa, che a contatto quotidiano del lettore lo aggiorna su ogni avvenimento e su ogni problema. Non si può ancora dire che la stampa italiana dedichi alla assicurazione sulla vita quella attenzione che invece nella più ampia misura le riserva la stampa di altri Paesi, tenendo continuamente informato il pubblico dei suoi progressi e delle sue iniziative. Ora, è sommamente desiderabile che questo risveglio degli organi di informazione verso un tema così moderno costituisca un merito degli Agenti Generali dell'I.N.A., che con il loro qualificato intervento possono imprimere un deciso avviamento ad una più frequente ed efficace trattazione degli argomenti che ci stanno a cuore nella stampa quotidiana e periodica.

Ancora per gli Agenti Generali è bandito un concorso per gli allestimenti pubblicitari mobili. Se ben compresa nella sua portata, l'iniziativa può avere effetti di cui non tarderanno a rallegrarsi gli stessi Concorrenti. La pubblicità ha dato gran prova delle sue possibilità nelle città mag-

Il termine per l'invio delle adesioni ai concorsi di propaganda ed alle gare di produttività del 1955 è prorogato al 30 aprile 1955.

⊙

Il Servizio Organizzazione Sviluppo e Propaganda ha diramato agli Ispettorati Regionali ed alle Agenzie Generali, sotto la data del 25 marzo c. a., le circolari 1255, 1256, 1257, 1258, 1259, contenenti le modalità per la partecipazione ai concorsi.

⊙

Le auto FIAT 500 C, comprese nella dotazione di taluni Concorsi e gare, sono sostituite dalla nuovissima auto FIAT 600.

⊙

La Presidenza e la Direzione Generale auspicano vivamente che ai concorsi e gare 1955 partecipi la totalità dei collaboratori della Organizzazione produttiva.

giori, ma non è da molto che ha incominciato a farsi viva in forma razionale nei centri minori.

Da questi centri possono attendersi notevoli frutti in favore del nostro lavoro in quanto in moltissimi di essi l'attenzione è stata soltanto sporadicamente richiamata sul suo significato, e la mentalità dei borghi e dei villaggi deve essere lavorata in estensione ed in profondità per suscitare possibilità nuove, in ceti economici sin qui troppo indifferenti alle esigenze di espansione dell'assicurazione sulla vita.

Le gare di produttività, istituite nel 1955 tra gli altri collaboratori della produzione, rispondono anch'esse a particolari esigenze del momento. La produttività è l'obiettivo a cui mirano tutta la politica economica e gli indirizzi sociali dell'attuale fase della vi-

ta italiana e da questo impulso non deve rimanere assente l'assicurazione vita, specie se esercitata dall'I.N.A., per la convenienza che la tutela assicurativa si allarghi fra il pubblico in coincidenza con gli sforzi per migliorarne il tenore di vita, anche per il contributo che al progresso della economia nazionale può arrecare l'Istituto con i suoi ponderati investimenti del risparmio raccolto.

Il fitto intrecciarsi dei rapporti economici e delle relative occasioni di lavoro nei capoluoghi e nei centri sedi delle Agenzie Generali vedrà presenti i Produttori, operanti in tali centri, impegnati ad illustrare le prestazioni assicurative dell'I.N.A., adatte ad ogni situazione e professione, in modo che si determini quell'uso dei benefici assicurativi che sia corrispondente al grado di moderno sviluppo raggiunto dall'Italia e che è destinato a continuamente migliorarsi con gli indirizzi di produttività già adottati o in procinto di esserlo. La stessa raccolta assicurativa forma oggetto dell'analoga gara riservata agli Agenti Viaggiatori ed agli Agenti principali con zona, affinché l'irradiarsi dello sforzo organizzativo degli uni e l'impegno degli altri, nel saper trarre il più proficuo frutto dalle possibilità dell'ambiente affidato alla loro cura, si coronino con una più estesa adesione di nuovi assicurati che, determinando un aumento del numero delle teste affidate alla salvaguardia delle polizze dell'I.N.A., di queste tenda ad alleggerire ulteriormente il costo. A questo aumento delle teste assicurate con l'I.N.A. è chiamata a validamente contribuire la categoria degli Agenti locali, i quali, aderendo al Concorso per loro istituto, potranno dar prova di quanto sia prezioso il loro compito nel seguire le possibilità e ogni propizia occasione dell'ambiente in cui rappresentano l'I.N.A., perchè vi si diffonda la conoscenza e l'apprezzamento dell'Istituto, accrescendosi di conseguenza il numero di coloro disposti a sottoscrivere le polizze.

ASSICURARSI CON L'I.N.A. È SEMPRE CONVENIENTE

E' opinione di molti che la minore diffusione della assicurazione sulla vita in Italia rispetto ad altri Paesi sia dovuta anche al fatto che le tariffe adottate in Italia sarebbero più alte di quelle adottate all'Estero. I raffronti illustrati in questa interessantissima indagine compiuta dal nostro Servizio Attuariato e Statistica dimostrano l'infondatezza dell'opinione corrente.

Senza dubbio di grande interesse, in relazione con le difficoltà che si incontrano nello sviluppo della produzione degli affari, è far conoscere al nostro corpo periferico di agenti e produttori i risultati di un confronto delle tariffe dell'I.N.A. con le altre adottate in Paesi stranieri.

A tal fine, limitatamente alla categoria Mista (durata 20 anni) poniamo a confronto i tassi per mille dell'I.N.A. (con e senza aumenti tariffari), con i corrispondenti tassi applicati in altri Paesi, e s'intende che qui si fa riferimento alle sole prestazioni della Mista con assoluta esclusione di prestazioni o garanzie supplementari ivi compresa la partecipazione agli utili.

Premi annui di Mista (1000 di capitale), durata 20 anni.

Età	I. N. A.		Canada e U. S. A.	Spagna	Svezia	Francia
	con aumento	senza tariffario				
25	44,79	42,25	48,90	47,70	47,38	45,50
35	47,80	44,15	50,95	49,40	48,78	47,50
45	51,89	48,95	55,80	54,00	52,49	52,50

Si vede subito, se anche per l'I.N.A. ci si sofferma ai tassi aumentati, che il nostro Istituto regge molto bene il confronto, e d'altra parte se si vuole indagare sulle cause che portano a siffatti risultati, non è fuori luogo ricordare che i maggiori tassi per mille, ovvero il maggiore costo dell'assicurazione che è dato riscontrare presso le altre nazioni indicate nella tabella, è dovuto principalmente a due cause ben note che alle volte possono essere anche concomitanti, come il minore tasso tecnico di rendimento del denaro e il maggiore caricamento per spese.

Purtroppo è ben noto che gli assicurandi i quali generalmente mirano all'atto di previdenza congiunto al risparmio, e molte volte mirano più a quest'ultimo che alla previdenza presa in sé, sogliono farsi i loro conti raffrontando il cumulo dei premi pagati a scadenza, al capitale assicurato.

A parte ogni considerazione sulla proprietà di tale procedimento che non tiene conto vuoi degli interessi e vuoi del rischio corso, che pure in qualche modo va pagato, gli assicurandi giudicano la bontà dell'affare che si propongono, dall'ammontare della differenza tra il capitale ed un cumulo dei premi: tanto più questa differenza, se positiva, è alta tanto più l'affare è buono, tanto più questa differenza tende a zero o è trascurabile, tanto meno è buono l'affare, e se, poi la differenza è negativa, l'affare è pessimo e forse da scartare.

E' chiaro che attribuendo impropriamente a tale differenza il significato di interessi dovuti sul cumulo dei premi versati, prescindendo da ogni altra considerazione, l'affare assicurativo non si presenta affatto soddisfacente.

Perchè mai gli assicurandi non si domandano quanto i loro eredi guadagnerebbero in caso di decesso dopo il primo, il secondo anno di contratto e così di seguito?

Trovarebbero allora che il rendimento finanziario altissimo al primo anno andrebbe man mano scemando fino a ridursi, nel tempo, sensibilmente, o ad essere annullato, o divenire addirittura negativo a scadenza, e tutto questo non sarebbe affatto controproducente se l'assicurazione fosse considerata principalmente come atto di previdenza, poichè si rilevarebbe che viene a costituirsi una mutualità tra tutti gli assicurati per la quale il maggior beneficio delle operazioni in caso di morte e miste sarebbe tratto dalle famiglie degli assicurati deceduti nei primissimi anni di contratto a spese di quei fortunati che arriverebbero in vita a scadenza.

Tuttavia, per chi voglia attribuire un certo peso al confronto tra capitale assicurato e cumulo dei premi, nella tabella riportata indichiamo i cumuli relativi ai premi già indicati (posto eguale a 1000 il capitale a scadenza):

Cumulo dei premi

Età	I. N. A.		Canada	Spagna	Svezia	Francia
	con aumento	senza tariffario				
25	895,80	845,00	978,00	954,00	947,60	910,00
35	956,00	883,00	1.019,00	988,00	975,60	950,00
45	1.037,80	979,00	1.116,00	1.080,00	1.049,80	1.050,00

E' evidente che dal confronto l'I.N.A. nulla perde: infatti le corrispondenti differenze tra capitale e cumulo sono:

25	104,20	155,00	22,00	46,00	52,40	90,00
35	44,00	117,00	— 19,00	12,00	24,40	50,00
45	— 37,80	21,00	— 116,00	— 80,00	— 49,80	— 50,00

E' errato quindi affermare che in Italia le tariffe di assicurazione sono troppo elevate. Non v'ha dubbio che possano trovarsi Paesi in cui il costo dell'assicurazione sia meno caro che da noi, come ad esempio in Belgio e Danimarca, ma si tratta di casi che ovviamente possono spiegarsi con fortunate e particolari situazioni.

E non si pensi che le tariffe dell'I.N.A. senza aumento non siano oggi di attualità; è ben noto che i detti aumenti furono imposti a suo tempo per sopperire alle maggiori spese di gestione di carattere contingente conseguenti alla congiuntura economica del dopoguerra, ed è risaputo che fin dal gennaio 1953 (circ. 1174) l'Istituto, seguito poi dalle Compagnie private, ha provveduto a diminuire gradatamente i detti aumenti in ragione del maggior capitale assicurato a partire dall'ammontare di 3.000.000 di lire in poi. Non è escluso poi che, una volta raggiunta un'altra tappa nel cammino ascensionale seguito dalla nostra Azienda, non si possa apportare un ulteriore ritocco alle tariffe oggi in uso.



L'ASSICURAZIONE SULLA VITA

come operazione di vendita a rate

La correlazione esistente tra aumento delle vendite e riduzione dei costi è ben nota agli industriali. L'aumento della produzione provocata dall'aumento delle vendite rende possibile la ripartizione del « costo fisso » su un maggior numero di prodotti e, quindi, una minore incidenza unitaria del costo stesso.

L'amplificazione del mercato è, quindi, nell'interesse di tutti, produttori e consumatori, e occorre dare atto sia all'industria che al commercio che, seguendo l'evoluzione delle esigenze delle moderne strutture economiche e sociali, hanno saputo imprimere alla loro attività quell'impulso per realizzare le condizioni necessarie affinché beni e servizi fossero resi sempre più alla portata di tutti. Industria e commercio, questi due pilastri che nella moderna economia compendiano la produzione e la distribuzione dei beni, hanno svolto e vanno svolgendo un'opera che si imporrà a coloro i quali un giorno ricercheranno i motivi dell'evoluzione del secolo attuale.

Un limite insormontabile allo sviluppo della diffusione dei mercati e, quindi, allo smercio dei prodotti, era costituito dal limite della capacità d'acquisto degli operatori. Nel secolo diciannovesimo, quando iniziò, da parte degli economisti, la trattazione sistematica dei problemi connessi allo sviluppo dell'industrialesimo allora nascente, si riteneva poter individuare un limite alla espansione della produzione nella capacità d'acquisto — invero talvolta assai limitata — degli acquirenti. La barriera è stata sormontata, anzi travolta; l'industria ed il commercio hanno saputo aumentare anche la capacità di acquisto dei loro clienti e tutti sanno come: con l'organizzazione delle vendite rateali.

Tale sistema di vendite cominciò a diffondersi all'inizio dell'attuale secolo, specie negli Stati Uniti ove ebbe immediatamente uno sviluppo notevole e di lì si diffuse pressochè ovunque. Il suo sviluppo oggi è tale che vi è chi ha scritto che il commercio del ventesimo secolo è caratterizzato dal sistema delle vendite a rate. Sta di fatto che l'importanza da esso acquisita è tale che non vi può oggi essere analisi di mercato, di circolazione creditizia, che possa prescindere dal volume e dall'andamento delle vendite rateali.

Che esso abbia determinato un aumento del potere d'acquisto da parte dei consumatori non v'è dubbio. Il

sistema della vendita rateale reca, infatti, l'immediata disposizione del bene a favore dell'acquirente pur consentendogli di differire il pagamento del costo con una rateazione periodica connessa alla periodicità del suo reddito. E' facile intuire la praticità del sistema e soprattutto — causa non ultima della sua popolarità — la suggestività che esso offre, specie in periodi di instabilità monetaria.

Non è certo questa la sede per una analisi del sistema che ha contribuito alla espansione dell'attività produttivistica. A noi interessa oggi rammentare che anche l'assicurazione vita ha potuto diffondersi e, diremo così, popolarizzarsi nel mondo grazie al sistema della rateizzazione del costo della sua prestazione. Quale sia la prestazione offerta dall'assicurazione vita è cosa ben nota ai lettori di queste pagine: essa presuppone un costo il cui onere ben pochi potrebbero sopportare ove esso dovesse essere corrisposto in unica soluzione al momento in cui l'assicuratore si assume l'obbligo della controprestazione (le polizze a premio unico costituiscono, infatti, una modesta percentuale nei portafogli delle Compagnie). Si è ricorsi anche qui alla rateizzazione del costo: i premi unici sono divenuti premi annui, semestrali, mensili. Ma v'è ancora di più. Mentre la comune rateizzazione del costo di un prodotto avviene in base ad un computo puramente finanziario, nell'assicurazione vita, grazie ai presupposti tecnici che sono alla base dell'operazione, il frazionamento avviene in base ad un computo demografico-finanziario e questo si risolve in ulteriori vantaggi a favore dell'assicurato; non ultimo dei quali quello della cessazione delle rate ancora dovute nell'ipotesi del verificarsi dell'evento previsto per la corresponsione della prestazione garantita.

E' questo un aspetto che da molti viene dimenticato nella illustrazione dei vantaggi offerti dall'assicurazione vita. Questo possente strumento della previdenza che serve ad eliminare il più grave rischio connesso allo sviluppo della famiglia nella società moderna, è stato anch'esso reso alla portata di tutti. A tutti infatti è reso possibile essere immessi a beneficiare delle prestazioni e di frazionare l'onere relativo in un periodo di differimento rispetto al quale, oltre il resto, i comuni differimenti commerciali non possono nemmeno essere confrontati.



Nell'Arabia Saudita, dove l'assicurazione contro il furto è molta richiesta dagli americani che lavorano nelle Società del petrolio, se un arabo è colto nell'atto di rubare, gli viene tagliata la mano destra e talvolta il piede destro. Poichè la legge del Corano vieta l'uso della mano sinistra per mangiare, il colpevole deve servirsi per tutto il resto della vita dell'aiuto dei suoi famigliari. Perciò le compagnie di assicurazione operanti nell'Arabia Saudita, per evitare l'applicazione di una legge così severa, hanno soppresso l'obbligo di dichiarare il furto alla polizia.



L'assicurazione degli apparecchi televisivi

Recentemente la R.A.I. ha celebrato il raggiungimento del traguardo di cinque milioni di abbonati alle radio-audizioni: con esso la densità degli apparecchi radio-riceventi risulta essere in Italia di circa uno ogni dieci abitanti; dato che, se appare ancora inferiore rispetto a quello di altri Paesi (due apparecchi ogni dieci abitanti in Francia, tre in Svezia e sette negli Stati Uniti), pure segna un notevole progresso nella ancor breve storia delle radio-trasmissioni nel nostro Paese: si pensi, infatti, che nel 1927 gli abbonati erano appena 40.000.

Rispetto all'ante-guerra, l'Italia ha segnato il maggiore incremento nei confronti degli altri Paesi, con una percentuale di aumento del 339,1%; ed è interessante osservare che tale rapida diffusione ha segnato le percentuali più alte proprio nelle zone meno dotate economicamente; prova dell'aumento del reddito pro-capite e della sua migliore distribuzione a favore delle provincie più povere.

Un nuovo elemento si è inserito recentemente nel campo della radio a determinare un importante movimento industriale e commerciale che non può sfuggire agli assicuratori: la televisione e con essa la rapida diffusione degli apparecchi e relative antenne che, in meno di due anni, assommano già in Italia a varie decine di migliaia.

Considerando il costo degli apparecchi e l'onere dello impianto, il canone di abbonamento, l'energia elettrica, ecc., il fenomeno della diffusione dei televisori suggerisce una considerazione particolare agli assicuratori su quanto vaste, imprevedute ed a volte da essi trascurate, siano le risorse economiche del cittadino medio; risorse che in maggior copia dovrebbero affluire verso le forme di previdenza assicurativa.

Ma, lasciando da parte considerazioni postume, si tratta ora di valutare praticamente il nuovo fenomeno ed inquadrarlo in una adeguata garanzia assicurativa; ciò ha fatto l'Assitalia, sempre attenta alle conquiste del progresso e sensibile alle esigenze che esse determinano nel mercato, lanciando una polizza-convenzione per l'assicurazione di televisori e/o antenne di ricezione (incendio mod. 2 bis).

La polizza ha la veste di una convenzione da stipulare con le case costruttrici degli apparecchi — televisori o antenne riceventi — oppure con le ditte concessionarie per la vendita, in base alla quale la contraente assicura gli apparecchi di televisione e/o relative antenne che essa venderà agli acquirenti, di cui alle relative applicazioni da emettere all'atto della vendita, con l'indicazione della durata dell'assicurazione — stabilita in uno o in tre anni — e dei valori da garantire.

Quanto agli estremi della copertura assicurativa, essi possono assumere, a scelta del contraente, le quattro forme seguenti:

A) assicurazione incendio — con estensione alle garanzie accessorie scoppio gas e apparecchi a vapore ed impianti a termosifone, e furto per apparecchi di televisione. Capitale assicurabile: minimo L. 200.000 - massimo L. 500.000;

B) assicurazione responsabilità civile verso terzi che può derivare all'acquirente, ai sensi di legge, nella sua qualità di proprietario e utente di un'antenna ricevente

per televisione, fino alla concorrenza massima di:

L. 5.000.000 per sinistro, con il limite di:

L. 2.000.000 per ogni persona che abbia subito lesioni corporali;

L. 500.000 per danneggiamenti a cose ed animali, qualunque ne sia il numero, anche se appartenenti a più persone;

C) assicurazione globale di tutto l'impianto televisivo — televisore e antenna — comprendente oltre i danni di cui alle garanzie A e B, anche i danni che potessero essere provocati agli altri enti di proprietà dell'utente, in dipendenza della caduta della antenna, fino alla concorrenza massima di L. 500.000;

D) assicurazione globale di tutto l'impianto televisivo — televisore e antenna — comprendente oltre i danni di cui alla garanzia C) anche quelli derivanti da fenomeni elettrici e guasti al televisore, escludendo, naturalmente, quelli derivanti da imperizia dell'operatore e dall'impiego dell'apparecchio in maniera non conforme alle istruzioni.

Nel prospettare la convenzione alle ditte costruttrici o concessionarie, si metterà in evidenza che innanzi tutto essa le solleverebbe dagli oneri derivanti dall'osservanza della garanzia dovuta agli acquirenti ed in secondo luogo fornirebbe loro un motivo propagandistico (dono di una polizza di assicurazione) per l'acquisizione di una vasta clientela.

Se per varie forme di assicurazione può ravvisarsi il duplice elemento: del valore concreto ed immediato del relativo premio di assicurazione e del valore potenziale ai fini di una più vasta azione di penetrazione, tale duplicità emerge con particolare evidenza per la polizza-convenzione della quale abbiamo innanzi tracciato le caratteristiche.

Infatti, innanzi tutto la stipulazione di una convenzione determinerebbe l'acquisizione automatica di premi per le varie applicazioni che ad essa si effettuerebbero e che, anche nell'ipotesi meno favorevole, sarebbero sempre, nello spazio di un anno, dell'ordine delle decine.

In secondo luogo, si avrebbe la possibilità di:

— sviluppare un buon lavoro assicurativo con le ditte contraenti: per le case costruttrici la prestazione della garanzia incendio degli impianti e le altre relative all'esercizio di una attività industriale; per quelle concessionarie, tra le altre, la garanzia « credito nelle vendite a rate »;

— instaurare tempestivi contatti con gli acquirenti degli apparecchi detentori delle applicazioni assicurative, per lo sviluppo delle varie garanzie « appartamento », che hanno sempre costituito la base di un sano lavoro assicurativo, e di garanzie assicurative in genere.

In relazione al crescente e rapido sviluppo della televisione, numerose sono le industrie sorte per la fabbricazione di televisori e antenne o che hanno allargato i loro impianti, ed infinite le ditte concessionarie per la vendita; pertanto, vasto è il campo di diffusione della polizza dell'Assitalia e, come innanzi ricordato, ricco di immediate realizzazioni e di futuri sviluppi.

Non perdere un solo giorno per iniziare un completo piano di visite: questa è la decisione che ci attendiamo venga presa da tutti i collaboratori.

LA TENUTA SOLONIO

Nel patrimonio immobiliare dell'I.N.A. si inserisce anche una attività a carattere agricolo, costituita dall'Azienda di «Solonio», situata in agro di Lanuvio sulla Via Anziate a 35 Km. da Roma.

Originariamente la sua estensione era di ettari 1.200, ridotta successivamente a 615, in quanto, aderendo al programma del Ministero dell'Agricoltura e delle Foreste, lo I.N.A. ha voluto favorire la formazione della Piccola Proprietà Contadina, con la cessione di ha. 605, ripartiti fra le popolazioni locali in ragione di 1/2 ettaro circa di terreno da destinare a vigneto e fragoletto, secondo il sistema in uso nei Castelli Romani.

In tal modo sono venuti a beneficiare delle nuove provvidenze di colonizzazione circa 1.000 famiglie di braccianti di Genzano e Lanuvio, le quali ricaveranno dalle nuove colture una tangibile integrazione del loro bilancio familiare.

Allorquando l'Azienda di Solonio pervenne a far parte del patrimonio immobiliare dell'I.N.A. si trovava in uno stato primitivo ed era affittata a prevalente uso di pascolo per ovini.

L'I.N.A. pose mano ad un programma di trasformazione fondiaria ed agraria, e tale programma era già in gran parte realizzato nel 1942. Purtroppo la zona di Solonio divenne campo di battaglia a seguito dello sbarco delle truppe anglo-americane ad Anzio e l'opera di bonifica realizzata andò completamente distrutta.

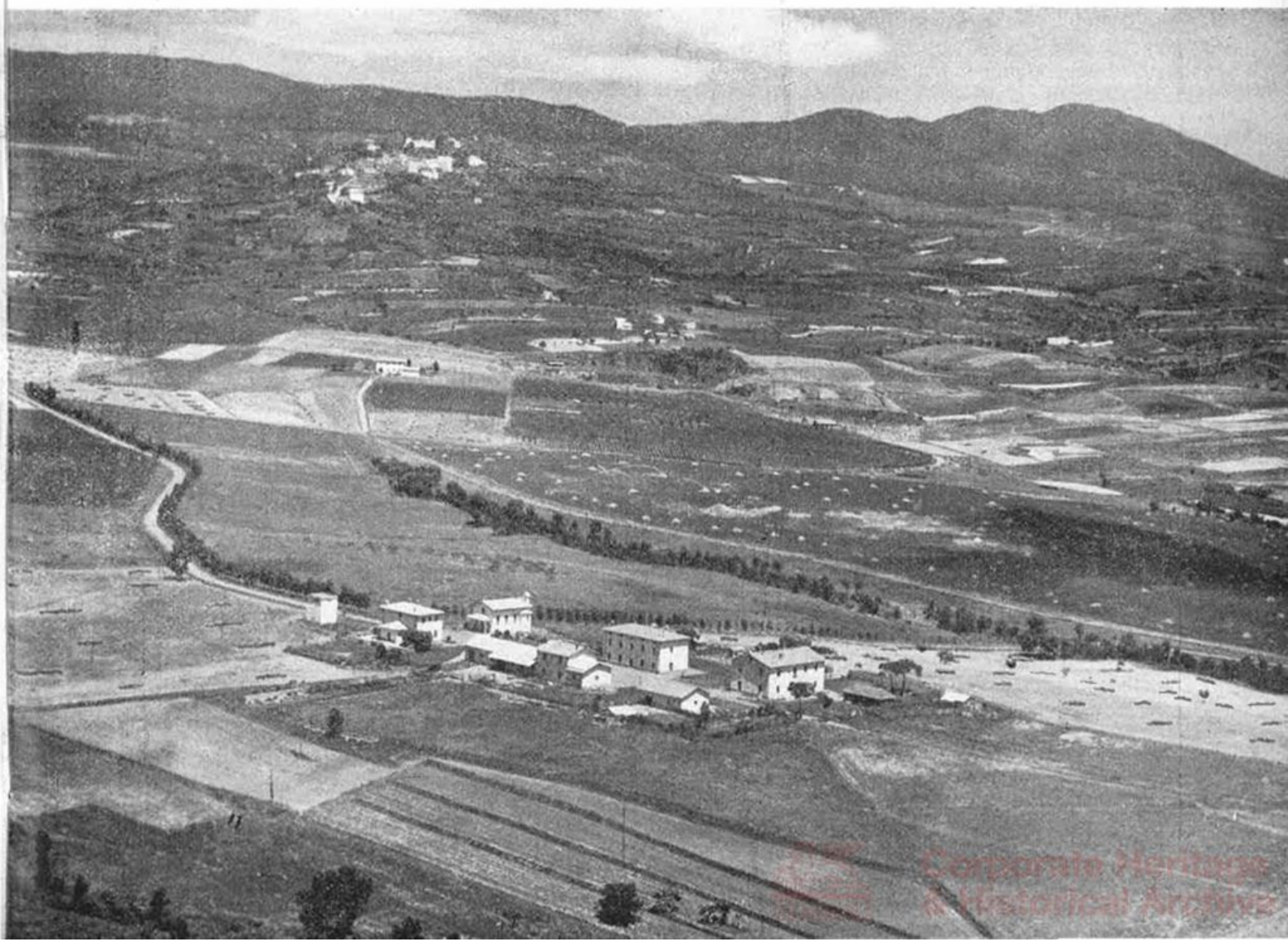
Si dovette pertanto affrontare, dal 1945, il problema



In alto: Lo stand della tenuta di Solonio alla festa dell'uva alla Basilica di Massenzio a Roma.
In basso: Un gruppo di fabbricati in una zona intensamente coltivata.

della ricostruzione e della bonifica, impostando un nuovo piano fondiario ed agrario ancor più vasto di quello ante-guerra, completando il dissodamento meccanico del terreno, dotando di acqua potabile tutti i fabbricati colonici, estendendo le linee elettriche ai centri abitati, e procedendo all'impianto di colture arboree da frutto e da foglia per una superficie di ha. 100, oltre a quelle di cereali e di leguminose foraggere.

Attualmente può dirsi che l'opera di bonifica sia quasi ultimata, come è dato rilevare dalle opere eseguite, che si possono così riassumere:



A) Opere edilizie:

— fabbricati rurali 25 con vani 300 per complessivi	mc.	18.000
— magazzini 15 per complessivi	»	6.000
— stalle 17 per capi bovini	N.	300
— cascine per foraggi 15 per complessivi	mc.	4.750
— rimesse macchine 4 per complessivi	mc.	1.500
— cantina modernamente attrezzata della capacità di	hl.	2.500

B) Strade interne aziendali a fondo solido per complessivi ml. 11.000

C) Acquedotti per uno sviluppo compless. di ml. 13.500

D) Vigneti specializzati:

— per uve da tavola	ha.	52
— per uve da vino	ha.	14

E) Oliveto specializzato di ha. 20

F) Piante da legno e ornamentali in numero di 10.000

L'intervento dell'I.N.A. non si è limitato all'investimento di cospicui capitali per la bonifica fondiaria ed agraria, ma si è rivolto anche alla esecuzione di opere a carattere culturale ed assistenziale, costruendo una Chiesa, una Scuola rurale, un Ambulatorio medico diretto da sanitari dell'I.N.A. e un refettorio scolastico, soddisfacendo così ad un sentito bisogno non soltanto delle famiglie locali ma anche di quelle di zone circostanti.

A dare impulso all'insegnamento professionale dei contadini, vengono svolti periodicamente in aziende corsi di specializzazione, sotto gli auspici e la guida dei tecnici dell'Ispettorato Provinciale dell'Agricoltura, particolarmente nel campo della motoaratura, della potatura ed innesto della vite e delle piante da frutto, e della mungitura delle vacche da latte.

L'Azienda di Solonio è condotta parte a mezzadria e parte a conto diretto, attraverso un affittuario.

Nella Tenuta trovano attualmente lavoro mezzadri e salariati fissi con le proprie famiglie, nonché circa 40 avventizi in media al giorno, per complessive 160 unità lavorative e un totale di 50.000 giornate annue.

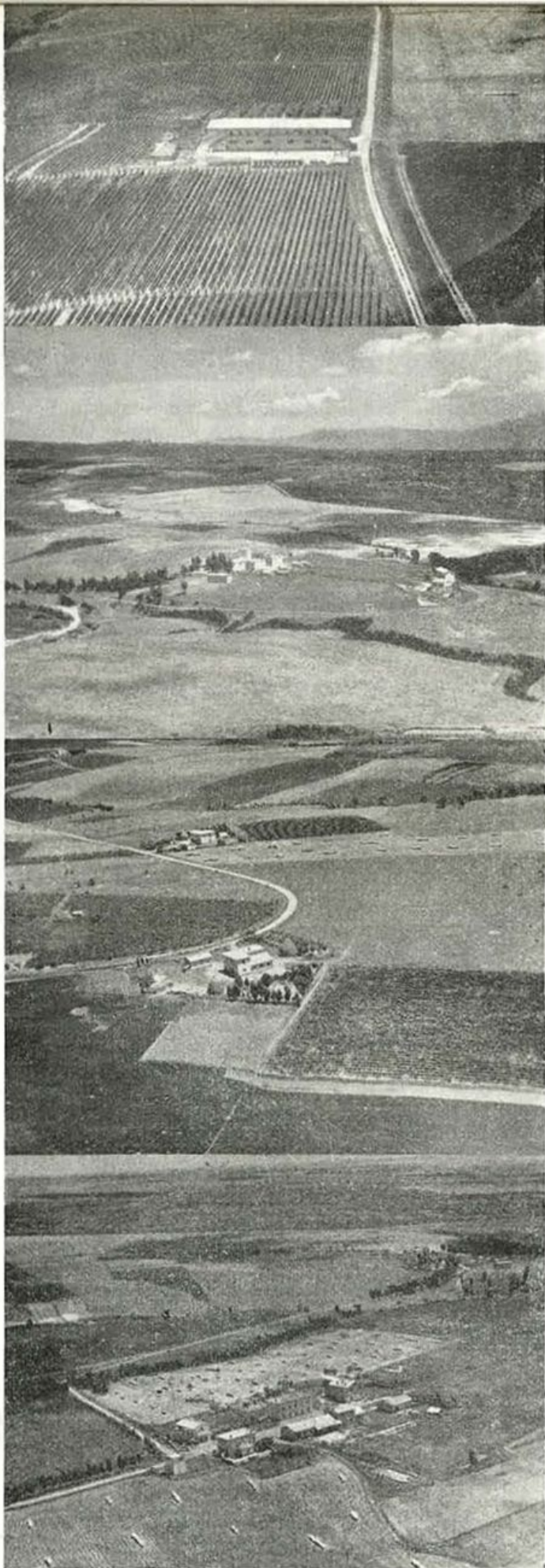
Con l'entrata in vigore del nuovo contratto di affitto, l'Istituto oltre ad assicurarsi una congrua remunerazione dei capitali investiti si è garantito un ulteriore sviluppo di opere di miglioramento da realizzarsi in gran parte a completo carico del locatore.

Saranno eseguite ricerche di acqua dal sottosuolo a scopo irriguo per un maggiore incremento di produttività generale, si provvederà agli impianti di altri 13 ettari di vigneto specializzato di uve da tavola e di vino, di 14 ettari di frutteti, e si costituiranno delle fasce frangivento.

Con lo svolgimento del nuovo programma non v'è dubbio che l'Azienda di Solonio assumerà un alto livello di trasformazione fondiaria e l'I.N.A. potrà ritenersi soddisfatto di avere dato prova di sagace intervento anche nel campo della conduzione di una azienda a carattere agricolo industriale.

Tale considerazione trova conferma nell'apprezzamento che essa ha ottenuto nel recente Concorso Nazionale per l'Incremento della Produttività, ove si è aggiudicato un Secondo Premio fra tutte le Aziende Agricole della provincia di Roma con la seguente « Motivazione » degli Organi tecnici del Ministero dell'Agricoltura:

« L'Azienda Solonio classificatasi al secondo posto, costituisce un luminoso esempio di quanto si possa realizzare in zona per l'addietro considerata non solo tra le più travagliate, ma ancora tra le più difficili per l'effettuazione di una solida agricoltura, impostata sui canoni del trinomio foraggi, bestiame, grano, nonché sugli impianti di uve da tavola ».



Alcuni aspetti della bonifica fondiaria ed agraria attuata dall'I.N.A. nella tenuta di Solonio.

Dall'alto in basso: I vigneti per uve da tavola - il centro Colle Cavalieri - alcuni poderi della tenuta - il centro Casal della Corte con la Chiesa e la Scuola.

Un nuovo fabbricato a via Somalia in Roma

Nel N. 12 delle « Cronache dell'I.N.A. » demmo notizia dell'appalto dei lavori per la costruzione del nuovo fabbricato sulla Via Somalia, in Roma.

Lo stato degli stessi è oggi in fase molto avanzata, tanto che uno dei fabbricati è già coperto. Con essi viene a completarsi lo sfruttamento dell'area di proprietà I.N.A. sita tra le vie Somalia, Leoncavallo, Arrigo Boito e la nuova strada di Piano Regolatore.

Il nuovo complesso è formato da due corpi di fabbrica per civili abitazioni: è inoltre all'approvazione dei competenti Uffici Comunali una variante aggiuntiva per una autorimessa, con ingresso sulla Via Boito, che realizzerà la continuità tra i due corpi di fabbrica principali.

Con il nuovo complesso del Quartiere Salarario, mentre il patrimonio immobiliare dell'I.N.A. verrà arricchito di altre due importanti unità di

tipo medio, verranno resi disponibili sul mercato un totale di 125 appartamenti la cui necessità è particolarmente sentita nell'attuale momento.

La consistenza del nuovo complesso si può così riassumere:

a) - fabbricato con fronte sulla nuova via di Piano Regolatore (Via Mancinelli), ed in angolo con la Via A. Boito e Via Somalia:

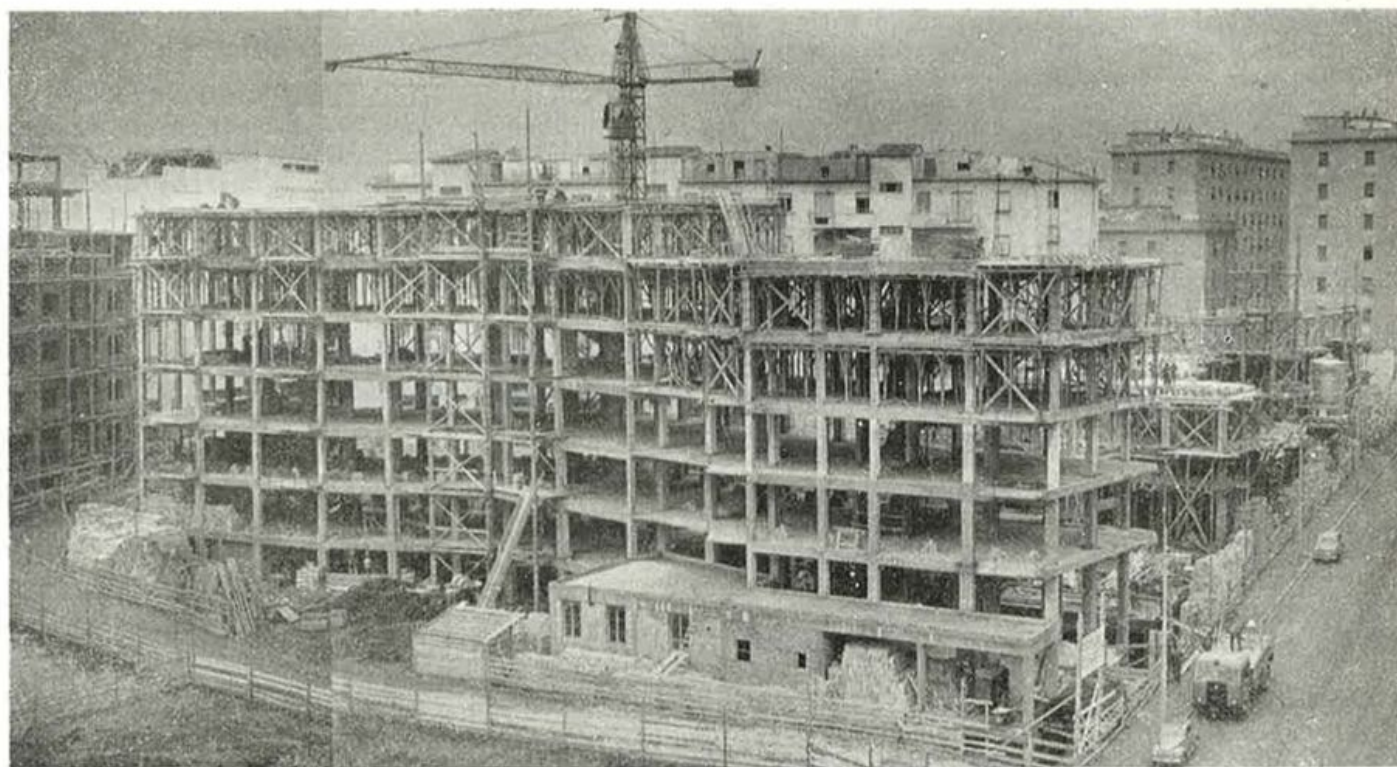
Area coperta	mq.	885
Cubatura totale	mc.	20.940
Vani commerciali	N°.	350

distribuiti in 50 appartamenti e sette sporti di negozi.

b) - fabbricato con fronte sulla Via Somalia e angolo Via Leoncavallo:

Area coperta	mq.	1.100
Cubatura totale	mc.	25.750
Vani commerciali	N°.	360

distribuiti in 75 appartamenti e n. 10 sporti di negozio.



Lo stato dei lavori a fine febbraio.

Il produttore deve saper presentare la propria merce

Nelle tre lettere che pubblichiamo il produttore viene esaminato principalmente nell'aspetto di venditore di una merce, ottima in se stessa, ma che è necessario sia ben presentata affinché il cliente, tra i vari tipi, ne acquisti quello che effettivamente può soddisfare le sue esigenze.

Sta alla competenza, intuizione e sensibilità del produttore riuscire a far concludere un buon acquisto al cliente, che, soddisfatto, diventerà un ottimo propagandista della previdenza assicurativa.

Il produttore deve avere un sistema di lavoro prettamente personale e nello stesso tempo una buona preparazione professionale

Il Sig. Luigi Galvani, Agente locale di Soragna (Parma), ritiene che il produttore deve possedere intuizione e sensibilità e nello stesso tempo preparazione professionale per poter ben vendere la sua « merce », che va presentata in diversi modi a seconda dei clienti.

Ho iniziato la mia attività di Agente locale 23 anni or sono.

In « quel caro tempo giovanile » ho avuto la sensazione che si trattasse di un lavoro che impegnava più sotto il profilo sociale, che non sotto il mero aspetto lucrativo. E ho continuato e continuo tuttora proprio in virtù di una profonda convinzione del bene che vado distribuendo, di casa in casa, non esclusa la mia (mi sono assicurato anch'io diverse volte).

Contrarietà ne ho avute tante, ma attraverso a quelle mi sono meravigliosamente temprato. Consiglio pertanto le giovani reclute, che abbracciano il nostro lavoro, a non scoraggiarsi mai, a perseverare con convinzione e lo scopo sarà raggiunto. Un grande nemico è molte volte l'ambiente. Nelle campagne, in particolare, il lavoro è più difficile e molti, come me, ne avranno fatto una dura esperienza. Il successo, se si determina in questo ambiente, talvolta ostile, è frutto di infinita pazienza ed è anche dato dall'ascendente che il produttore avrà acquisito attraverso il prestigio della sua personalità.

La « nostra merce », nelle campagne, va presentata in modo molto semplice, elementare, onde possa essere apprezzata ed accettata con convincimento.

Bisogna servirsi di accorgimenti che sono utili e danno buoni risultati. Uno dei tanti, ad esempio, che mi ha dato e mi dà tuttora buoni frutti, consiste nel citare, durante le trattative, nominativi di persone in vista che naturalmente non hanno fatto segreto della o delle assicurazioni da loro contratte.

Si consegue, in molti casi, il successo che deriva dallo spirito di emulazione.

Anche quando noi vendiamo ad altre classi sociali, non mancano le difficoltà. Per affrontare, bisogna essere ben ferrati: non essere a corto di argomenti, specie quando le discussioni vertono su temi di economia e di finanza.

L'assicuratore non deve mai soccombere per carenza di argomentazioni.

Ho usato sempre molto tatto, ho cercato ed ho evitato la qualifica dello « scocciatore » lasciando all'as-

sicurando il tempo necessario per ben ponderare l'affare, non senza prima avergli illustrato la funzione sociale ed umana che l'assicurazione sulla vita ha nella famiglia, così da conquistare il cuore di chi ha la responsabilità del domani verso i suoi cari. Non ho mai forzato l'assicurando abusando dell'amicizia, specie quando avvertivo che l'assicurazione sarebbe stata fatta per un senso di riguardo alla mia persona e non per convinzione.

Nei piccoli centri, l'assicuratore non deve farsi dei nemici che possano ostacolarlo nel delicato e difficile lavoro.

Ritengo che ogni assicuratore che si rispetti debba avere una propria personalità e sviluppare il proprio lavoro in funzione della sua convinzione, della sua correttezza adattandola al soggetto con il quale tratta. A seconda dell'assicurando dovrà usare un diverso linguaggio, un diverso comportamento ispirato quasi sempre da impressioni di ordine psicologico, e quindi non è necessario seguire una regola fissa, un preciso sistema, in quanto il produttore deve adottare sempre un metodo di lavoro prettamente personale.

Nel campo tecnico invece, e qui dalle regole non si sfugge, vi è modo di presentare più o meno bene la « nostra merce » a seconda della preparazione dell'assicuratore, il quale per operare bene dovrà conoscere alla perfezione tutte le tariffe e proporre quella che più si adatta a seconda del caso.

Nel mio periodo di attività ho raggiunto modesti successi che mi hanno procurato intime soddisfazioni. Oltre a diversi premi in denaro, accompagnati sempre da lettere di compiacimento e di incoraggiamento, ho avuto anche l'onore di partecipare al Congresso del Ventennale a Roma, al Congresso del 1935 a Venezia e al Raduno Regionale dell'Emilia e Romagna a Bologna nel 1948.

Ai giovani che entrano a far parte della nostra famiglia di produttori, dico loro che sono riservate grandi soddisfazioni se sapranno perseverare e se crederanno che il loro, più che un lavoro, è una grande missione che si accingono a intraprendere per le migliori fortune del nostro grande Ente, per il bene e l'avvenire delle famiglie italiane e quindi della nostra cara Patria.

La merce che il produttore vende non deve essere adulterata

Nella seguente lettera, il Sig. Giuseppe Farris, Agente principale di Pieris (Gorizia), fa rilevare che ha sempre ottenuto ottimi risultati vendendo onestamente la sua merce, offrendo cioè senza lusinghe quelle prestazioni assicurative, che riteneva più adatte alle condizioni sociali e famigliari del cliente.

Sono entrato a far parte dell'I.N.A. nel gennaio 1950 e non ho quindi molta esperienza; tuttavia, posso con coscienza e con un poco di orgoglio affermare che, in cinque anni di attività, sono riuscito a costituire in un territorio di circa 10.000 abitanti, prevalentemente agricoltori ed operai, un portafoglio di L. 3.000.000.

La mia Agenzia è stata elevata ad Agenzia Principale, il che, mi sembra, non sia poco specie per un

principiante come me, che per giunta prima di far parte dell'organizzazione ha sempre avvertito tutte le forme assicurative.

Il mio metodo nell'acquisizione è molto semplice e piuttosto sbrigativo: la clientela oggi non vuol essere eccessivamente seccata e occorre perciò, non dico talento, ma semplicemente comprensione, intuito e buon senso; è inutile insistere, specialmente quando si vede che il cliente non è disposto, ma occorre lasciare che la cosiddetta pera si maturi per coglierla al momento giusto.

E' cosa della massima importanza, però, che il cliente conosca bene il produttore e che ne apprezzi la sua condotta sia pubblica che privata, e il produttore deve, dal canto suo, essere onesto e corretto, e deve sforzarsi di far capire al cliente che quanto propone è nell'interesse del cliente stesso e della sua famiglia.

La mia modesta esperienza mi ha fatto dolorosamente capire che fra i produttori — per fortuna non molti in verità — vi sono alcuni che non meriterebbero certamente di far parte di questa nobile organizzazione, perchè fin troppo disonesti; ed ho potuto anche constatare che qualche volta, questi produttori, sono in un certo senso favoriti da qualche superiore diretto poco scrupoloso al quale interessa la quantità della produzione, buona o cattiva che sia, e non se questa produzione è fatta con coscienza o con disonestà e con inganno.

La merce che noi abbiamo a disposizione è buona sotto tutti i punti di vista ma occorre saperla presentare e soprattutto non adulterarla come alcuni produttori fanno. Questi produttori, per fare i propri interessi, non si fanno neppure scrupolo di proporre ed insistere su forme non adatte al cliente, per cui se riescono a far sottoscrivere la proposta, il più delle volte non riescono a perfezionare il contratto. Se poi con pressioni e lusinghe vi riescono, in seguito il cliente, non soddisfatto, preferirà riscattare il contratto e talvolta perdere tutto quanto ha pagato pur di disfarsi di ciò che gli è stato imposto e che non gli offre quelle prestazioni di cui aveva bisogno.

A parer mio, siccome nessun cliente legge mai le condizioni di polizza, sarebbe doveroso renderlo partecipe dei suoi doveri e sottolineargli le clausole più importanti.

Senza tema di smentita posso affermare che in questi cinque anni di mia attività in seno all'I.N.A., un solo contratto infortuni mi è stato disdettato e ciò non perchè io non abbia fatto presente al cliente i propri doveri ed i propri diritti, ma solo perchè quel cliente era poco corretto.

Citerò, per la cronaca, gli ultimi tre contratti vita da me acquisiti, in modo che ci si possa fare un'idea di quanta pazienza ci sia bisogno per giungere alla meta con onestà:

- 1°) nel dicembre 1954: Tariffa 18 D, lire 1.000.000 c.c.; tre mesi di paziente e convincente lavoro (perfezionato con piena convinzione e tranquillità da parte dell'assicurato);
- 2°) nel gennaio 1955: Tariffa 18 D, lire 1.000.000 c.c. 2 anni di meticoloso e paziente lavoro (perfezionato con pieno entusiasmo da parte dell'assicurato);
- 3°) nel febbraio 1955: Tariffa 9, lire 2.500.000, con solo 10 minuti di convincente oratoria (in corso di perfezionamento).

Mentre per il 1° ed il 2° ho dovuto pazientare e saper attendere, per il 3° non ho avuto che 10 minuti di piacevole e divertente conversazione.

La mia convinzione ed esperienza è che l'acquisizione deve essere fatta con molta correttezza ed onestà.

Ho attualmente 5 o 6 affari in gestazione, 2 dei quali da oltre due anni, ma che certamente prima o poi spero di portare a felice conclusione.

Il cliente ha il diritto di sapere tutto, e deve essere pienamente convinto di quello che fa, per cui il dovere primo del produttore deve essere quello di illuminare ed illustrare nel miglior modo l'atto di previdenza assicurativa.

Sono convinto che, seguendo a grandi linee questo metodo, molto si potrebbe fare, ed i clienti soddisfatti ci diventerebbero preziosi collaboratori nella nostra nobile e paziente opera di incitamento al risparmio ed alla previdenza.

Il produttore "uomo del prossimo"

Il Sig. Mari Zaccaria, Agente locale di Castelluccio Valmaggiore (Foggia), che è da venti anni nella nostra organizzazione produttiva, mette in rilievo nella seguente lettera come per fare della buona produzione siano indispensabili la tenacia, la costanza e la buona volontà.

La rubrica intitolata «Come vendo la mia merce» è veramente ricca di ottimi insegnamenti, e da essa tutti i produttori, e particolarmente i giovani, possono trarre utili nozioni e forte sprone per battere le vie che conducono al loro successo e allo sviluppo sempre maggiore del nostro Istituto. Essa inoltre dà loro soddisfazioni, e permette un utilissimo scambio di idee e di esperienze.

Il produttore è un missionario della previdenza e del risparmio, che ogni giorno ricomincia con animo sereno ed aperto il proprio lavoro. L'arte del produttore è l'arte della parola, arte assai difficile, ma bella. Arte che richiede vasta competenza, molti esempi pratici per persuadere e una vera abilità per descrivere e per convincere. Per il produttore che ha una parola facile, convincente, persuasiva e affascinante, l'affare non manca, perchè la causa è bella e risponde a tutti i bisogni della vita. «Previdenza e Risparmio» sono concetti veramente meravigliosi, che ognuno dovrebbe saper comprendere bene, per renderne gli altri partecipi.

In circa venti anni di lavoro modestamente svolto con l'I.N.A. i miei sforzi maggiori sono sempre stati rivolti a vincere, con saggia e tenace propaganda, preconcetti, indifferenza, ignoranza, apatia e soprattutto diffidenza; mi sono sempre sentito entusiasta, mai avvilito, però sinceramente debbo anche dire che molte volte sono stato trattato male, perchè non tutti sanno discutere e sanno comprendere che gli assicuratori lavorano per loro e, compiendo il loro dovere, fanno anche del bene a chi avvicinano. Non c'è da aspettarsi che il professionista, l'agricoltore, la donna, l'operaio dei campi e dell'officina si preoccupino o abbiano cura di avvicinare l'assicuratore: vivono in genere, invece, tutti nel massimo indifferenzismo e solo pochi sentono veramente il bisogno della previdenza. Bisogna quindi seminare a profusione, avere spirito d'iniziativa, sapere lavorare con serietà, con dignità, con umiltà e lealtà e sapersi affermare lodevolmente e utilmente. La lealtà però più di tutto è la virtù che facilita il lavoro, ed è la base per lo sviluppo dell'attività del produttore; perciò egli deve sapersi guadagnare la stima e la fiducia degli amici e del popolo, perchè un assicurato soddisfatto è la migliore réclame per l'assicuratore. Non credano di fare bene coloro che con l'inganno e con molta ciarlataneria riescono a fare sottoscrivere un contratto e ad ottenere un primo e solo versamento; ciò è invece la peggiore réclame.

Tenere sempre presente la situazione personale del futuro assicurando, sapersi rendere conto delle sue possibilità e offrire sempre il tipo di assicurazione adeguato alle condizioni del cliente, per evitare che venga a trovarsi in difficoltà finanziarie e sia costretto a sospendere i pagamenti e ad abbandonare il contratto, è dovere dell'onesto produttore. Il produttore deve essere uomo del prossimo e deve dedicare il meglio della sua giornata al lavoro. Deve saper organizzare un piano di lavoro, cercare di fare sempre nuove, molte ed anche troppe conoscenze e formarsi sempre nuove esperienze, portarsi a svolgere, quindi, in mezzo al popolo un'attiva propaganda, perchè una indovinata propaganda prepara le basi per i migliori contratti. La propaganda diretta fatta di persona, con serietà, con onesta sincerità e con accortezza di modi avrà più successo delle trovate re-

clamistiche. Perciò è necessario portarsi in mezzo al popolo e saper penetrare in seno ad esso, arrivare a tempo da per tutto, con costanza e pazienza, senza inganno, essere preciso nelle spiegazioni, senza vane promesse, senza timidezza, sinceramente animato dal puro ideale del bene, per dimostrare che la Previdenza aiuta, conforta e soccorre l'umanità in tutti i bisogni dell'avvenire. E la causa è così urgente e bella che merita da parte di tutti, dall'Agente Generale all'ultimo Agente locale, un impegno di zelo.

Il poter giovare con questa mia sarebbe, per me, la più bella e più grande soddisfazione, ma mi auguro che molte altre pubblicazioni di miei Colleghi, assai più complete, potranno arricchire ancora meglio le menti di tutti i vecchi e nuovi produttori su questo argomento così interessante.

Son cinquantotto le tariffe usate, fatte per soddisfare ogni occorrenza, ma spetta a te mostrar la convenienza del come e quando vadano applicate.

Per l'anzianotto, che fa il conticino di quanto pagherebbe alla scadenza, c'è la diciotto, che dall'apparenza, sembra la botte col migliore vino.

Ma l'anzianotto, spesso, è anziano assai ed il conto non torna; dagli'indizi ripiega allor sui premi vitalizi tra l'artrite, la gotta e gli altri guai.

Al possidente che fa l'altezzoso pei troppi soldi della vanagloria, offrigli, quando vuoi, la Successoria: pensando al Fisco . . . diverrà pensoso.

Nella casetta, dove gli sposini vivon tra sogni fatti ancor di miele, prima che arrivi l'incubo del fiele, la ventiquattro . . . che non vuol quattrini.

Approfitta dell'ora! Le ore meste potrebbero non tardar e ti conviene, se la prima non piace, pel tuo bene, stipulare una mista su due teste.

Se poi del mio consiglio non ti cale, perchè senti frignere un frugolino, ricorda che laddove c'è un bambino ci dev'essere sempre una dotale.

o una termine fisso, od una mista, a seconda dei casi e dell'amore che lega babbo a mamma e dell'umore che fa l'uomo dubbioso od ottimista.

E a chi ti parla di svalutazione e del risparmio dice . . . « me ne infischio », la temporanea, che col solo rischio di certo porterà la conclusione.

E', questo, un formidabile argomento che taperà la bocca al Professore, all'Ingegnere, al Giudice, al Dottore, all'ignorante e al dotto . . . in un momento.

Ricordati che l'uomo è un egoista e non temere per la provvigione, troverà buona l'assicurazione, ma finirà con scegliere la mista.

La Mista, la perfetta previdenza, che ben tre volte qui t'ho ricordato, perchè tu sappia, ha sempre conciliato la convinzione con la convenienza.

All'operaio, oppure agl'impiegati, la libera, non c'è da far misteri, perchè doman non so, ma oggi e ieri, sono e son stati sempre . . . mal pagati.

Per chi è malfermo di salute, vale ben la tre P oppure la diciannove; a un Dator di lavoro oltre alla nove « memento homo » che c'è . . . l'aziendale.

IL TARIFFARIO

(ad uso del neofita)

Per chi ha contratto qualche debituccio in base a quel decreto del trentotto, le quattordici e quindici; la otto a chi pensa per sé, senz'altro cruccio.

A chi sa di latino . . . juvenilia; per chi ama se stesso c'è la sei; quella agganciata al dollaro vorrei pure per me: sen dicon mirabilia.

Se la P. A. ti sembra una scoperta fatta per chi ama la complicazione, l'I.N.A. prevede tutto e già dispone d'una forma più semplice . . . l'Aperta.

Se sbizzarir ti vuoi, la combinata; la capitale e rendita è completa, la ventisei, la cinque ed al Profeta tristo degl'infortuni, l'Abbinata.

C'è ancora chi s'è fatta la casetta, ma pagarsela deve e pessimista suo malgrado riman: da buon tempista, offri la ventinove, ch'è perfetta.

Labor e Standard non ti dicon niente? Questa è ideata per quel Sindacato dove s'è iscritto pure il mio curato; quella, mi sembra molto conveniente.

Non ti scordar delle complementari di pagina trecentodiciasette, servono all'altre, a renderle perfette, e ricordano i rami elementari.

Imparati il concetto di carenza, di descrenza, capitalizzazione, studia la venticinque, che dispone il rimborso dei premi alla scadenza.

Valore actual, controassicurazione esserti devon, se m'hai ben capito, il capitale molto differito non soggetto a svalutazione.

E se ti piace la tua professione, studia le condizioni generali, pensa: quanto più sai tanto più vali; l'unico premio sia la tua ambizione.

Leggo che allo studente e all'impiegato hanno applicato or or formule nuove; leggile, studia, impara, fa le prove, non ti pentire mai d'aver studiato.

Pensa che l'Artigiano è ben proclive verso le forme d'assicurazione, ricorda la recente istituzione della tariffa delle collettive.

Ciò che vale per lui, val per l'artista, pel commerciante, il celebre avvocato, per tutti quelli che non han pensato che la vecchiaia appare presto in vista.

La previdenza è quella medicina che non rivende certo il farmacista; è panacea per tutti e il pessimista stesso la compra al miglior prezzo . . . all'I.N.A.

Me se il cliente vuoi veder contento dalla Vetta d'Italia al Meridione, devi trattar la Polizza Pensione (1) da Torino a Trieste, a Spartivento.

Parlane ovunque, non ti farà male, la magica parola è un argomento che incontrerà di tutti il gradimento, guadagnerai più soldi . . . e meno scale.

T'ascolterà anche il parroco, l'autista dell'industriale, e inoltre il cameriere, ne parlerà perfino il tuo barbiere radendo il collo del professionista.

La Polizza Pensione a ognun s'addice, è di tutti la grande aspirazione, reversibile o meno è un'occasione: l'avrebbe fatta Dante per Beatrice.

Lo scienziato vorrà certo indagare la causa del fenomeno corrente e si convincerà che tra la gente c'è sempre qualche cosa da imparare.

C'è da imparare la psicologia che non sarà giammai formula vana e, per quanto la cosa sembri strana, meglio s'impara alla periferia.

Meglio s'impara andando tra la gente che soffre e suda tutta la giornata e che dopo una vita faticata tardi s'accorge . . . di non aver niente.

Ecco perchè la nostra è una missione di chi semina all'alba e sempre spera di raccogliere il frutto in sulla sera, quando l'impulso cede alla ragione.

Ricorda a tutti come il tempo passa, anche pel ricco che più spesso ride, e se tu parli e quello ti deride non ti curar di lui . . . ma guarda e passa.

Spargi la previdenza a piene mani, avvicinati senza esitazione all'umile e al superbo: Dio dispone per tutti uguale e incerto l'indomani.

Solo al somaro non proporre niente; la previdenza è fieno . . . e non è paglia; tu parli, l'arrovelli . . . e quello raglia: son lunghe le sue orecchie . . . ma non sente.

(1) Tutte le forme di Rendita . . . immediata e differita.

Vita del Gruppo

NELLA DIREZIONE GENERALE DELL'I.N.A.

CIRCOLARI

N. 1253 del 25 febbraio - Illustra una nuova forma di assicurazione denominata « Polizza Universitaria » creata dall'Istituto allo scopo di soddisfare le esigenze di coloro che desiderano garantire ai propri figli la somma attualmente occorrente per seguire gli studi universitari nonché un capitale pagabile all'epoca in cui presumibilmente verrà conseguita la laurea.

N. 1254 dell'8 marzo - Comunica alcune facilitazioni apportate per la stipulazione della « Polizza dell'Impiegato », che è integrativa del trattamento di Previdenza per Impiegati dello Stato e di Aziende private.

N. 33 Ser. Rag. del 19 febbraio - Fornisce in merito agli interessi di mora su « Polizze Aziendali » alcune precisazioni utili alla applicazione pratica delle disposizioni impartite con la circolare N. 1236 del novembre s. a.

N. 1255 del 25 marzo, del Servizio Organizzazione Sviluppo e Propaganda - Illustra il concorso bandito tra gli Agenti Generali dell'I.N.A. dotato del premio « Trofeo di propaganda » da assegnarsi al vincitore e di altri premi.

N. 1256 del 25 marzo, del Servizio Organizzazione Sviluppo e Propaganda - Fornisce chiarimenti in merito al concorso bandito fra le Agenzie Generali dell'I.N.A. per l'allestimento di vetrine mobili da dislocare nel corso dell'anno nei centri minori, specie in occasione di fiere e di mercati.

N. 1257 del 25 marzo, del Servizio Organizzazione Sviluppo e Propaganda - In relazione alla gara di produzione del ramo ordinarie (nuove teste) fra i Produttori operanti nel Capoluogo e fra gli Agenti principali dei centri urbani, espone i criteri di valutazione per l'assegnazione dei premi.

N. 1258 del 25 marzo, del Servizio Organizzazione Sviluppo e Propaganda - Ha per oggetto la gara di produzione del ramo ordinarie (nuove teste) fra gli Agenti Viaggianti, Capi Zona ed Agenti Principali con zona e ne elenca i criteri di valutazione per l'assegnazione dei premi.

N. 1259 del 25 marzo, del Servizio Organizzazione Sviluppo e Propaganda - Comunica le modalità per parte-

cipare al concorso indetto fra gli Agenti Locali dell'I.N.A. per l'incremento della produttività.

GITA DEL C.R.A.L. A TRIESTE

Dal 18 al 21 marzo, con la partecipazione di un folto gruppo di colleghi della Direzione Generale e familiari ha avuto luogo una gita a Trieste, Gorizia e Redipuglia, ottimamente organizzata dal nostro C.R.A.L.

Un rinnovato spirito di italianità ha invaso tutti i partecipanti durante la visita ai luoghi sacri, ricolmi di tanta storia recente; la chiesa di S. Giusto con il suono festoso delle sue campane, il Castello con i suoi cimeli, Villa Opicina avviata a risorgere a nuova vita, Muggia con il suo porticciolo, Barcola con il Castello di Miramare.

Prima di lasciare la città i gitanti hanno visitato la rinnovata sede della nostra Agenzia Generale, accolti dall'Agente Generale, Dr. Renzo Bassani e dal suo procuratore Dr. Molipiero, che ha porto ai graditi ospiti il saluto del personale tutto dell'Agenzia.

Nel corso di un signorile ricevimento offerto nella sala delle riunioni il Dr. Bassani, dopo aver rivolto parole di benvenuto e di augurio agli intervenuti, ha brevemente illustrato le tappe miracolosamente percorse dalla Agenzia in situazioni po-

litico-economiche molto difficili.

Il Dr. Bassani ha consegnato poi al Rag. Peggion, Commissario del C.R.A.L. che guidava la comitiva, una artistica riproduzione in bronzo della campana di S. Giusto, pregandolo di consegnarla al Direttore Generale « quale simbolo - egli ha detto dell'unione ideale tra il centro e questo estremo lembo della periferia ».

Il Rag. Peggion ha risposto ringraziando l'Agente Generale per l'affettuosa accoglienza, auspicando sempre più proficui contatti tra i lavoratori del centro e quelli della periferia, ai fini di una maggior reciproca conoscenza dei comuni sforzi nel superiore interesse del potenziamento dell'Istituto.

Una particolare commozione ha suscitato la visita al Cimitero Monumentale di Redipuglia ed ai luoghi di battaglia della guerra 1915-18: Monte Sei Busi, S. Michele, Podgora, Doberdò, la Trincea delle Frasche, l'Isonzo, l'Ossario di Oslavia con le sue legioni di martiri italiani.

Interessante la visita alla città di Gorizia e dintorni, nella quale è stata preziosa e gentile guida il Sig. Luigi Riccomini, nostro Agente Generale.

Un ricordo particolare è rimasto in tutti i partecipanti: il trattamento lussuoso che il Comm. Clinari, con la sua ben nota signorilità, ha voluto riservare durante il soggiorno presso l'Albergo Excelsior.



Un gruppo di partecipanti alla gita riuniti nello studio dell'Agente Generale di Trieste.

Convegno a Roma dei Periti grandine

Nei giorni 21 e 22 febbraio c. a. sono stati convocati a Roma presso la Direzione generale gli Ispettori del Corpo Periti grandine della Società.

Il convegno, presieduto dal Direttore generale Dr. Cosimo Arcidiacono, ha avuto luogo nella sala della biblioteca della Società; hanno partecipato il Vice Direttore Aldo Puglisi, il Procuratore Sig. Vittorio Pastore ed i Funzionari del ramo grandine.

Ha aperto i lavori il Direttore generale che ha rivolto ai convenuti il saluto della Società, dicendosi lieto di avere riunito presso la Direzione generale il Corpo dei Periti grandine al fine di intensificare i contatti con gli uffici direzionali e consentire un proficuo esame degli argomenti tecnici che interessano il settore, me-



Il convegno dei periti grandine: parla il Dr. Arcidiacono.

dante relazioni e conferenze dei Periti Ispettori principali.

Il Convegno nazionale dei periti grandine indetto dalla Società in Roma, al posto delle riunioni regionali dei precedenti anni, mira principalmente al coordinamento degli studi tendenti ad approfondire la preparazione tecnica dei Periti ed a promuovere le iniziative atte a potenziare sempre più il lavoro del ramo.

Il Dr. Arcidiacono ha quindi rivolto il suo compiacimento al Corpo dei Periti per la intelligente ed efficace collaborazione data alla Società, rilevando che esso ha interpretato con apprezzato senso di responsabili-

tà le direttive della Direzione generale, specie negli ultimi anni, in cui sono stati adottati provvedimenti restrittivi per limitare gli effetti degli sfavorevoli andamenti stagionali.

Il buon esito delle misure adottate è stato il collaudo della giusta visione dei problemi impostati dalla Società e della efficiente collaborazione del Corpo dei Periti.

In relazione a tali direttive, ora la Società ha predisposto un piano per incrementare l'acquisizione dei rischi onde dare modo alla Società stessa di raggiungere, anche in detto settore, i primi posti nella produzione, come in diversi altri rami; e a

DISPOSIZIONI E CIRCOLARI

RAMO GRANDINE — Normativa N. 2/55 dell'1.2.1955 - Campagna grandine 1955 ? Forme, massimali e limiti di assunzione.

SEGRETERIA GENERALE — Circolare N. 449 dell'1.2.1955 - Campagna grandine 1955 - Concorso a premi tra assicurati.

SEGRETERIA GENERALE — Circolare N. 450 del 4.2.1955 - Assicurazione apparecchiature televisive

RAMO TRASPORTI — Normativa N. 198/77 del 10.2.1955 - Accordo assicurazione trasporti 1950.

RAMO INCENDIO — Normativa N. 81 del 17.2.1955 - Adeguamento polizze emesse anteriormente allo 1.1.1951 tutt'ora in corso con premio netto non superiore a L. 1000.

RAMO TRASPORTI — Normativa N. 302 del 21.2.1955 - Ufficio informazioni e propaganda assicurazione trasporti internazionali.

RAMO FURTI — Normativa N. 1/55 del 22.2.1955 - Incremento produzione ramo furti.

SEGRETERIA GENERALE — Circolare N. 452 del 22.2.1955 - Campagna grandine 1955 - Concorso a premi - Disposizioni per la diffusione del materiale propagandistico.



I partecipanti al convegno.

CIRCOLARI

tale riguardo il Dr. Arcidiacono ha comunicato che la Società ha già provveduto alla costituzione di 46 Agenzie speciali grandine — delle quali 30 di nuova istituzione — nei più importanti centri agricoli, le quali costituiscono efficaci centri di potenziamento della produzione.

Ha invitato, quindi, il Corpo dei Periti a perfezionare il programma predisposto con segnalazioni di particolari situazioni nei centri nei quali svolgono la loro opera e con proposte tendenti a perfezionare sempre più il lavoro di acquisizione.

Le direttive di liquidare i danni con equità, sulla base delle rilevazioni tecniche, hanno dato l'impronta della serietà della Società e del valore dei Periti ed hanno contribuito a porre la Società all'attenzione del mercato nazionale anche nel settore grandine.

Con tali premesse è stato realizzato per il passato, e lo sarà per il futuro, lo sviluppo della produzione tra gli agricoltori, anche negli altri settori di assicurazioni, poichè il contratto grandine non è fine a se stesso, ma uno dei mezzi per sviluppare le possibilità acquisitive nel ramo vita e negli altri rami danni.

Il Direttore generale si è detto lieto dei risultati conseguiti dalla Società nel ramo grandine nella campagna 1954, risultati che si uniformano a quelli soddisfacenti degli altri rami, quali già si profilano dai lavori per il bilancio del decorso esercizio, ed ha partecipato che in detta campagna grandine i riassicuratori hanno avuto degli utili che, seppure modesti, attestano la efficacia delle misure adottate.

La posizione raggiunta dalla Società è una felice premessa per gli ulteriori sviluppi ai quali è destinata ed ha invitato tutti i collaboratori che operano nell'ambito de « Le Assicurazioni d'Italia » a perfezionare sempre più la loro opera e a dare l'apprezzato contributo della loro maturità professionale per il potenziamento della Società.

Il Dr. Arcidiacono, nel rinnovare il suo cordiale saluto ai convenuti che si apprestano a svolgere gli argomenti predisposti, li ha invitati a portare nelle loro sedi ed ai loro dipendenti la voce della Direzione generale, dicendosi certo di potere sempre contare sulla apprezzata capacità di così scelta schiera di tecnici ed ha formulato i migliori voti per il loro lavoro e gli auguri più fervidi per le loro famiglie.

Si è, quindi, dato inizio ai lavori del Convegno con le relazioni inerenti i seguenti argomenti:

1°) la perizia di appello (Ing. Vincenzo Sarti - Consulente tecnico)

Con circ. del 1° marzo vengono fornite istruzioni particolareggiate per l'apertura della Campagna Grandine 1955 e si rimettono alle Agenzie le tariffe ed altro materiale per l'inizio dell'attività in questo Ramo.

La circ. n. 6 si rivolge agli Agenti chiedendo il loro parere in merito al tipo di calendario da eseguire per la campagna pubblicitaria 1956, alla cui ordinazione si provvederà a tempo debito in base all'esito di questo referendum.

La circ. n. 7 riguarda le nuove norme assuntive per il Ramo Cauzioni e disposizioni per l'acquisizione di affari nuovi.

Con la circ. n. 8 si richiama l'attenzione degli Agenti che operano nel Ramo Trasporti sulla compilazione delle distinte di notifica dei rischi assunti.

ORGANIZZAZIONE

Il Comm. Erminio ZUCCONI, ex Agente Generale dell'I.N.A. ed attualmente Agente Generale della « Fiumeter » in Verona, ha rassegnato con

- 2°) riso, anche per la particolarità del prodotto nella fissazione delle date di rilevazione e funzionalità delle preventive (Ing. Pietro Moro - Ispettore principale)
- 3°) rapporti di collaborazione, tra Capi circoscrizione, dei Periti tra di essi, con gli assicurati e con l'Organizzazione agenziale (Ing. Francesco Pareschi)
- 4°) il tabacco, con particolare riguardo ai rapporti tra coltivatori concessionari e l'Amministrazione del Monopolio nei riflessi assicurativi e accorgimenti nella stima dei danni (Geom. Carlo E. Neri)
- 5°) l'uva, con particolare riferimento all'aggiornamento delle condizioni di assicurazione (Ing. Francesco De Martino)
- 6°) il frumento, con particolare riguardo ai danni per malattie erroneamente attribuiti a percossa della grandine (Prof. Francesco Serra)
- 7°) il pomodoro, anche con riferimento a quello di esportazione (Geom. Marino Merlini)
- 8°) sopralluoghi degli Ispettori del Corpo tecnico del Concordato e

la data del 15 marzo le proprie dimissioni dalla titolarità della detta Agenzia Generale.

In sua sostituzione è stato nominato l'ex sovrintendente l'Agenzia Generale I.N.A. di Arezzo, Sig. Albano INGRAMI.

L'Amministrazione ha inviato una lettera di ringraziamento al Comm. Zucconi per l'attività svolta ed ha formulato al Sig. Ingrami l'augurio più vivo per il raggiungimento di mete elevate.

L'Agente Generale di Novara, Sig. Walter PASQUINO, lascia la titolarità dell'Agenzia da lui tenuta per sette anni e mezzo, per assumere altro incarico nell'ambito dell'organizzazione della Società.

A sostituirlo è stato chiamato il Sig. Afro AMBANELLI.

Al Sig. Pasquino per la sua nuova attività ed al nuovo Titolare dell'Agenzia Generale di Novara facciamo i migliori auguri di buon lavoro.

L'Agenzia Generale di Agrigento è stata riorganizzata con il Rag. Giovanni CAMPANILE, già collaboratore dell'Agenzia di Trapani.

Anche a lui rivolgiamo voti augurali per lo svolgimento del lavoro.

migliore organizzazione delle perizie contemporanee di più Compagnie (Geom. Gaetano Bianchi)

9°) la frutta, con particolare riferimento alla stima dei danni per perdita di qualità (Prof. Ireneo Piccioni).

Dopo la lettura delle suddette relazioni il Consulente tecnico, Ing. Sarti, ha brevemente commentato gli argomenti trattati dai relatori, dando luogo ad una efficace e proficua discussione che è servita a chiarire alcuni punti controversi.

Ha concluso la discussione il Vice Direttore Puglisi il quale ha riassunto gli argomenti trattati, svolgendoli anche dal lato strettamente assicurativo e dei riflessi sulle esigenze amministrative e direzionali; ha informato, indi, i partecipanti dei risultati conseguiti nello scorso anno, fornendo dettagliati elementi statistici e comunicando le modifiche apportate dal Concordato per le assunzioni nella prossima campagna.

I lavori del convegno hanno dato modo ai tecnici di approfondire efficacemente gli argomenti in esame e porre le premesse per ulteriori studi e ricerche.

GLI AGENTI GENERALI DELL'I.N.A.

riuniti a Roma per l'assemblea annuale

Nei locali della Biblioteca della Direzione Generale l'Associazione Nazionale Agenti Generali I.N.A. e Società Collegate ha tenuto, nei giorni 3, 4 e 5 marzo 1955, la sua XI Assemblea Generale Ordinaria.

Gli argomenti posti all'ordine del giorno erano numerosi ed interessanti per cui si è avuta una vasta discussione specie per le questioni, attuali e più importanti, riguardanti l'attività assicurativa nei rami vita ed elementari, nonché i compiti e le funzioni degli Agenti Generali, uniti nella loro Associazione.

Il Consiglio di Presidenza dell'Assemblea, eletto nella seduta di apertura avvenuta il giorno 3, è risultato composto dai Sigg. Riccardo Renzi di Genova: Presidente; Fornaciari Mario di Perugia: Vice Presidente; Renzo Pessato di Catania: Segretario.

Hanno avuto, quindi, inizio i lavori con la relazione del Presidente uscente, Dr. Fantoni, il quale ha compiuto una completa disamina della situazione della categoria, delle difficoltà di lavoro e delle previsioni auspicabili in rapporto alle finalità cui si può e si deve tendere.

Il Dr. Fantoni ha porto, innanzi tutto, il saluto ai Colleghi Azzali, Suppini, Lauria, Marini, Orlandi e Fedi che hanno cessato il loro mandato agenziale per raggiunti limiti di età ed ha dato il benvenuto ai nuovi Agenti Generali Pozzan e Lucarelli. Quindi il Dr. Fantoni, dopo aver passato in rassegna i vari problemi sui rapporti con l'I.N.A. e l'Assitalia, rifacendo un po' la storia degli ultimi anni e mettendo in risalto i risultati raggiunti mercé la comprensione e lo spirito di collaborazione di ambedue le parti, ha esaminato varie questioni fra cui i rapporti di lavoro, i problemi organizzativi, le questioni fiscali mettendo in particolare rilievo gli sforzi compiuti dall'Associazione per ottenere un'equa determinazione degli imponibili, aderente alla realtà ed alla situazione delle Agenzie Generali.

Il Dr. Fantoni ha concluso la sua relazione facendo appello all'unità degli Agenti nella loro Associazione la quale ha validamente affermato il suo prestigio sul piano nazionale ed internazionale in quanto l'Associazione medesima è oggi presente, desiderata e ben accolta nell'organizzazione del B.I.P.A.R., con sede a Parigi, che accoglie quasi tutte le Nazioni Europee e molte extra europee.

Subito dopo ha rivolto un breve discorso agli Agenti Generali l'Avv. Corrado Bertagnollio, Segretario Generale della Confederazione Generale Italiana del Commercio, cui aderisce l'A.N.A., facendo rilevare come le caratteristiche di lavoro degli Agenti Generali, pur nella difformità e complessità del mandato agenziale, presentano notevoli analogie con il settore del commercio e pertanto giustificano l'utilità di un affiancamento nella trattazione e risoluzione dei problemi della categoria.

Sono quindi intervenuti nella riunione il Presidente dell'I.N.A. Prof. Roberto Bracco, il Direttore Generale dell'I.N.A., Dr. Marino Marinelli, il Capo del Servizio Organizzazione dell'I.N.A., Dr. Vittorio Orlandi, il Direttore Generale dell'Assitalia, Dr. Cosimo Arcidiacono e il Vice Direttore Generale dell'Assitalia, Dr. Giorgio Bracco.

Il Direttore Generale dell'I.N.A., dopo aver rinnovato il saluto della Direzione Generale e dopo aver ringraziato gli Agenti Generali per i brillanti risultati ottenuti nell'esercizio in corso, ha avuto parole di incitamento per un lavoro sempre più proficuo, e si è dichiarato lieto di aver potuto constatare che l'esortazione da lui fatta in occasione dell'assemblea dello scorso anno non è caduta nel vuoto e che molte Agenzie Generali hanno compiuto dei passi veramente apprezzabili sulla via di quel rafforzamento organizzativo onde corrispondere alle legittime aspettative della Direzione Generale. Ciò, ha proseguito il Dr. Marinelli, è tanto più degno di rilievo in quanto le difficoltà di lavoro sono note, anzi si può affermare che l'assicurazione vita detiene il primato fra le professioni difficili e costituisce questo un titolo di merito ed una legittima ragione di orgoglio per chi la esercita tanto degnamente come gli Agenti Generali dell'I.N.A.

Dopo aver accennato alla necessità di una sistematica organizzazione e ad una razionalità dell'organizzazione medesima, il Dr. Marinelli ha concluso, applaudito da tutti i presenti, che i compiti istituzionali del grande Ente potranno essere raggiunti solo se tutti tenderanno in egual misura la loro volontà per superare i risultati raggiunti, da considerarsi come punto di partenza di maggiori responsabilità e di ulteriori progressi. Ha pregato, inoltre, gli Agenti Generali di rendersi interpreti presso i loro collaboratori del suo saluto e di dire loro che il programma di oggi come di domani è di portare sempre più in alto il nome e le tradizioni dell'I.N.A.

Quindi ha parlato brevemente il Dr. Arcidiacono il quale ha tenuto a confermare la sua fiducia, basata sull'esperienza, sul lavoro degli Agenti Generali che rende certo un sempre più florido avvenire per le Assitalia nella solidarietà del Gruppo I.N.A.

Fra la particolare attenzione di tutti ha preso quindi la parola il Presidente dell'I.N.A. Il Prof. Bracco ha esordito portando il suo saluto all'Assemblea e, dichiarandosi particolarmente lieto e grato della collaborazione data dagli Agenti in momenti molto delicati della vita dell'Azienda, si è detto orgoglioso dei buoni risultati conseguiti. Ha passato, quindi, in una rapida rassegna quelli che sono i problemi della periferia dando atto che nel lavoro dell'organizzazione produttiva nel 1954 si è molto camminato. L'elemento umano, ha proseguito il Presidente, è la base di questo lavoro, e perciò occorrono elementi giovani, da formarsi o da perfezionare, ci vogliono energie fresche le quali, affiancate dall'esperienza e dalla saggezza dei più anziani, formino quei ricalzi tanto necessari per un settore difficile e ostico come quello dell'assicurazione sulla vita. La Direzione Generale è pronta a venire in aiuto e a mettere a disposizione i mezzi necessari per una sempre più profonda penetrazione, in ogni settore, della coscienza assicurativa e a tal fine ha accennato al poderoso programma di pubblicità e propaganda impostato per il corrente esercizio. Ha soggiunto di conoscere le difficoltà del mercato e perciò ha apprezzato ed apprezza

gli sforzi della periferia cui l'Amministrazione si sente in dovere di essere vicina.

E' assolutamente necessario, ha ribadito il Prof. Bracco, che si faccia di più al Centro e alla Periferia e specialmente all'interno delle categorie professionali che costituiscono le rotte di lavoro delle Agenzie Generali. E' indispensabile che opuscoli, pubblicazioni, manifestazioni raggiungano gli increduli, gli ignari, gli scettici perchè possano essere gli assicurati di domani.

In questo senso Egli ha espresso il Suo vivo compiacimento alle Agenzie Generali della Lombardia per l'iniziativa dell'I.N.A.-SPORT e per le manifestazioni sportive di cui le Agenzie si sono rese promotrici. Ha esteso il Suo compiacimento anche a quelle Agenzie Generali che isolatamente hanno saputo inserirsi in importanti manifestazioni sportive e culturali facendo così risaltare e ricordare il nome dell'I.N.A. Egli ha assicurato che l'Amministrazione non mancherà di dare il proprio appoggio agli emulatori ed ha incoraggiato coloro che si sono messi all'opera per emulare e superare le Agenzie lombarde.

Per quanto concerne più immediatamente la produzione, Egli si è dichiarato soddisfatto di ciò che moltissime Agenzie Generali hanno saputo fare per dare vita e contenuto ai Comitati INA-SCUOLA, settore questo particolarmente delicato e che merita la maggiore attenzione e le più assidue cure per formare nei piccoli di oggi una coscienza assicurativa che potrà dare ottimi frutti immediatamente e vieppiù nel futuro.

Il Prof. Bracco ha terminato facendo appello perchè venga mantenuta ed anzi rafforzata la volontà di reciproca, incondizionata collaborazione fra Centro e Periferia, che ha permesso di raggiungere le mete, che oggi l'I.N.A. è pronto a superare.

La fine del discorso è stata salutata dai presenti con una calorosa manifestazione all'indirizzo del Presidente e del Direttore Generale e di tutti i rappresentanti del Gruppo I.N.A.

La riunione inaugurale si è conclusa con un rinfresco simpaticamente offerto dalla Direzione Generale nella sala del Consiglio, dove tutti gli Agenti Generali si sono riuniti intorno ai loro Dirigenti ed Amministratori in una atmosfera di calda cordialità, priva di ogni formalismo.

I lavori sono proseguiti nel pomeriggio del giorno 3 e nei giorni successivi, con la discussione della rela-

zione Fantoni che ha dato l'avvio a dibattiti quanto mai interessanti, perchè hanno permesso a molti Agenti Generali di portare il tono dei lavori dell'assemblea ad un livello oltre che sindacale anche di studio e di impostazione generale.

L'Assemblea ha terminato i lavori nel pomeriggio del 5 marzo, dopo l'approvazione dei bilanci consuntivo e preventivo e con la proclamazione dei risultati delle elezioni alle cariche sociali.

Presidente dell'Associazione, con una maggioranza pari alla quasi unanimità, è stato confermato il Dr. Fantoni, mentre le altre cariche risultano assegnate come segue:

Comitato esecutivo: Cesare Bosso, Enrico Del Sasso, Mino Donati, Mario Fornaciari, G. Vittorio Merendi, Riccardo Renzi, Manlio Sichemberger, Arturo Suppini.

Revisori: Membri effettivi: Alfredo Porciani, Salvatore Sanfilippo; Membri supplenti: Urbano Leardini, Giovanni Serafini.

Collegio Proviviri: Presidente: Camillo Zanotti; Membri effettivi: Costante Pessato, Fabio Sperati.

Membri supplenti: Mario Bencivenga, Ugo Capizzi.

Nella sua prima riunione tenutasi il 6 marzo, il nuovo Comitato esecutivo, in osservanza all'orientamento espresso dall'Assemblea Generale, ha proceduto alla nomina di due sole Commissioni a carattere permanente, anzichè di quattro, ed ha dato maggiore facoltà al Presidente di chiamare volta per volta Colleghi competenti per l'esame di particolari problemi (Cassa di Previdenza, Rami elementari, etc.).

Le nomine deliberate dal Comitato sono le seguenti:

Vice Presidenti: Mino Donati, Manlio Sichemberger

Commissione Legale Sindacale: Riccardo Renzi, Manlio Sichemberger, Dante Chiarini, Francesco Monti, Mario Pozzi, Antonio Rolando, Filippo Siebanec.

Commissione per i problemi Tecnici, Organizzativi, Amministrativi e della Propaganda: Cesare Bosso, G. Vittorio Merendi, Riccardo Renzi, Arrigo Bendi, Domenico Carella, Costante Pessato.

Commissione Rapporti A.N.A.: Giuseppe Fantoni, Mino Donati, Manlio Sichemberger, Mario Pozzi, Filippo Siebanec, Camillo Zanotti.

Comitato Amministratore Cassa Previdenza Agenti e Cassa Previdenza Produttori: Mino Donati, G. Vittorio Merendi, Riccardo Renzi.



La «State Farm Mutual Automobile Insurance Company» di Bloomington (Illinois) consegna ai propri assicurati un distintivo per viaggi senza sinistri da fissare sul paraurti. Il distintivo contribuisce ad aumentare la sicurezza del traffico durante la notte, poichè esso riflette i raggi luminosi 175 volte di più che il colore bianco. Non appena il faro di un veicolo che procede in senso inverso colpisce il distintivo, questi risplende fortemente. La compagnia fa distribuire i distintivi dai propri rappresentanti locali. La loro fabbricazione è affidata alla «Meyercord Company» di Chicago, e questa ha dichiarato che essa costituisce la più forte ordinazione che abbia mai ricevuto.



Secondo una statistica americana, stare fra le proprie pareti domestiche è 166 volte più pericoloso che viaggiare in aereo. Nel corso di un anno oltre cinque milioni di americani hanno avuto un infortunio nella propria abitazione, mentre nello stesso periodo di tempo soltanto 157 passeggeri di linee aeree hanno subito infortuni.



AGENZIE GENERALI I.N.A. E ASSITALIA

MOVIMENTI NOMINE DELEGHE

AGENZIA SPECIALE PER I CORPI MILITARI E CIVILI DI POLIZIA.

Il Sig. Giovanni SPIRITO, Titolare dell'Agazia, ha rassegnato le proprie dimissioni.

Con effetto 24 marzo c. a. la provvisoria Reggenza dell'Agazia è stata affidata al Rag. Aldo Filippetti.

BRESCIA

L'indirizzo dell'Agazia è il seguente: Piazza della Vittoria, 11 - Pal. propr. I.N.A. - tel. n. 29.39 - n. 71.09.

CATANZARO

Titolare dell'Agazia, con effetto 20 novembre 1954, è stato nominato il Sig. Nicola LOSTUMBO.

L'AQUILA

Titolare dell'Agazia, con effetto 1° aprile 1955, è stato nominato il Sig. Enrico MARSETTI.

LECCE

Titolare dell'Agazia, con effetto 16 dicembre 1954, è stato nominato il Dott. Raffaele ORLANDI.

PREVIDENZA DEL LAVORO S.A. CONTROLLATA DALL'I.N.A. GESTIONE MUTUA PREVIDENZA.

Gli Uffici della Società si sono trasferiti da Via Torino n. 117 in Piazza Mignanelli, 3 - tel. 64.198 - 670.943.

Insediamiento del nuovo Agente di Ferrara

Nei locali dell'Agazia Generale di Ferrara ha avuto luogo l'insediamento del nuovo Agente Generale Prof. Giuseppe FANTONI, nominato il 1° marzo.

Alla cerimonia erano presenti: il Titolare dell'Ispettorato Regionale dell'Emilia Gr. Uff. Rag. Eduardo Petruolo, l'Ispettore Aggiunto Rag. Patriarca, il Rag. Perrone della Direzione Generale e tutto il personale produttivo e amministrativo dell'Agazia Generale.

Il Gr. Uff. Petruolo, nel presentare a tutta l'organizzazione agenziale il Prof. Fantoni — che lascia la Sede di Cagliari per assumere quella di Ferrara — ha sottolineato le sue doti di capacità professionale, di profonda conoscenza di tutti i problemi della tecnica assicurativa e si è detto certo che, sotto la sua guida, l'Agazia Generale di Ferrara raggiungerà sempre maggiori successi.

Il Prof. Fantoni, dopo aver inviato un pensiero al suo predecessore — che ha lasciato la titolarità dell'Agazia per raggiunti limiti di età — ed aver ringraziato

l'Ispettore Petruolo per le espressioni rivoltegli, ha assicurato che porrà ogni impegno per corrispondere alle aspettative della Direzione Generale ed ha invitato tutti i collaboratori ad operare in piena fiducia ed armonia.

Il 30 aprile è vicino! Affrettatevi ad inviare la vostra adesione ai concorsi e gare 1955.

Inaugurazione dell'Agazia locale di Cento

Il 25 marzo c. a. l'Ispettore Superiore - Titolare del Compartimento per l'Emilia - Gr. Uff. Eduardo Petruolo e l'Agente Generale di Ferrara Prof. Giuseppe Fantoni hanno presieduto all'inaugurazione della nuova sede dell'Agazia Locale di Cento.

Alla cerimonia, svoltasi nel nuovo ufficio, hanno partecipato le Autorità della Provincia e del Comune, il Comm. Giulio Marini, personalità del luogo nonché un folto gruppo di produttori, agenti locali ed impiegati dell'Agazia Generale; sono intervenuti anche i funzionari degli Ispettorati I.N.A. ed ASSITALIA di Bologna e gli Ispettori della Direzione I.N.A. Rag. Lattanzi e Sig. Perroni.



L'ingresso della nuova Agazia di Cento.

Monsignor Bianchi, dopo la benedizione del locale, ha pronunciato parole di augurio; l'Ispettore Petruolo e l'Agente Generale Fantoni hanno ringraziato ed hanno intrattenuto cordialmente i presenti.

Il Presidente della Deputazione Provinciale di Ferrara, il Sindaco ed i Consiglieri di Cento, il Direttore Didattico e gli altri intervenuti si sono complimentati con il Dott. Fantoni per l'iniziativa dell'I.N.A., mostrando così di avere apprezzato il nuovo moderno Ufficio che spicca per luminosità di insegna, per addebbio di vetrina, per gusto di arredamento nella centralissima Via del Guercino.

L'attenzione della popolazione oltre che dalla inaugurazione era stata sollecitata da un autopulmann, addebbio con festoni dell'I.N.A. e ASSITALIA, che aveva percorso le vie di Cento dopo aver fatto un altro giro propagandistico in Ferrara e Bondeno.



Il Prof. Fantoni, fra l'Ispettore Superiore Gr. Uff. Petruolo e il Rag. Patriarca, festeggia la sua nomina.



Gli uffici della nuova Agazia.



I partecipanti al convegno di Malcesine.

Le medaglie d'oro a tre collaboratori dell'Agenzia Generale di Verona

Il 19 marzo, nel salone dell'Albergo Italia a Malcesine, si è riunito il personale d'amministrazione ed il corpo produttivo dell'Agenzia Generale di Verona, per il conferimento della medaglia d'oro a tre collaboratori dell'I.N.A.

L'aureo segno di riconoscimento è stato conferito, in premio della loro fedeltà, ai Sigg. Fiorato Emilio — in servizio presso l'Agenzia Generale di Verona sin dal 1912 — Valentino Giuseppe — Agente Locale di Malcesine dal 1919 — e Bondiani Giovanni, che dal 1930 si dedica alla produzione.

Alla simpatica manifestazione sono intervenuti anche i Titolari delle Agenzie Ge-

nerali di Trento e di Bolzano, Sigg. Doff-Sotta Rag. Cesare e Rella Comm. Aldo.

L'Ispezzore Compartimentale Dott. Enrico Sabattini, nel consegnare le medaglie d'oro, ha rivolto ai tre premiati parole di vivo elogio e di sentito compiacimento per la lunga e proficua attività, sempre tesa a contribuire, giorno per giorno, alle crescenti affermazioni dell'Istituto ed ha concluso formulando voti perchè l'esperienza acquisita in lunghi anni e la volontà di sempre meglio operare costituiscano ancora per molto tempo una certezza sulla quale contare.

Il Dott. Fabio Sperati — Agente Generale di Verona — ha avuto per i premiati parole di encomio e di viva simpatia.

I festeggiati hanno risposto con commosse parole di ringraziamento per l'ambito premio che li incita a perseverare nei compiti loro assegnati.

Gli intervenuti hanno poi compiuto il giro del Benaco ed hanno effettuato, in motoscifo, il periplo dell'Isola Borghese.



IL CONVEGNO DI MALCESINE - Il Sig. G. Valentino il Sig. Bondiani, e il Sig. E. Fiorati premiati con medaglia d'oro.

Hai inviato la tua adesione ai concorsi e gare 1955?

CORSI DI ADDESTRAMENTO E PERFEZIONAMENTO PRODUTTORI A POZZUOLI

Il 26 marzo, nei locali dell'Agenzia Generale di Pozzuoli, ha avuto inizio un corso di addestramento professionale per una più razionale produzione nei vari rami assicurativi. Insieme ai produttori più anziani, partecipano al corso produttori di nuovo reclutamento, che si apprestano a trarre profitto dagli insegnamenti che verranno impartiti.

La cerimonia di apertura del corso ha avuto un carattere familiare e vi hanno

presenziato il 1° Ispezzore di Zona Rag. Ottorino Boccardelli, in rappresentanza del Titolare dell'Ispezzorato Comm. Armando Desideri Gaveglio, l'Agente Generale Rag. Giuseppe Monti e il Sostituto Procuratore delle « Assicurazioni d'Italia » Dott. Dionisio Matera.

L'Agente Generale ha parlato per primo, illustrando le finalità del corso.

Ha preso, quindi, la parola il Rag. Boccardelli per porgere il saluto della Direzione Generale e dell'Ispezzorato Regionale, sottolineando come l'affinamento e l'irrobustimento dell'organizzazione produttiva siano in armonia alle direttive dell'Amministrazione, meritando, pertanto, il pieno appoggio degli Organi preposti all'attività organizzativa.

Il Dott. Matera ha successivamente svolto la prima lezione del corso, che è riuscita di vivo interesse per tutti i presenti.

AL ROTARY CLUB DI CASTELLAMMARE-SORRENTO

Il 3 corrente il Rotary Club di Castellammare-Sorrento ha avuto una riunione in occasione della quale l'Ispezzore Superiore dell'I.N.A., Comm. Rag. Desideri Gaveglio, ha svolto una relazione sul tema « L'assicurazione vita in Italia ».

L'oratore ha preso in esame la vita economica ed assicurativa in Italia negli anni intorno al 1912 per chiarire le ragioni che consigliarono la creazione dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, come delicato strumento della Nazione chiamato ad assolvere compiti di vigilanza e di propulsione nell'ambito di un settore assicurativo di rilevante importanza economica e sociale.

Le successive fasi e gli ulteriori sviluppi di tale settore nella vita economica italiana sono stati quindi illustrati dal relatore, che alla fine della riunione ha dato esauriente risposta ai quesiti sollevati nel corso dello animato dibattito, seguito alla relazione.

L'esposizione e le repliche fornite dal Comm. Desideri Gaveglio sulle caratteristiche dell'assicurazione vita ed in merito alla importante funzione in ordine ad essa assolta dall'I.N.A. hanno destato il più vivo interesse dei presenti.

ALDO SILVESTRI

Il 21 gennaio è deceduto a soli 52 anni il Cav. Aldo Silvestri, Agente di città dell'Agenzia Generale di Milano dell'I.N.A. e « Assitalia ». Era largamente conosciuto e stimato nell'ambiente assicurativo che ha rimpianto vivamente la sua immatura scomparsa.

L'associazione sub-agenti ha profondamente partecipato al dolore della famiglia e si è assunta a sue spese le esequie, desiderando in tal modo manifestare il profondo affetto e la stima che aveva per l'Estimio.

Alla cerimonia funebre hanno partecipato l'Ispezzore Regionale della Lombardia Ing. Clemente, il Dr. Cavajoni, Capo della Delegazione di Milano delle Assicurazioni d'Italia, gli Agenti Generali dell'I.N.A. di Milano, tutti gli Agenti di città con il loro presidente Comm. Guido Mastandrea e una numerosa rappresentanza del personale produttivo e amministrativo dell'I.N.A. e « Assitalia » di Milano.

Al dolore dei familiari e di tutti coloro che lo conobbero si associano « Cronache dell'I.N.A. ».



RIUNIONI REGIONALI

Visite all'Organizzazione periferica del Capo dell'Organizzazione

Proseguendo nelle sue visite alle Agenzie Generali per la formulazione delle condizioni di lavoro per l'anno in corso, l'ing. Franco Tommaselli ha visitato nel mese di febbraio le Agenzie Generali di Torino, Alessandria, Genova, Bologna e Firenze, riunendo in dette città gli Agenti Generali del Piemonte, Liguria, Emilia e Toscana.

Le visite fatte sono servite al Capo dell'Organizzazione per prendere contatto con la periferia, per esaminare le esigenze organizzative delle varie rappresentanze e per impartire direttive di lavoro e potenziamento per il 1955.



Cav. Uff. Luigi Amorosi

L'organizzazione produttiva della « Fiumeter » ha dovuto registrare la perdita del proprio Agente Speciale per i rami gramine e trasporti, Cav. Uff. Ludovico AMOROSI, il quale è improvvisamente deceduto poco dopo l'assunzione dell'incarico. Questa era l'ultima fatica professionale a cui la laboriosa vita di lui si era sottoposta, essendo da lunghi anni al lavoro nel campo assicurativo e sempre nella famiglia dello I.N.A.

Dell'Istituto era stato infatti, apprezzato Agente Generale per lungo tempo, fino a quando i raggiunti limiti di età gli aveva-

no fatto lasciare il mandato, delle cui benemeritenze aveva potuto conservare un onorevole attestato, attraverso la qualifica di « Agente Onorario ».

Recentemente egli si era posto all'opera per la produzione e l'incremento dei due impegnativi rami, di cui aveva assunto il mandato nell'Organizzazione della Fiumeter,

ma la morte è venuta ad interrompere le sue nuove incombenze e le promesse che da esse poteva attendersi la Società. Questa, nel continuare fiduciosamente il cammino del buon lavoro, al quale era chiamato lo estinto, ne conserverà il ricordo attraverso le tappe del suo sviluppo, in cui hanno parte i collaboratori di ieri e di oggi.

Inutile insistere, lui la vedeva a modo suo!...

Talvolta ci succede di constatare che insistere su certi nostri punti di vista, sarebbe un grave errore psicologico: il caso che stiamo per narrarvi ce ne fornisce una conferma molto convincente.

Da tempo noi insistevamo con un certo signore di mezza età perchè, nell'interesse di sua moglie e dei suoi figli, stipulasse una polizza-vita.

E' interessante ora sentire da lui stesso le ragioni per cui egli non ritenne di accogliere la nostra proposta.

— Vede, ci disse, Lei insiste perchè io stipuli una Polizza-Vita ed io non sono affatto persuaso che essa faccia al caso mio.

— Perchè?

— Perchè io lavoro e guadagno sufficientemente; la mia famiglia ed io, col frutto del mio lavoro, conduciamo una vita tranquilla, dignitosamente agiata, senza mai sognare, ben inteso, di avere quello che non possiamo avere.

— Bravo! Complimenti!

— Se io stipulo con Lei una Polizza Vita, non posso farla per 2-3 milioni: bisogna che preveda un capitale di 15 milioni, ossia una somma che, all'incirca, garantisca eventualmente alla mia famiglia un reddito pari a quello che io ricavo con la mia attività personale.

— Ha ragione!...

— Ma se, io stipulo con Lei una Polizza-Vita di 15 milioni, dovrei versare ogni mese una cifra considerevole: siccome, scusi la franchezza, ciò mi disturberebbe parecchio, è un'ipotesi che io devo scartare senz'altro.

— Ed allora?

— Allora sa che cosa ho pensato che meglio si addice al caso mio?

— Dica, dica...

— Di preferire la seconda proposta che Lei mi ha presentato, ossia quella che mi assicura contro la morte, come contro l'incendio.

— Anche questa è una forma di assicurazione molto diffusa, starei per dire, di moda: ha però l'inconveniente che i premi che Lei paga ogni anno, non le vengono più rimborsati!...

— Lo so, ma vede, io non voglio fare del risparmio e neppure desidero che mi si restituiscano i premi: a parte il fatto che un'assicurazione del genere costi molto meno di quella che mi propone lei, io desidero solo una cosa: non lasciare la mia famiglia in disagiate condizioni per il caso in cui, disgraziatamente, venissi a mancare entro i prossimi 15 anni.

— Per carità!... sia ottimista!...

— Ottimista voglio esserlo, Lei sa però che con la morte non si scherza!... io, stipulando la polizza così detta « temporanea » non corro più il rischio della svalutazione che ha corso mio padre e se venissi a mancare prima del tempo, provvederete voi assicuratori all'avvenire della mia famiglia.

— Senz'altro!...

— Io considero l'assicurazione come un alter ego mio; alla mia famiglia, come Le ho già detto, penso di provvedere io. Voglio solo evitare che non potendo provvedere io, non provveda nessuno: ecco il punto che mi sta, a cuore.

— Io avrei preferito che Lei scegliesse la Polizza-Vita classica, ma poichè Ella ritiene che la « temporanea » faccia più al caso suo fa benissimo a preferirla.

— Ormai sono deciso: Le ripeto o provvederete voi o provvederò io: con questa soluzione la mia coscienza di buon padre di famiglia è assolta da ogni scrupolo!...

— Giusto, provvederà Lei o provvederemo noi: l'essenziale è di evitare, come ha detto Lei, « che non provveda nessuno ».

— Sotto il suo punto di vista aveva ragione anche lui. In realtà sono pochi quelli che ancora oggi dicono « morto io, s'arrangino »: chi provvede in un modo, chi provvede in un altro ma tutti coloro che hanno un certo attaccamento alla famiglia, fanno qualche cosa per assicurarle quel minimo di tranquillità finanziaria cui aspirano tutte le mogli e tutti i figli che hanno la fortuna di possedere un marito ed un papalino buono e previdente!

La Propaganda delle Agenzie Generali

I.N.A. SCUOLA

I COMITATI INA-SCUOLA NEL PIEMONTE

Abbiamo dato notizia nel precedente fascicolo della costituzione di alcuni Comitati INA-SCUOLA che d'accordo con le Agenzie Generali hanno lo scopo di attuare un vasto piano di lavoro per la propaganda assicurativa nelle scuole. Dopo Genova, Caserta, Ancona, ricordiamo qui i Comitati costituiti nel Piemonte, che ora sono al lavoro per la realizzazione del programma di propaganda assicurativa.

Per Torino e Moncalieri è stato costituito il Comitato INA-SCUOLA e il Prof. Luigi Pescetti, Provveditore agli Studi di Torino, ha curato la diffusione di una circolare che, tra l'altro, invita gli insegnanti di lettere e quelli delle elementari a svolgere, senza intralciare il regolare andamento della scuola, una apposita lezione di propaganda per illustrare agli alunni i principi della previdenza e del risparmio assicurativo.

In data 10 dicembre s.a. con la presidenza del Prof. Colonna Toselli, Provveditore agli Studi, è stato costituito per la Provincia di Biella il Comitato INA-SCUOLA che sta alacremente lavorando per l'attuazione del programma di propaganda prefissosi. Fanno parte del Comitato: il Rag. Arturo Masoni, Segretario al Provveditorato agli Studi, il Prof. Giovanni Bragatto, Direttore Didattico di Biella, la Dott.ssa Marianna Bottino, Direttrice Didattica di Andorno, il Dr. Giuseppe Tibaldi, Direttore Didattico di Candelo, il Dr. Giulio Salvata, Direttore Didattico di Cossato, la Dr.ssa G. Druetto Galuzzo, Direttrice Didattica di Gattinara, il Dr. Flavio Rossi, Direttore Didattico di Borgosesia, la Dr.ssa L. Bertoglio Cris, Direttrice Didattica di Varallo, il Prof. Alberto Gardiano, Direttore Didattico di Trivero, Dr. Francesco Del Mastro, Direttore Didattico di Mongrando, Dr. Mario Adrian, Direttore Didattico di Vallemosso e l'Agente Generale di Biella Sig. Biancoli.

Anche per la Provincia di Cuneo è stato insediato il Comitato INA-SCUOLA ed in tale occasione è stata diramata una circolare del Provveditore agli Studi, Dr. Mario Loso, Presidente del Comitato stesso, nella quale è stato particolarmente illustrato il programma di lavoro e il piano di propaganda che, in base ai criteri stabiliti dal Ministero della Pubblica Istruzione, è stato predisposto per la realizzazione della propaganda assicurativa nelle scuole.



La cerimonia della premiazione degli alunni delle scuole elementari di Udine.

Il Provveditore agli Studi di Asti, Dr. Carlo Bologna, ha rivolto a tutti i Presidi delle Scuole, agli Ispettori Scolastici ed ai Direttori Didattici una circolare per comunicare loro la costituzione del Comitato INA-SCUOLA per la Provincia di Asti, del quale fa parte anche il Dr. Michele Belloni, Capo della Segreteria delle Scuole Medie ed Elementari. Il Dr. Belloni ha predisposto, in unione con l'Ispettore di produzione dell'Agenzia di Asti Sig. G. Mag-

giani, il programma per propagandare la previdenza ed il risparmio assicurativo nell'ambiente scolastico. Il Dr. Maggiani è stato incaricato anche di predisporre la propaganda scolastica nella provincia di Alessandria, dove pure è stato costituito il Comitato INA-SCUOLA.

Anche la Regione Autonoma della Valle d'Aosta ha il suo comitato INA-SCUOLA, presieduto dal Sovrintendente agli Studi, Augusto Thiébat.

Manifestazione di propaganda scolastica ad Udine

Nei locali della scuola Dante Alighieri ha avuto luogo domenica 27 febbraio la premiazione di 55 alunni delle scuole elementari di Udine, distintisi nel miglior compito sul tema «Come puoi essere previdente», che il Comitato provinciale per la propaganda del risparmio assicurativo aveva in precedenza assegnato.

Alla cerimonia, avutasi al termine del primo periodo di lavoro assicurativo promosso dall'Agenzia Generale nell'ambiente scolastico, erano presenti il Provveditore agli Studi, l'Assessore all'istruzione pubblica in rappresentanza del Sindaco di Udine, il rappresentante di S. E. l'Arcivescovo, altre Autorità, oltre all'Ispettore Regionale

ed agli Agenti Generali dell'I.N.A.

L'importanza di illustrare per tempo agli alunni la virtù del risparmio ed i benefici della previdenza assicurativa è stato il tema del discorso pronunciato dal Provveditore agli Studi.

Subito dopo ha avuto luogo la premiazione, mediante la consegna della medaglia e del relativo diploma ai 55 vincitori del concorso per il miglior tema sulla previdenza.

La cerimonia, annunciata in precedenza per radio, è la premessa di tutto un programma divulgativo ed organizzativo che sarà svolto dalla Agenzia Generale negli altri centri della provincia.



L'Agente Generale Rag. Carnevali, l'Ispettore Audiffredi e il Dr. Tortorici, Provveditore agli Studi di Udine consegnano premi e diplomi agli alunni.



LE ILLUSTRAZIONI DEL CALENDARIO I.N.A. 1955 PER LA SPAGNA - I mulini della Mancha e la Costa Brava.

LETTERE DALLA SPAGNA

LA VISITA DELL'AMBASCIASTORE D'ITALIA ALL'AGENZIA GENERALE DI MADRID

Prima per via telegrafica e poi attraverso una lettera gli Organi dell'I.N.A. sono stati informati dallo Agente Generale per la Spagna, Comm. Vincenzo RIALDI, della visita effettuata il 25 marzo alla sede della nostra Agenzia Generale a Madrid da S. E. l'Ambasciatore d'Italia, Duca Giulio DEL BALZO, che era accompagnato dall'Addetto Commerciale Dr. CASAGRANDE e dal 1° Segretario di Ambasciata Dr. C. PASCQUINELLI.

Sul carattere della visita scrive il Comm. Rialdi: « S. E. Del Balzo che ha preso recentemente possesso del suo alto ufficio in Madrid, si interessa da vicino a tutte le iniziative italiane in questa Nazione, e fra i primissimi enti con i quali ha voluto prendere contatto ha incluso l'I.N.A. e le « Assicurazioni d'Italia », della cui attività egli aveva già una diretta conoscenza ».

Infatti, sin dal 1952 l'Ambasciatore aveva avuto modo di occuparsi dell'opera svolta dall'I.N.A. nel mercato assicurativo spagnolo, quando fu a capo della Missione italiana per gli Accordi economici con la Spagna.

Durante la visita « S. E. Del Balzo ebbe calde parole per la nostra azione, compiacendosi con i rappresentanti del nostro Comandante Turci, assente all'estero, con il delegato Sig. Folcini e con tutti coloro che qui agiscono in nome dei nostri Enti, estendendo il di lui pensiero anche al Signor Presidente dell'I.N.A., al quale volle rivolgere un saluto per cablogramma ».

Ed ecco il cablogramma che l'Ambasciatore d'Italia ha diretto al Presidente dell'I.N.A.: « Visitando sede Madrid dell'I.N.A. desidero esprimere la mia ammirazione per esemplare sua organizzazione et voti per

sempre più feconda attività cordialmente Guido Del Balzo ».

Alle espressioni di compiacimento e di augurio di S. E. Del Balzo il nostro Presidente si è premurato di rispondere con il telegramma seguente: « Sentitamente ringraziando - La sue cortesi espressioni prego Eccellenza vostra accogliere sensi grato animo et ossequi ».

CAROSSELLO SPAGNOLO... IN CAMPO ASSICURATIVO

Pubblichiamo volentieri questa lunga corrispondenza del Sig. Ludovico Folcini, Delegato della Direzione Generale I.N.A. e Assitalia per la Spagna, ringraziandolo per il vasto ed interessante panorama del mercato assicurativo spagnolo fornitoci.

Chi, proveniente da Roma, scende fresco e riposato dall'apparecchio che in meno di quattro ore l'ha portato nel cuore della Spagna - Madrid - non prova certo la immediata impressione di trovarsi in terra straniera tal'è l'analogia che riscontra tra il nuovo ambiente e quello poc'anzi lasciato.

Compiute le sbrigative formalità di frontiera - dogana e polizia - prenderete posto sul comodo autopulman che mette a vostra disposizione la Compagnia aerea e che si lancerà veloce su una magnifica autostrada al termine della quale, dopo aver attraversato un sobborgo, vi apparirà la snella ma pur imponente mole della Monumental Plaza de Toros da dove inizia la stupenda calle de Alcalá: Madrid vi si rivelerà quasi d'un tratto con le sue ampie « avenidas » brulicanti di automobili, con i suoi massicci palazzi dalle porte e cancellate di bronzo, con quell'immensa oasi di verde che è il Retiro.

Ma che delusione quando, al termine del non breve tragitto, affronterete il traffico cittadino! Inutilmente cercherete con lo sguardo qualche cosa che della Spagna ritenevate caratteristica: uomini come in Italia - senza « sombreros » - donne come in Italia - senza « mantillas » - forse vestiti con minor ricercatezza, indubbiamente meno affaccendati, ma niente proprio niente di diverso. Cioè sì, qualche cosa di nuovo noterete: campanelli, direi quasi campane, e fischietti che, operando in omaggio alle esi-

genze della viabilità, mettono a dura prova i nervi e i timpani del viandante; gente che cammina quasi alla deriva, spingendoti, urtandoti o chiudendoti il passo; e code interminabili alle fermate degli autobus, alle ricevitorie delle numerose lotterie, ai botteghini dei teatri, dei cinematografi, ovunque . . .

Se poi vi fermate un attimo in qualsiasi punto nevralgico del centro cittadino e volgete lo sguardo verso l'alto allora si che rileverete qualche cosa di sapore locale! Per ogni dove scorgete - più o meno voluminose, più o meno appariscenti - targhe ed insegne di Compagnie di assicurazioni; dal punto denominato « Red de S. Luis », sulla Gran Via, per esempio, il vostro sguardo abbraccerà: Assicurazioni Generali, Covadonga, Compagnia Hispano - Americana, Mutua Comercial e Industrial, La Urbana, La Urbana y el Sena, El Aguila y el Sol e altre, altre ancora per poi fissarvi su alcune lettere a noi care che spiccano in bianco su campo azzurro: I.N.A. - Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Le Assicurazioni d'Italia.

Non dubitate, altre cose vi sono di sapore veramente locale e sono le più belle: ma non ve le accenno prima di tutto perchè non è questa la sede più appropriata, poi perchè intanto non saprei descriverle ed infine perchè voglio mantenere accesa la vostra curiosità spingendovi e venire a vederle di persona.

E qui formulerei una proposta che è an-

che un vivo desiderio di noi sentinelle di un piccolo posto avanzato.

Il CRAL dell'I.N.A. è, da quanto mi consta, uno dei meglio organizzati, dei più dinamici, dei più generosi.

Che ne pensano i dirigenti del C.R.A.L. di un viaggio in Spagna? In autopolman, s'intende, per meglio godere la bellezza del paesaggio: Costa Azzurra, Costa Brava, Litorale del Levante, Andalusia, Madrid! Vacanze in Spagna, che gioia! Sembra quasi il titolo di una pellicola!

Coraggio, noi siamo qui per darvi tutta la nostra collaborazione!

Il mercato assicurativo spagnolo

Poichè, come abbiamo visto, l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni e le Assicurazioni d'Italia sono presenti in questo mercato, non sarà forse fuori luogo dare una scorsa al panorama assicurativo spagnolo.

Premetto che ai dati espressi in numeri, pur essendo attinti da fonte ufficiale, bisogna attribuire valore relativo in quanto, dovendo solo servire per un orientamento a grandi linee, si è ritenuto opportuno arrotondare le cifre.

Secondo indagini che risalgono al 1953, le Compagnie di assicurazioni operanti in Spagna raggiungevano allora la cospicua cifra di 465 (di cui 74 estere), nè credo che, attualmente, tale contingente abbia subito notevoli variazioni. Vero è che, in detta cifra, sono comprese le Mutue (178 fra grandi e piccole) nonché un numero considerevole di modeste compagnie che esercitano esclusivamente il ramo «malattie» e/o «decesso» (spese funerarie), ma appare pur sempre evidente la dispersione di energie e di mezzi che si verifica nel campo assicurativo spagnolo soprattutto se si tiene conto della potenzialità economica ed industriale di questo Paese, della sua vasta superficie e della sua ridotta popolazione: da qui la spietata concorrenza, l'aumento iperbolico dei costi, la flessione lenta ma pressurata dei risultati finanziari.

Pur tuttavia, malgrado le enormi difficoltà che presenta, il mercato assicurativo spagnolo continua ad essere uno dei migliori mercati e prova ne è che, in questi ultimi anni, si è avuta una vera invasione di *courtiers* i quali, nell'affannosa ricerca di affari da collocare e ricollocare in sede riassicurativa, hanno saputo svegliare degli appetiti che altrimenti sarebbero rimasti latenti o, quanto meno, avrebbero potuto rivelarsi dilazionati nel tempo: mi riferisco agli enormi aumenti di commissione e alla richiesta reciproca per cui, affari che in origine sono buoni finiscono per diventare - attraverso i vari aggravati di commissione, super-commissioni e *courtage* - solo discreti od addirittura di nessun interesse.

Fra le grandi compagnie (S. A.) spagnole e vi sono dei veri colossi - basterà citare *La Unión y El Fenix Español*, costituita nel 1864, a capo della quale troviamo uno dei maggiori esponenti del mercato assicurativo nazionale ed internazionale nella persona del suo Direttore Generale D. Luis Hermida Higuera; il *Banco Vitalicio de España*; il Gruppo *Equitativa F. R.*; la *Compañía Hispano-Americana de Seguros y Reaseguros*; *El Ocaso* ecc. ecc.

Fra le compagnie estere operanti in Spagna risalta il nucleo di quelle italiane, numericamente ridotto ma solido, quello francese che è il più numeroso, quello svizzero, l'inglese, il tedesco ecc. ecc.

Sviluppo dell'Industria assicurativa in Spagna

L'industria assicurativa spagnola ha conseguito in questo ultimo ventennio un notevole sviluppo talché il totale dei premi in-

cassati (assunzioni dirette) dai 325 milioni di Ptas. del 1932, è salito a oltre un miliardo nel 1942, raggiungendo e superando i tre miliardi nel 1952, e tutto lascia prevedere che il 1954 farà registrare un incasso di 4 miliardi.

Da notarsi che le compagnie estere stanno perdendo terreno, almeno in percentuale. essendo questa discesa di alcuni punti nel volgere di pochi anni: attualmente, le compagnie estere assorbono su per giù il 14% degli affari.

E' da rilevare inoltre che, tenendo conto della svalutazione monetaria, l'incremento raggiunto negli ultimi anni è più fittizio che reale; indubbiamente, anche il mercato assicurativo ha risentito della congiuntura economica.

Della congiuntura economica ne risentono anche i risultati tecnici e finanziari: il costo medio dei sinistri aumenta e l'incremento della massa premi non è sufficiente a coprire il crescente rovinoso delle spese generali.

Ma, ripeto, il mercato spagnolo è pur sempre un buon mercato e cercherò di dimostrarlo attraverso una breve rassegna ramo per ramo.

Il ramo vita

Questo ramo è, indubbiamente, quello che più di ogni altro ha sofferto e soffre le conseguenze dell'instabilità monetaria; il suo sviluppo, già compromesso e dalla tara dell'imposta di successione e da quella del basso livello di vita della massa - piccolo e medio ceto - ricevette un tremendo colpo nel 1948 con l'assorbimento, da parte dei «Montepios Laborales», delle disponibilità di risparmio degli elementi diretti di tutte le imprese, venendo così a mancare una delle più redditizie fonti del lavoro vita; lo slittamento della moneta ha dato il colpo di grazia e, dal 1949, il ramo è entrato in piena crisi registrando un forte aumento nei riscatti, nelle riduzioni e nello incasso premi.

Le conseguenze maggiori le risentono soprattutto le compagnie estere che, appunto nel ramo vita, accusano fin da allora una sensibile riduzione dell'incasso premi.

Un siffatto stato di cose non poteva lasciare indifferenti le Autorità competenti e gli Organi direttivi delle Imprese private.

La prima iniziativa è partita appunto dalle Imprese private, buona parte delle quali, costituite in consorzio, hanno dato origine al pool «Agrupacion Capitales Adicionales Eventuales». E' stata così lanciata una nuova forma di copertura accessoria denominata «Premio per sorte» appoggiata soprattutto sulla passione del popolo spagnolo per qualsiasi genere di lotteria: mediante il modesto soprapremio del 3% sul capitale, l'assicurato partecipa ad estrazioni con la possibilità di riscuotere, in ogni sorteggio, uno, due o tre premi per un valore pari, ciascun premio, ad un quarto del capitale assicurato. Sembra che l'iniziativa incontri il favore del pubblico, ma è ancora prematuro formulare un giudizio concreto.

Ciò che invece potrà maggiormente influire sulla ripresa di questa grande branca dell'industria assicurativa ritengo sia il recente provvedimento legislativo che, con decreto unico, stabilisce: a) l'esclusione agli effetti del reddito imponibile delle entrate comunque derivanti da polizze di assicurazione; b) l'abolizione dei «derechos reales» (imposta di successione) sui capitali provenienti da polizze di assicurazione sulla vita umana.

E' sperabile che, mercè siffatte innovazioni, il ramo possa superare la crisi ed iniziare la fase di ripresa.

L'incasso annuale dei premi ramo vita supera di poco il mezzo miliardo di pesetas, cifra che, tradotta in lire, rappresenta

- grosso modo - un terzo degli incassi dello I.N.A. in Italia.

La sinistralità accertata è normalmente inferiore a quella prevista, mentre nei riscatti, per effetto della depressione economica, si denota un sensibile aumento.

Il portafoglio è composto di circa mezzo milione di polizze per quasi 13 miliardi di capitali assicurati; l'incremento annuo - differenza tra nuova produzione ed estinzioni - attualmente si aggira sul miliardo per circa 10.000 polizze.

Andamento favorevole del ramo incendio

Ramo ad andamento costantemente favorevole sebbene non sempre equilibrato - soprattutto rispetto alle piccole compagnie - data la modesta massa premi in rapporto all'esposizione massima nei singoli rischi; il che spiega la differenza dei risultati tecnici che a volte si riscontra tra l'una e l'altra compagnia in un medesimo periodo.

Il ritmo dell'incremento - interrotto dal 1948 - ha ripreso nel 1951, ma in misura non certamente adeguata alla rivalutazione dei beni assicurati.

La concorrenza è particolarmente aspra in questo ramo, lotta assolutamente ingiustificata in quanto sembra siano moltissimi i beni ancora scoperti di assicurazione. E le compagnie si dissanguano nel carpire ad ogni costo vecchi contratti alle consorelle anziché spendere le proprie energie verso fonti tuttora vergini, assecondate in ciò da poco scrupolosi produttori che giostrano i contratti a piacer loro ed a loro esclusivo beneficio.

L'incasso premi annuo è leggermente inferiore a quello del ramo vita, non raggiungendo il mezzo miliardo di ptas.

La sinistralità si aggira sul 30-40% con sensibili sbalzi tra l'uno e l'altro esercizio.

Scarso sviluppo del ramo furti

Ramo poco sviluppato e che meriterebbe di essere seguito con maggiore interesse dato il suo ottimo andamento.

Il ramo è in fase di assoluta stabilità, lo incremento essendo stato pressochè irrilevante in questi ultimi anni.

L'incasso premi annuo non raggiunge i 25 milioni di ptas., pari cioè a quanto prodotto all'incirca il ramo grandine.

Presenta una sinistralità pressochè costante col rapporto del 25%.

Il ramo infortuni

E' questo il ramo più importante dal punto di vista della massa premi.

Dobbiamo considerare due settori: a) «infortuni sul lavoro» b) «infortuni individuali».

a) «Infortuni sul lavoro» - Abbraccia tutti i salariati e dipendenti che, per legge, debbono essere coperti di assicurazione; trattasi, dunque, di una assicurazione obbligatoria gestita da compagnie private le quali conseguono con questo mezzo utili considerevoli: ottimo canale di cui l'assicuratore si vale per trarne derivazioni e deviazioni cioè a dire per convogliare a sé anche la produzione di altri rami. Per operare nel ramo «infortuni sul lavoro» occorre essere autorizzati, oltre che dal «Ministerio de Hacienda», anche dal «Ministerio del Trabajo». Lo stato vigila questa specifica attività delle Compagnie assuntrice attraverso la *Caja Nacional Accidentes de Trabajo* alla quale le Compagnie stesse cedono in riassicurazione i propri eccedenti.

Apro una parentesi.

Un congegno analogo, ma con funzioni diverse, vige anche per le assicurazioni malattie di legge; però, per queste ultime, non

vengono emesse polizze, i premi sono direttamente incassati dalla *Caja Nacional Seguros Enfermedades* e la Compagnia assuntoria assume solo la veste di collaboratrice e non di gestonaria. L'assicurazione obbligatoria malattie entra fra le « assicurazioni sociali » e perciò esula dal nostro studio.

E ritorniamo agli « Infortuni sul lavoro ». Questo settore raccoglie, da solo, quasi 1/3 degli incassi di tutti i rami e cioè circa un miliardo di ptas. annue; è forse l'unico ramo che non ha sofferto dello slittamento della moneta, anzi ne ha beneficiato essendo stato sensibile l'incremento ricevuto per effetto degli aumenti dei salari in base ai quali appunto si calcolano i premi.

Tuttavia, rispetto ai risultati, anche qui l'instabilità monetaria non manca di far sentire il suo peso e si nota infatti un certo perturbamento dovuto soprattutto al progressivo aumento delle spese accessorie riguardanti la liquidazione dei sinistri; malgrado ciò l'andamento tecnico continua ad essere soddisfacente, la sinistralità non raggiungendo quota 50.

b) « Infortuni individuali » - Di limitata importanza, essendo la massa del lavoro assorbita dal settore precedentemente commentato.

In questi ultimi anni l'incremento è stato sensibile, gli incassi premi essendo saliti, dai 100 milioni di ptas. del 1949, ad oltre 120 milioni del 1952 con tendenza ad un aumento costante.

L'andamento tecnico è ottimo, la sinistralità essendo contenuta entro il 32%.

Notevole aumento delle assicurazioni responsabilità civile

Abbraccia anche le assicurazioni « Combinato Auto » (globali) e, appunto per effetto di tali coperture, è questo il ramo che, nell'ultimo quinquennio, ha avuto il maggior incremento; ciò sia per l'enorme aumento dei veicoli in circolazione sia per il rinnovo e la sostituzione del materiale circolante.

Vedremo, dall'andamento dell'esercizio in corso e di quelli immediatamente successivi (sarebbe ancora prematuro emettere un giudizio in proposito), se siffatto incremento andrà a beneficio od a detrimento dei risultati tecnici che finora si sono dimostrati abbastanza soddisfacenti, la sinistralità mantenendosi a quota 50.

L'incasso premi annuo ammonta a circa 250 milioni di ptas.

Sensibile ripresa del ramo trasporti

Questo ramo ha registrato una sensibile depressione nell'immediato dopo guerra, essendo venuta a mancare la miglior fonte

alla quale attingeva nel corso delle ostilità e cioè i rischi « guerra »; anche l'andamento tecnico ha ricevuto, durante il periodo post-bellico, notevoli scosse accusate da non poche compagnie.

Tuttavia, già dal 1949 si è notata una sensibile ripresa dovuta a diverse cause concomitanti quali: lo sviluppo impresso al commercio con estero, l'aumento dei noli, la rivalutazione delle navi, la immissione di naviglio nuovo e la maggiore sorveglianza nei porti.

L'incasso premi annuo si avvicina al mezzo miliardo corrispondente, all'incirca, a quello del ramo incendio.

L'andamento tecnico, dopo qualche annata sfavorevole, sembra stia migliorando; la sinistralità non raggiunge il 60%.

Un aspetto dell'attività assicurativa spagnola: il ramo malattie e decesso

Questo ramo (le due coperture sono considerate un unico ramo) comprende i rischi « malattie extra legge » e quella fiorente branca che gli spagnoli chiamano « entierro » (funerale). Quest'ultimo settore ha avuto e continua ad avere, in Spagna, un enorme successo talché le compagnie che vi si dedicano in forma esclusiva sono addirittura raddoppiate in questo decennio (ci risulta che attualmente sono 75, ma un'altra cinquantina lo esercita come attività accessoria).

Si noti, poi, che trattasi generalmente di piccole compagnie il cui capitale, a volte, non supera le 100.000 ptas.

Sta di fatto che, sia perchè si tratta di una assicurazione sentita, sia per la modicità dei premi (frazionati mensilmente ed anche settimanalmente), la raccolta degli affari non presenta soverchie difficoltà; se a ciò aggiungiamo le modeste spese di organizzazione e quelle non meno modeste di amministrazione (dati i minimi capitali assicurati non è necessario l'intervento della riassicurazione), ecco spiegata quella che, con un tantino di sarcasmo, potremo chiamare la... corsa al funerale.

L'incremento apportato a questa singolare attività assicurativa è stato addirittura enorme, talché dai 20 milioni del 1942 siamo saliti a oltre 400 milioni del 1952 (in queste cifre sono conglobati rischi « malattie » e rischi « decesso ») e, attualmente, è da supporre che non saremo lontani dal mezzo miliardo, avvicinandosi così agli incassi del ramo incendio e del ramo trasporti.

Non disponiamo di dati statistici separatamente per le due branche, ma si ha ragione di ritenere che il rischio « decesso »

dia forti utili, mentre quello malattie registra un andamento meno favorevole dato che, nel complesso, si ha in questo ramo un rapporto sinistri-premi di circa il 60%.

Gli altri rami assicurativi

Naturalmente, anche qui come altrove, oltre ai rami cosiddetti classici — sui quali ci siamo già soffermati — vengono esercitati anche altri rami di vario genere come: grandine (in Spagna questo ramo si considera fra i « vari » dato il suo modesto sviluppo), avarie delle macchine, cinematografica, cristalli, bestiame e rischi catastrofici che, salvo il ramo « grandine », danno tutti risultati abbastanza buoni.

L'insieme di tutti questi rami non raggiunge gli 80 milioni di ptas. di premi annui.

Come abbiamo visto, fra i « rami diversi » c'è quello denominato « rischi catastrofici », che però, è d'uopo precisare, riflette più esattamente una copertura assicurativa accessoria già diffusamente trattata su queste colonne (vedi nn. 17 e 19 di « Cronache dell'I.N.A. » a cura di V. Rialdi).

Ed ora che abbiamo fatto la nostra passeggiatina - piuttosto a tempo di marcia - attraverso il mercato assicurativo spagnolo, portiamoci ancora sulla Gran Via (che è poi l'Avenida Isòse Antonio dove al N. 23 troverete l'I.N.A.): se il tempo lo permette non potremo fare a meno di recarci alla « corrida » dalla quale ne usciremo o entusiasti o nauseati, secondo i gusti; se abbiamo avuto la fortuna di capitare sotto le feste pasquali non mancheremo di assistere alla interminabile e spettacolare « processione del silenzio » che si effettua la notte del Venerdì Santo; di sera, poi, andremo ad assistere a qualche spettacolo del folklore spagnolo o ci porteremo a visitare le « Cuevas de Luis Candelas » sita in un angolo della vecchia Madrid - della Madrid « castiza » come dicono qui - dove camerieri vestiti da « bandoleros » (il Luis Candelas fu un famoso brigante tipo Gasperone) vi serviranno un bicchiere di generoso vino spillato dagli otri di cuoio. E domani? Domani al Museo del Prado, all'Escorial, a cento altri posti sin che ne rimane tempo. Perché il tempo corre veloce e in un Paese nuovo ci sono tante cose nuove da vedere . . . — —

Poi il ritorno in Patria, un po' stanchi, forse un po' tristi; ma certamente portere con voi un gradito ricordo di questa terra accogliente che, però, non è tanto facile poter conoscere nella sua vera, intima essenza.



LE ILLUSTRAZIONI DEL CALENDARIO I.N.A. 1955 PER LA SPAGNA - Ondatroc e i giardini di Siviglia.

Dalla stampa assicurativa

Ancora sul problema della "coscienza assicurativa"

In un editoriale dal titolo «La storia dell'uovo e della gallina», la rivista genovese «L'Assicurazione» dal 28 febbraio u.s. si compiace della trasmissione radiofonica sulla situazione delle assicurazioni vita in Italia effettuata il 9 s.m., mettendo in rilievo come i rappresentanti del mondo assicurativo che hanno partecipato alla trasmissione siano stati concordi nell'affermare che la causa prima della inadeguata diffusione delle assicurazioni vita in Italia sia soprattutto la carenza di «coscienza assicurativa» degli italiani, più che la ristrettezza dei redditi. L'articolista è però d'avviso che è inutile auspicare che tale coscienza assicurativa si perfezioni e si espanda se gli assicuratori non fanno praticamente nulla per conseguire tale scopo. Il problema della propaganda assicurativa — continua l'editoriale — deve essere impostato «non sul piano aziendale o agenziale, da risolvere con questo o quello stampato e iniziativa pubblicitaria o attività di produttore e di agente; ma della propaganda intesa come problema, attività e responsabilità dell'intero mercato, come fatto informativo ed educativo sul piano della collettività nazionale, e non meramente pubblicitario e commerciale».

Prospettive di sviluppo dell'assicurazione privata malattie

Nello stesso numero, Argo, in un articolo dal titolo: «L'assicurazione privata di malattia ha buone possibilità di sviluppo», individua tali possibilità: 1°) nella notevole quantità di persone che non fruiscono di alcuna protezione statale per le malattie, anche se quest'ultima è assai ampia; 2°) nella pratica constatazione che anche per coloro che fruiscono dell'ass. malattie obbligatoria, non sempre e non in tutti i casi le protezioni loro concesse sono sufficientemente estese e d'importo adeguato, tale da non far desiderare la stipulazione di garanzie supplementari; 3°) nelle ampie possibilità di lavoro che si presentano presso tutte le categorie sociali per ciò che concerne l'assicurazione di particolari malattie, quali il cancro, la poliomielite e la tubercolosi, che colpiscono gravemente i nuclei familiari e per le quali le protezioni statali sono del tutto inadeguate. Per quanto riguarda le forme ed il contenuto che dovrebbe assumere l'assicurazione privata malattie, l'articolista è dell'avviso che tale assicurazione dovrebbe puntare, a simiglianza di quanto si fa altrove, sulle «spese medico-chirurgiche straordinarie», quelle spese cioè che quando incombono su una famiglia ne determinano molto spesso la rovina finanziaria o quanto meno un grave appesantimento di oneri non sostenibile con i normali proventi familiari né con l'ausilio dell'assicurazione di Stato».

Il malessere del mercato assicurativo italiano

In un articolo dal titolo «Sviluppi del mercato» Piero Sacerdoti esamina acutamente su «Sicurtà» di febbraio la situa-

zione del nostro mercato assicurativo, rilevando come, avuto riguardo ai terribili avvenimenti che hanno colpito l'Italia dal 1940 al 1945, i risultati conseguiti dall'industria assicurativa italiana dal dopoguerra ad oggi possano considerarsi notevoli. Tuttavia «le statistiche mostrano che per molti lati la situazione è ancora tale da richiedere un grande sforzo di ulteriore miglioramento». Infatti, dal punto di vista dell'incasso premi soltanto i rami auto, responsabilità civile e trasporti si sono adeguati al nuovo valore della moneta, restando tutti gli altri, in particolare il ramo vita, molto al disotto. L'articolista individua la principale causa del male nel mantenimento dei costi ad un livello anormalmente alto «poiché non vi è ancora un rapporto adeguato tra la massa dei premi e le spese che le compagnie devono sopportare per mantenere l'efficienza dei servizi e completare la ricostruzione dei portafogli». Questo squilibrio porta ad acuire la concorrenza fra le compagnie che praticano nei rami elementari ribassi ingiustificati delle tariffe e forme anormali e pericolose per l'esistenza stessa del mercato. «Se gli assicuratori diretti sono i primi responsabili di questa situazione» — continua l'autore — «una buona parte della responsabilità pesa anche su quei riassicuratori che hanno continuato a dare il loro appoggio a compagnie notoriamente poco rispettose dei criteri tecnici d'assunzione ed a condizioni tali da permettere a queste compagnie di tentare le loro esperienze a spese del riassicuratore». Sacerdoti conclude il suo articolo consigliando «i rias-

sicuratori ad una maggiore prudenza nel proprio interesse come in quello generale del mercato italiano».

Importanza del Piano Vanoni per la nostra industria assicurativa

Nel numero del 15 marzo u. s. «L'Assicurazione» dedica un editoriale, a firma A. S., al «Piano Vanoni e le assicurazioni». Esaminate rapidamente le premesse di tale Piano, l'articolista si sofferma sugli aspetti e sulle conseguenze di ordine assicurativo che la progettata attuazione parrebbe implicare. Le prospettive riguardano «il contributo che l'industria assicurativa potrebbe dare all'attuazione del Piano ed i vantaggi che essa ne potrebbe indirettamente trarre». Sotto il primo punto di vista, poiché il Piano presuppone un'accentuazione del ritmo di raccolta del risparmio privato, «un sensibile contributo alla sua attuazione potrebbe provenire da un'intensificazione dell'attività assicurativa specie nel settore delle assicurazioni sulla vita e miste, che hanno appunto funzioni di collettrici di risparmio a lungo termine». Sotto il secondo punto di vista è da rilevare che «l'attuazione del Piano comporta una vera e propria rivoluzione economica, con impianto di numerose nuove industrie, assorbimento di maggiore mano d'opera, rilevante aumento della produzione in tutti i settori (agricolo, industriale, commerciale, ecc.), intensificazione del ritmo dei rapporti di scambio, aumento del reddito medio individuale; per dedurre che essa potrebbe comportare per l'attività assicurativa conseguenze di incalcolabile valore positivo». Inoltre, il Piano, perseguendo l'eliminazione dello squilibrio fra Sud e Nord d'Italia, mediante un'accentuata industrializzazione delle zone ad economia agricola depressa, renderà indubbiamente «più assicurativi» zone e paesi d'Italia che oggi sono, per molte ragioni, poco portati alla previdenza assicurativa.

La stampa sull'I. N. A.

Sull'Assemblea che gli Agenti Generali dell'I.N.A. e delle Società Collegate hanno tenuto a Roma nei giorni 3, 4 e 5 marzo c. a., della quale diffusamente si parla in altra parte di questo bollettino, e sugli argomenti in essa trattati hanno riferito: «Sicurtà» del febbraio scorso, «Il Giornale del Commercio» del 12 e 13 febbraio, «Attuale» del 15 febbraio, «L'Assicurazione» del 28 febbraio e 15 marzo, «L'Informazione Italiana» del 2 marzo, «24 Ore» del 2 e 9 marzo, «Il Momento Sera» del 3, 6 e 9 marzo, «Il Sole» del 3 e 9 marzo, «L'Avvenire del Mezzogiorno» di Napoli e «Il Secolo» di Roma del 5 marzo, «La Voce Repubblicana» di Roma dell'11 marzo, «Il Giornale del Commercio» di Roma del 12 marzo.

La stampa ha continuato ancora ad interessarsi (vedi «Cronache» fasc. 21 pag. 29 e fasc. 22 pag. 29) del Fondo indennità

impiegati e della proroga dei versamenti al Fondo stesso; ne hanno diffusamente parlato: «La Farmacia Nuova» di Torino del febbraio, «L'Avvisatore» di Palermo del 23 febbraio, «Il Corriere dei Costruttori» di Roma del 24 febbraio, «Il Sole» del 2 e 14-15 marzo, «24 Ore» del 2, 4 e 5 marzo, «L'Informazione Industriale» di Torino del 10 marzo, «Il Servizio Informazioni Parlamentari» del 12 marzo, «L'Industria Lombarda» di Milano del 12 marzo, l'«Agenzia Politica Economica» del 14 marzo, «Il Corriere della Sera» del 17 marzo.

La proroga al 31 dicembre del termine utile per la presentazione delle domande di pagamento delle polizze rilasce ai combattenti della guerra 1915-18 è stata comunicata dal «Gazzettino» di Venezia in una corrispondenza da Gorizia del 21 febbraio, da «Il Secolo XIX» di Genova del 2 e del 12 marzo, da «La Brianza» di Monza e dal «Corriere di Monza» del 9 marzo.

La propaganda che l'I.N.A. svolge per diffondere il concetto della previdenza assicurativa tra gli alunni delle scuole italiane, attraverso i Comitati INA-SCUOLA, con le gare per i migliori temi su argomenti assicurativi e per i migliori disegni, è stata posta in rilievo da «Il Gazzettino» di Venezia del 5 febbraio, dal «Notiziario scolastico» di Napoli del febbraio, da «Arena» di Verona del 18 febbraio, da «Il Gazzettino» di Venezia in una corrispondenza da

Ben 400 premi sono riservati ai collaboratori dell'Organizzazione produttiva che parteciperanno ai concorsi e gare 1955. Affrettatevi ad inviare le vostre adesioni.



Udine del 27 e 28 febbraio, da « La Sesia » di Vercelli del 1° marzo, dal « Messaggero Veneto » in una corrispondenza da Udine del 1° marzo, da « Il Tempo » di Roma in una corrispondenza da Latina del 2 marzo, da « L'Università » di Genova del 3 marzo.

Anche alcune manifestazioni e riunioni avvenute in periferia sono state oggetto di commento della stampa: un'ampia cronaca dei festeggiamenti per il raggiungimento di un miliardo di capitali assicurati conseguito dall'Agenzia Generale di Cosenza si può

leggere nella « Cronaca di Calabria » del 20 febbraio, nella « Battaglia Calabria » di Cosenza del 21 febbraio, in « Attuale » del 28 febbraio, nel « Mattino » di Napoli del 5 marzo, e la notizia della nomina del Prof. Giuseppe Fantoni ad Agente Generale di Ferrara ne « La Gazzetta Padana » del 28 febbraio.

Un vivo elogio per la squadra INA-SPORT di pallacanestro, che tornata vittoriosa da « Vieti » si è guadagnata il primo posto nel Girone B di prima divisione, è apparso nel « Corriere dello Sport » di Roma del 4 e 15 febbraio.

superiore alle lire 4.000 per ettaro da applicarsi tenendo conto della intensità grandinifera delle diverse regioni, del valore commerciale dei prodotti e della durata dell'esposizione di questi ai rischi della grandine.

Un fondo di solidarietà per le vittime della strada proposto dall'On. Foderaro

D'iniziativa dei deputati Foderaro, Colitto, Rossi Paolo ed altri è stata presentata alla Camera una proposta di legge concernente l'istituzione di un « Fondo di solidarietà per le vittime della circolazione dei veicoli a motore ».

Questo « Fondo » non intende sostituirsi in alcun caso alle normali forme di previdenza assicurativa, alle quali il senso di responsabilità dei singoli deve continuare a dare una sempre più larga estensione, ha solo lo scopo di risarcire coloro che subiscono danni alla persona per colpa del proprietario o del conducente di veicoli a motore nei casi in cui il responsabile rimanga sconosciuto ovvero sia totalmente o parzialmente insolubile o non coperto da assicurazione fino alla concorrenza dei massimali previsti nella proposta di legge.

Il « Fondo » ha personalità giuridica di diritto pubblico, ed è sottoposto alla vigilanza del Ministero dell'Industria e del Commercio. Dovrà essere provvisto del capitale di esercizio di un miliardo di lire, versate, inizialmente per i tre decimi, da tutte le Imprese assicuratrici, autorizzate ad esercitare le assicurazioni responsabilità civile di veicoli a motore, in proporzione ai premi incassati per le assicurazioni stesse nello anno precedente alla entrata in vigore della presente legge.

Il « Fondo » trarrà i mezzi per l'attuazione dei suoi scopi, da un contributo da parte delle imprese assicuratrici esercenti in Italia l'assicurazione responsabilità civile per veicoli a motore, nella misura del 2% dell'ammontare dei premi riscossi per le assicurazioni stesse nell'anno precedente, da un contributo da parte dei proprietari dei veicoli a motore e dalle somme recuperate dai responsabili di sinistri.

LE ASSICURAZIONI PRIVATE IN PARLAMENTO

IL SENATO HA APPROVATO LE NUOVE NORME SULL'ESERCIZIO DELLE ASSICURAZIONI PRIVATE

Nella seduta del 24 marzo la IX Commissione del Senato ha approvato, in sede legislativa, il disegno di legge che porta « modifiche alla legislazione sull'esercizio delle assicurazioni private ».

L'importanza della nuova legge è grande per le imprese assicurative ed abbiamo avuto modo, nei numeri precedenti, di illustrarne i riflessi positivi che essa recherà nell'esercizio delle assicurazioni.

Per l'I.N.A., poi, la legge riveste un particolare interesse in quanto viene estesa ad esso l'applicazione dei criteri di valutazione delle attività di bilancio per le imprese private.

Stabilisce, infatti, la relativa norma che « l'Istituto è tenuto ad applicare « per la valutazione delle attività destinate a copertura delle riserve matematiche, i criteri stabiliti in virtù dell'art. 28 del decreto-legge 29 aprile 1923, n. 966 per le imprese di assicurazione sulla vita, nonché le altre norme che disciplinano le valutazioni stabilite per le società ed « enti soggetti a bilancio ».

Con questo riferimento (nonché le altre norme che disciplinano etc.) si ripete l'espressione usata nelle leggi di rivalutazione per conguaglio monetario, inducendo a supporre che anche l'I.N.A. possa finalmente procedere alla rivalutazione del proprio patrimonio immobiliare.

Si verrebbe così a risolvere un anoso problema e, oltre tutto, si verrebbe a rendere all'Istituto un atto di giustizia ponendolo sullo stesso piano delle Compagnie private che hanno già proceduto alla rivalutazione del loro patrimonio immobiliare in base alla legge 11 febbraio 1952, n. 74 e dare, quindi, ai bilanci quell'estetica che ha permesso loro di equilibrare lo « stato patrimoniale ».

Di tale esigenza si è reso interprete anche il Senatore Braschi che, in sede parlamentare, ha interrogato i competenti Ministri per conoscere quale sia l'intenzione del Governo in ordine alla rivalutazione degli immobili di proprietà dell'I.N.A. insistentemente auspicata anche dagli assicuratori nonché dalla pubblica opinione.

Da parte nostra ci auguriamo che lo Istituto, nel redigere il bilancio al 31 dicembre 1954, possa avvalersi della disposizione di legge.

Proposta dall'On. Chiaramello una Cassa Mutua contro i danni della grandine

Nell'intento di portare un contributo per la difesa dei prodotti dell'agricoltura, ad iniziativa degli On. Chiaramello, Simonini ed altri è stata presentata alla Camera una proposta di legge per la costituzione di una cassa mutua nazionale contro i danni provocati dalla grandine. La Cassa avrà una personalità giuridica e sede in Roma e lo scopo di organizzare, con criterio mutualistico, la difesa contro i danni provocati dalla grandine e di predisporre i mezzi per assicurare il risarcimento, entro i limiti dell'80% del danno subito, qualora questo superi del 20% il valore del prodotto. La Cassa attingerà le sue disponibilità finanziarie da una sovrainposta di misura non

Avete restituito la cartolina per la segnalazione degli argomenti che gradireste vedere svolti sul Bollettino? Ricordate che avete tempo fino al 30 aprile c. a. e che, partecipando al referendum, potrete concorrere alla estrazione di

10 apparecchi radio portatili

NEL MONDO ASSICURATIVO

GERMANIA OCCIDENTALE

Due contratti d'assicurazione sulla vita per ogni famiglia

Nella Repubblica Federale Tedesca sono attualmente in vigore oltre 30 milioni di contratti d'assicurazione sulla vita, il che significa che ogni famiglia tedesca possiede in media circa due polizze vita. Nel 1954 sono stati pagati agli assicurati vita od ai loro beneficiari 406 milioni di marchi. Le prestazioni delle compagnie vita sono aumentate, dal 1948 alla fine del 1953, di circa 1,3 miliardi di marchi. In media viene pagato ogni giorno circa un milione di marchi.

Assicurazione contro lo smarrimento degli ombrelli

La compagnia tedesca «Colonia» ha introdotto l'assicurazione degli ombrelli. Questa nuova forma assicurativa può essere conclusa all'atto dell'acquisto di un ombrello presso i negozi che vendono esclusivamente tale articolo: il premio ammonta ad un marco, ed in caso di smarrimento l'assicurazione garantisce la consegna di un altro ombrello dello stesso valore. Ovviamente questa nuova forma di assicurazione si propone di rendere più popolare l'idea assicurativa, così come è avvenuto con l'introduzione dell'assicurazione pioggia in viaggio.

INGHILTERRA

Assicurazione delle vendite rateali

Gli assicuratori inglesi offrono da poco tempo ai proprietari di negozi la possibilità di garantirsi contro le perdite derivanti dalle vendite a rate. Poiché succede spesso che gli acquirenti diventano insolubili in seguito ad infortunio, disoccupazione od altri motivi non dipendenti da cattiva volontà, anche il commercio al minuto, per il quale poche perdite già rappresentano un onere rilevante, è molto interessato alla nuova forma d'assicurazione. Poiché il rischio subiettivo riveste una certa importanza per gli assicuratori, questi risarciscono soltanto il 75% delle perdite; il proprietario del negozio sopporta in proprio il 25% di esse.

NORVEGIA

Penetrazione degli assicuratori norvegesi negli ambienti scolastici - L'attività dell'Ufficio di Informazioni Assicurative

L'Ufficio Norvegese di Informazioni Assicurative ha pubblicato una interessante relazione sull'opera di penetrazione che gli assicuratori norvegesi compiono nelle scuole.

L'Ufficio di Informazioni fu costituito nel 1947 dalla «Norske Forsikringselskapers», cioè dall'Associazione Imprese Assicuratrici di Norvegia. L'Ufficio è composto di sei persone, delle quali la metà provenienti da compagnie vita, le cui spese sono sostenute dall'Associazione. Il suo primo compito fu quello di mettersi in contatto con gli autori dei libri scolastici. Il direttore dell'Ufficio tenne conferenze nelle scuole e davanti agli insegnanti. Durante un corso di perfezionamento per insegnanti, egli tenne una conferenza che destò tanto interesse da indurre il corso insegnante delle scuole superiori

ad istituire un corso speciale dedicato ad un esame più approfondito dell'industria assicurativa. Così nel 1949 fu tenuto da 50 insegnanti delle scuole superiori un corso di 5 giorni le cui spese furono sostenute integralmente dall'Ufficio di Informazioni Assicurative. Corsi analoghi furono tenuti negli anni 1950, 1951, 1952 e 1953 per gli insegnanti delle scuole di tutti i gradi, ivi comprese le scuole commerciali. Oggi l'Ufficio di Informazioni Assicurative è in stretto contatto con circa 250 insegnanti di tutti i diversi ordini di scuole, disseminati in tutto il Paese.

Nel 1953, in collaborazione con l'organizzazione bancaria, fu tenuto un corso di tecnica bancaria ed assicurativa per gli insegnanti delle scuole commerciali. Ad esso parteciparono 52 insegnanti e 10 assicuratori tennero delle conferenze. La relazione è dell'avviso che in questo modo si è riusciti a mantenere gli insegnanti in stretto e fecondo contatto con gli ambienti assicurativi, e che questi corsi hanno raggiunto in ogni caso il risultato di dare agli insegnanti le nozioni fondamentali dell'assicurazione. Lo Ufficio ha inoltre rivolto la sua attenzione ai laureati delle Facoltà di Commercio, attraverso l'istituzione di speciali corsi.

Oltre a questa estesa opera di penetrazione negli ambienti scolastici, l'Ufficio di Informazioni Assicurative ha svolto un importante lavoro anche nei settori della cinematografia e della stampa. In sette anni di attività l'Ufficio ha prodotto dieci film educativi sui diversi rami dell'assicurazione. Ogni film è stato veduto da un minimo di 300 ad un massimo di 350.000 spettatori. Per quanto riguarda la stampa, sono stati tenuti due appositi corsi per giornalisti. Inoltre l'Ufficio trasmette continuamente ai giornali notizie ed articoli riguardanti l'industria assicurativa.

Agli editori di manuali, enciclopedie e pubblicazioni analoghe l'Ufficio mette a disposizione del materiale assicurativo. Fra le collane di libri destinate agli insegnanti trovasi una collana che fornisce le nozioni fondamentali dell'ass. sociale, l'ass. vita e le altre forme più importanti di assicurazione. I volumi di questa collana vengono inviati a tutti gli insegnanti che abbiano partecipato ad un corso sulle assicurazioni, con l'invito a collocarli nella biblioteca della scuola. Infine l'Ufficio collabora alla preparazione di sketch, conversazioni ecc. alla radio su argomenti di carattere assicurativo.

In Norvegia, grazie all'attività svolta dall'Ufficio di Informazioni Assicurative, l'assicurazione è riuscita a penetrare efficacemente nelle scuole di ogni ordine, raggiungendo lo scopo di far conoscere fatti e cose dell'industria assicurativa e risvegliando lo interesse verso l'attività svolta dalle compagnie d'assicurazione.

SPAGNA

L'assicurazione degli studenti

Il governo spagnolo ha introdotto recentemente su base mutualistica un'assicurazione speciale per gli studenti. Essa è obbligatoria per tutti gli studenti spagnoli fino al 28° anno di età, ma può essere estesa anche agli studenti portoghesi residenti in Spagna. L'assicurazione copre gli infortuni e le malattie, nonché gli infortuni in famiglia. La garanzia infortuni comprende tutti i rischi derivanti dalla partecipazione dello studente a lezioni, manifestazioni sportive e gite di istruzione purché queste siano state predi-

sposte od approvate dalle autorità scolastiche o dall'organizzazione governativa della gioventù. L'indennizzo viene corrisposto nel caso di impossibilità temporanea o totale a proseguire gli studi in conseguenza di invalidità. L'assicurazione malattie copre le spese mediche e di degenza in ospedale, il 70% delle spese per i medicinali, le cure preventive, ed anche le spese per i funerali in caso di morte. L'assicurazione contro gli infortuni in famiglia prevede in caso di cessazione dell'aiuto paterno una rendita annuale di 6.000 pesetas per il pagamento degli studi. L'assicurazione viene esercitata dallo Stato.

SVEZIA

Denuncia di malattia sull'onore

«Garantisco sul mio onore ed in coscienza che io sono ammalato ed inabile al lavoro». Questa comunicazione alle Casse malattie sarà d'ora in poi sufficiente in Svezia per riscuotere l'indennità giornaliera di malattia. Solo nel caso in cui la malattia duri più di otto giorni è necessario presentare un certificato medico. La nuova disposizione è entrata in vigore il 1° gennaio 1955. La denuncia della malattia sulla parola di onore deve aver luogo, se possibile, nello stesso giorno in cui l'assicurato si è ammalato.

Tale procedura sarà seguita anche per la assicurazione privata malattie.

CUBA

Assicurazione obbligatoria dei viaggiatori

Con recente decreto legge è stata resa obbligatoria l'assicurazione dei viaggiatori presso la compagnia di assicurazioni «La Terminal S. A.».

Il provvedimento equivale alla creazione di un monopolio a favore di una compagnia privata. La legalità del decreto è stata ampiamente discussa in considerazione del fatto che la Costituzione cubana proibisce espressamente la creazione di monopoli privati nei settori commerciale, industriale ed agricolo.

La costituzione dell'U. I. P. A. T. I.

In seno all'U. I. P. A. T. I. è stato costituito un «Ufficio informazioni e propaganda assicurazioni trasporti internazionali», il quale nell'interesse e per conto delle Compagnie agenti nel ramo trasporti svolge opera di informazione, consultazione e propaganda assicurativa in forma rigorosamente anonima.

L'Ufficio è temporaneamente distaccato presso la Sede dell'Unione Italiana di Rassicurazione — Roma — Piazza S. Bernardo 101 — tel. 472.241 - 478.245 - 43.763 ed è affidato al Cap. Vincenzo Mingella.

Il Comitato Tecnico Trasporti, che ha promosso l'istituzione dell'Ufficio, ha raccomandato alle Compagnie del ramo di far sì che l'iniziativa venga a conoscenza di tutte le loro Agenzie, in modo che da esse possano pervenire tempestivamente quelle utili segnalazioni, che, coordinate a tutte le altre raccolte sul mercato a cura dell'Ufficio, lo mettano in grado di effettuare gli opportuni interventi in quei settori che toccano gli interessi e le attività delle Imprese e delle Agenzie operanti nel ramo trasporti.

Abbiamo letto...

Il costituirsi della moderna impresa di assicurazione in Italia.

La Gazzetta dell'Emilia del 17 marzo pubblica i punti principali di una conferenza che il dott. Aldo Greco ha tenuto al Rotary Club di Modena sullo sviluppo delle imprese di assicurazione in Italia. La conferenza ha ricordato i problemi di rinascita economica che si affacciarono nell'Europa dopo le guerre napoleoniche e come il loro impulso abbia provocato tra il 1820 ed il 1830 una fioritura di istituzioni assicurative in Germania ed una vigorosa manifestazione delle possibilità dell'assicurazione in Italia. Se ciò potè rappresentare per l'Italia una ripresa delle antiche tradizioni di previdenza, in realtà il ritorire della attività assicurativa italiana nel XIX secolo ebbe per modelli soprattutto le imprese di assicurazione inglesi e francesi.

Passando ad esaminare le realizzazioni di previdenza dei vari Stati italiani, il conferenziere ha posto in luce lo sforzo compiuto nel seno di essi, come in Piemonte, nel Ducato di Modena, in quello di Piacenza, Parma e Guastalla, per conseguire un equilibrio amministrativo e finanziario delle varie gestioni statali o private. Le esperienze conducevano al superamento delle numerose istituzioni mutualistiche che per il ristretto ambito di operazioni erano sempre nel pericolo di venire minate dal sopraggiungere di un sinistro troppo grave, per orientarsi verso la forma della Impresa di tipo moderno, la quale, tra l'altro, era in grado di conservare la stabilità nelle quote dei premi. Nel ricordare l'importanza della fondazione dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni nel 1912, il conferenziere ha posto in rilievo come il grande Ente di Stato abbia saputo conservare nella sua moderna struttura anche alcuni vantaggi della mutualità, come quello della partecipazione agli utili concessa ai sottoscrittori delle proprie polizze.

Qui rispondiamo a...

B. G. - Como.

L'intento di «Oggi e Domani» è appunto quello di riuscire utile alla donna sotto tutti gli aspetti, in modo che ciascuna possa trovarvi il lato per lei più attuale ed utile.

Questa forma comprensiva e garbata non può, quindi, che provocare una naturale simpatia verso l'Ente che ne ha ideato ed effettuato la pubblicazione.

Siamo lieti che con le sue osservazioni Ella ci confermi in questa opinione, che ha ricevuto continue attestazioni sin dall'anno scorso.

Prof. Giuseppe Cristini - Veroli.

Siamo lieti di leggere nella Sua lettera che le nostre «Cronache» si dimostrano

sempre più utili a tutti i collaboratori della periferia per i quali rappresentano un prezioso amico e consigliere. La Sua proposta di organizzare un'adunata nazionale a Roma di tutti gli Agenti Locali è stata trasmessa al Servizio competente, che sta studiando la possibilità della sua attuazione.

Sig. Bruno Bruni. Direzione Generale Fiumeter - Roma.

Le siamo grati per il compiacimento da lei espresso nella Sua lettera per la nuova veste tipografica di «Cronache». I Suoi ed i numerosi altri elogi e consensi che sono pervenuti ci confortano nel proposito e nella volontà di continuare a migliorare il nostro Bollettino.

Avete restituito la cartolina per la segnalazione degli argomenti che gradireste vedere svolti sul Bollettino? Ricordate che avete tempo fino al 30 aprile c.a. e che, partecipando al referendum, potete vincere un APPARECCHIO RADIO PORTATILE!

Luigi Galvani. Agente locale di Soragna-Pavia.

La ringraziamo per la Sua gradita collaborazione alla rubrica «Come vengo la mia merce» e pubblichiamo in altra pagina del fascicolo le Sue esperienze di vita produttiva.



No signora, sono spiacente, ma non vi sono assicurazioni che possano garantirla dai maltrattamenti.

Sig. Giuseppe Farris. Pieris - (Gorizia).

Pubblichiamo volentieri in altra parte del Bollettino le Sue esperienze nel campo della produzione che rivestono un certo interesse, per quanto solo da pochi anni Ella faccia parte della nostra organizzazione, e La ringraziamo vivamente per la Sua collaborazione.

Aldo Franco. - Trieste

Pubblichiamo in altra pagina, sebbene non sia stata inviata direttamente alle nostre «Cronache», la Sua composizione poetica sulle varie tariffe d'assicurazione.

E' piaciuta a tutti e la sottoponiamo volentieri al giudizio dei nostri lettori.

La ringraziamo inoltre per l'invio della poesia «Il mio taccuino» che pubblicheremo in uno dei prossimi fascicoli e ci rallegriamo vivamente con lei per la sua brillante e vivace vena poetica.

Orazio Bindi. - Agente locale - Monsummano.

Pubblicheremo in uno dei prossimi fascicoli di «Cronache» la nota sulle Sue esperienze nel campo della produzione assicurativa, che tanto gentilmente ci ha inviata, e la ringraziamo per la Sua collaborazione.

Sig. Salvatore Mannino. - Agente locale - Carini

Non dubitiamo che si sarà già messo alacremente al lavoro per concorrere ai premi messi in palio nella gara tra gli Agenti locali e le auguriamo di riuscire a vincere la macchina da scrivere o, meglio ancora, un televisore.

In famiglia

Maseite

L'Ispezzore Regionale per la Toscana, Dr. Virgilio Gallo, ha avuto la gioia di diventare nonno. Al Dr. Gallo, ai genitori del piccolo Vittorio, Giorgio e Milena Gallo, «Cronache dell'I.N.A.» inviano felicitazioni ed auguri vivissimi.

LUTTI

Il 24 marzo è deceduta la mamma del nostro Agente Generale di Chiavari. Al Comm. Floriano Merkel giungano in questa ora di dolore le più sentite condoglianze di «Cronache».

Il 1° marzo, dopo lunga malattia, è deceduto a soli 48 anni il Sig. Vincenzo Pinto, Agente Viaggiante presso l'Agenzia Generale di Potenza.

Per la sua attività e per l'ottima produzione assicurativa nella quale si era particolarmente distinto aveva ottenuto nel 1940 l'iscrizione al Libro d'onore dei produttori.

Alla vedova e ai figli le più sentite condoglianze di «Cronache».

Scritti di: R. BRACCO - R. CACCIAPESTA - G. CIPRIANI - R. CULTRERA - G. FARRIS - L. FOLCINI - A. FRANCO - L. GALVANI - A. GENTILI - G. GUGLIELMI - A. KOHLER - G. MANFRIDI - L. MANNONI BIASIOTTI - Z. MARI - S. MATRICARDI - F. MENCATO - D. POPI - F. PASQUARELLI - V. RIALDI - A. RINALDI

CRONACHE DELL'I.N.A. - N. 23 - Marzo 1955 - Dir. resp. Dott. S. MATRICARDI - Autorizz. del Tribunale di Roma 25 Maggio 1953 n. 3317 di reg. Tip. BIMOSPA - ROMA

PER LA PROPAGANDA
PER LA PRODUTTIVITÀ

delle assicurazioni sulla vita

L'ISTITUTO NAZIONALE DELLE ASSICURAZIONI

indice

CONCORSI E GARE

tra

AGENTI GENERALI
AGENTI PRINCIPALI
AGENTI VIAGGIANTI
AGENTI LOCALI
PRODUTTORI

mettendo in palio **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
6 AUTOMOBILI FIAT 600
50 MOTORSCOOTERS
30 TELEVISORI DA 17 POLLICI
100 MACCHINE DA SCRIVERE PORTATILI
110 APPARECCHI RADIO
40 OROLOGI DA POLSO
40 PENNE STILOGRAFICHE

Partecipare è un dovere

Vincere è un titolo di merito



Corporate Heritage
& Historical Archive



Corporate Heritage
& Historical Archive