

Cronache dell'INA

BOLLETTINO TECNICO E D'INFORMAZIONE



SETTEMBRE 1955

29

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

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. 29

SETTEMBRE 1955

Sommario

- ◆ ATTUALITA' ASSICURATIVE.
- ◆ IL FONDO DI GARANZIA E DI INTEGRAZIONE DELL'INDENNITA' AGLI IMPIEGATI.
- ◆ LA PRODUZIONE DELL'INA. NELLE SINGOLE REGIONI.
- ◆ ANNUARIO DEL MAESTRO.
- ◆ CONCORSI E GARE.
- ◆ UN ENTE CHE RIFIORISCE.
- ◆ ASSICURAZIONI DOTALI.
- ◆ L'ATTESTATO I.N.A.-SCUOLA.
- ◆ IL CARATTERE INDENNITARIO DELLA POLIZZA INFORTUNI.
- ◆ COME VENDO LA MIA MERCE.
- ◆ IL RISCHIO DONNA NELL'ASSICURAZIONE SULLA VITA.
- ◆ I FINANZIAMENTI IN SARDEGNA.
- ◆ ATTIVITA' EDILIZIA.
- ◆ VITA DEL GRUPPO.
- ◆ LETTERA APERTA.
- ◆ AGENZIE GENERALI I.N.A. E ASSITALIA.
- ◆ LA PROPAGANDA DELLE AGENZIE GENERALI.
- ◆ L'INA. ALL'ESTERO.
- ◆ DALLA STAMPA ASSICURATIVA.
- ◆ LA STAMPA SULL'INA.
- ◆ NEL MONDO ASSICURATIVO.
- ◆ ABBIAMO LETTO.
- ◆ IN FAMIGLIA.
- ◆ QUI RISPONDIAMO A . . .

FOTO IN COPERTINA: Immobile
di proprietà dell'INA, a Frascati

◆
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'INA.

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. 29

Attualità assicurative

Non sempre, da un mese all'altro, si possono registrare novità nel campo assicurativo. Se mai, si possono vedere confermate delle tendenze. Nel nostro caso, le tendenze sono per uno sviluppo del mercato delle assicurazioni nei rami elementari parallelo all'andamento economico del Paese, e per un più lento progredire del mercato delle assicurazioni vita, di cui sono note le difficoltà. Su questo tessuto di fondo, i soliti problemi, tra i quali sembra oggi spiccare con più evidenza quello della assicurazione obbligatoria R. C. autoveicoli. E' un argomento che preoccupa da molto tempo il legislatore, e rispetto al quale si intrecciano motivi e considerazioni molteplici, come quelli del preoccupante andamento del ramo, dell'accrescersi dei sinistri, degli interessi sociali messi in luce dalla responsabilità dell'automobilista sconosciuto o insolubile.

Per un altro verso, le recenti indagini e discussioni sulla con-

venienza di eccitare o meno in Italia il regime della vendita a rate, ripropongono agli assicuratori il problema, invero delicatissimo, delle assicurazioni dei crediti. Ma forse, questa delle vendite a rate, è una tendenza che l'attuale momento non sembra destinato a incoraggiare, come si può arguire quando si ricordi che il piano Vanoni punta decisamente piuttosto sulla formazione e sull'incremento del risparmio, e quando si osservi che anche la vendita a rate comporta un aspetto di espansione creditizia da valutarsi appunto in un quadro di insieme.

Chiusa, intanto, con ottimi risultati la precedente gestione per conto dello Stato dell'assicurazione dei crediti all'esportazione, l'I.N.A., in collaborazione con l'I.C.E., ha già dato un avvio concreto alla nuova fase. E' questo un campo di attività nel quale l'I.N.A., come Azienda di Stato che lavora in un regime di concorrenza industriale, ha potuto e vuole ancora dimostrare, che

là dove sono interessi assicurativi dello Stato da curare, o anche da coordinare nei confronti della iniziativa privata, è altamente qualificato per farlo ed è in grado di farlo, temperando e unendo alla sensibilità per l'interesse pubblico, la costante ricerca del minor costo per il servizio da rendere.

Il Collegio dei Sindaci dell'I.N.A. confermato per il quadriennio 1955-58

Con decreto del Presidente della Repubblica del 19 giugno c. a., su proposta del Ministro per l'Industria ed il Commercio, di concerto con il Ministro per il Tesoro, è stato nominato il nuovo Collegio Sindacale dell'I.N.A. per il quadriennio 1955-58.

Il Collegio Sindacale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni è costituito come segue: QUINTAVALLE Dr. Dario, Sindaco effettivo in rappresentanza della Corte dei Conti; PADERARO Dr. Antonio, Sindaco effettivo in rappresentanza del Ministero dell'Industria e Commercio; MARZANO Dr. Carlo, Sindaco effettivo in rappresentanza del Ministero del Tesoro; LO GRASSO Dr. Gaspare, Sindaco supplente in rappresentanza della Corte dei Conti; MORI Dr. Milton, Sindaco supplente in rappresentanza del Ministero dell'Industria e Commercio; MANCINI Dr. Costantino, Sindaco supplente in rappresentanza del Ministero del Tesoro.

IL FONDO DI GARANZIA E DI INTEGRAZIONE DELLE INDENNITA' AGLI IMPIEGATI

Il disegno di legge preparato dal Ministro On. Ezio Vigorelli per dare definitiva sistemazione al problema delle indennità di anzianità agli impiegati è illustrato, nelle sue linee essenziali, dall'articolo che segue. Il progetto, approvato dal Consiglio dei Ministri il 29 dicembre 1954, fu presentato alla Camera dei Deputati il 28 maggio 1955 e andrà in discussione alla ripresa autunnale dei lavori.

Il disegno di legge, che dovrà essere approvato dalle Camere, ribatte, nella sua sostanza, quello presentato nel 1949 dallo stesso Ministero del Lavoro e della Previdenza Sociale e che è conosciuto, dal nome del Ministro dell'epoca, come progetto Fanfani.

La differenza più notevole tra i due disegni di legge è che il nuovo garantisce le indennità di anzianità, oltre che per insolvenza della Azienda in caso di fallimento o di liquidazione coatta amministrativa, anche nel caso di inadempienza, e quindi, pur non facendo più obbligo del graduale accantonamento delle indennità, dà una garanzia sostanzialmente equivalente a quella prestata dalla legge del 1942, per cui il personale impiegatizio consegue quella stessa tranquillità che ad esso deriva dal Fondo per l'Indennità agli Impiegati.

Ma a questo punto è forse opportuno fare una breve ricapitolazione delle varie fasi attraverso le quali si è pervenuto all'attuale disegno, per poi darne una breve sintesi ed esaminarne i riflessi, cosa per noi più importante, nel campo assicurativo.

L'istituto delle indennità comincia ad assumere una propria regolamentazione organica con il Decreto Luogotenenziale del 9 febbraio 1919 n. 112 e successivamente nel 1924 con il R. D. L. n. 1825, con il quale veniva confermato il diritto dell'impiegato a percepire, a termine del suo rapporto di lavoro, una indennità proporzionata all'ultimo stipendio ed alla durata di servizio prestato.

Contratti aziendali e contratti di categoria hanno sempre più regolamentato tale diritto, precisando la misura della indennità nel tempo in funzione delle varie cause che determinano la risoluzione del rapporto di lavoro (anzianità, licenziamento anticipato, dimissioni, morte). Rimaneva però all'arbitrio del datore di lavoro di effettuare appositi stanziamenti per la costituzione graduale delle somme occorrenti al pagamento delle indennità, che rimanevano pertanto legate alle sorti della Azienda, anche se gli artt. 2429, 2424 e 2117 del C. C. prevedono l'obbligo di un accantonamento graduale di esse in misura adeguata, l'esposizione in bilancio delle somme accantonate e la non distraibilità di esse.

Con il Decreto Legge 8 gennaio 1942 n. 5, convertito poi nella Legge 2 ottobre 1942 n. 1251, istitutivo del Fondo per l'Indennità agli Impiegati, si ebbe un decisivo passo avanti nell'assetto dell'istituto delle indennità, in quanto con esso venivano affermati due nuovi principi basilari:

- costituzione delle indennità al di fuori del ciclo aziendale e quindi al riparo dalle alee con esso connesse;
- garanzia, nel caso di prematura cessazione dal servizio per morte o per invalidità nei primi dieci anni di servizio, di una indennità integrativa, con particolare riguardo alle famiglie numerose.

La vita del Fondo è stata praticamente breve: nato in piena guerra, ha subito l'influenza delle vicende del periodo più turbolento dell'ultimo periodo bellico, dell'immediato dopoguerra e della ripresa dell'attività economica del Paese.

La stasi avutasi nel primo periodo e la successiva rapida ascesa degli stipendi avrebbero costretto le Aziende, nella fase più critica della loro ripresa, a forti immobilizzi di capitale, di cui sentivano per contro grande necessità per ricostruzioni, rimodernamento impianti ed avviamento aziendale.

Il Governo, vigile delle necessità di ogni settore economico, valutò le preoccupazioni delle Aziende e, nell'attesa di esaminare gli accorgimenti più opportuni che, senza aggravare la situazione delle Aziende, salvaguardassero ugualmente i diritti che, con la legge del 1942, gli impiegati avevano conseguiti, con provvedimenti successivi dava facoltà alle Ditte di sospendere temporaneamente i versamenti al Fondo per l'Indennità agli Impiegati e, nello stesso tempo, poneva allo studio il problema per la migliore soluzione.

Nel maggio del 1949 si ebbe una proposta di iniziativa parlamentare che prevedeva, nelle sue linee principali, il mantenimento della struttura del Fondo per l'Indennità agli Impiegati e la istituzione di un periodo transitorio, sufficientemente lungo, entro il quale ciascuna Azienda avrebbe graduato, secondo le proprie possibilità, il ripristino dell'accantonamento integrale delle indennità di anzianità.

Nel novembre dello stesso anno venne presentato il disegno di legge Fanfani, innanzi ricordato, che apportava una trasformazione radicale alla legge del 1942 e cioè l'abolizione della obbligatorietà dell'accantonamento delle indennità e la garanzia, attraverso una speciale mutualità, delle indennità stesse, in caso di fallimento o liquidazione coatta delle Aziende, e delle indennità integrative.

Ragioni varie connesse alla vita politica del Paese, quale, tra le altre, la decadenza della precedente legislatura, hanno fatto sì che detti progetti non abbiano avuto seguito, per cui ad oggi rimane ancora in vigore la legge del 1942 con la concessione di successive proroghe nella facoltà di sospensione dei versamenti.

E così si giunge all'attuale disegno di legge Vigorelli che, nelle sue linee fondamentali, prevede:

— abolizione del Fondo per le Indennità agli Impiegati del 1942;

— istituzione di un Fondo di Garanzia e di Integrazione delle Indennità agli Impiegati, per:

a) la corresponsione diretta delle indennità di anzianità in caso di fallimento o di liquidazione coatta dell'Azienda;

b) la corresponsione dell'indennità integrativa;

c) la corresponsione dell'indennità di anzianità, con diritto di rivalsa nei confronti della Azienda, quando questa, pur non sussistendo contestazione sul diritto dell'impiegato, non provveda al pagamento dell'indennità dovuta.

Per contro l'Azienda, non più obbligata alla costituzione delle indennità presso il Fondo, alimenta il nuovo Fondo di Garanzia e di Integrazione mediante due contributi proporzionati alla massa delle indennità da essa dovute.

Il primo contributo assolve ad una funzione di deposito a garanzia: esso viene fatto a tantum salvo gli adeguamenti necessari perchè rimanga sempre proporzionato alla massa delle indennità dovute dalla Azienda al 31 dicembre dell'anno precedente. In conseguenza, il con-

tributo rimarrà costante se tale massa non subisce variazioni (e ciò si avrà quando le indennità liquidate nell'anno compensano le maggiori indennità che si maturano per il personale in servizio) e sarà integrato, ovvero parzialmente o totalmente rimborsato, se la massa delle indennità al 31 dicembre successivo avrà subito un aumento, ovvero una diminuzione, ovvero ancora si sarà ridotta a zero per avere la Ditta liquidato tutto il personale impiegatizio.

Il secondo contributo è annuale e proporzionato alla massa delle indennità maturate al 31 dicembre dell'anno precedente.

Attraverso di esso il Fondo interviene nei casi di insolvenza, di inadempienza e di integrazione e provvede alle spese di gestione.

Ciascuno dei due contributi, rivedibili in base all'andamento della gestione, è previsto inizialmente nella misura dell'1 per cento.

L'iscrizione al Fondo è obbligatoria per tutti i datori di lavoro e per gli Enti pubblici per i quali il rapporto di lavoro coi propri dipendenti non sia regolato da leggi o regolamenti speciali, salvo, sotto determinate condizioni, le seguenti eccezioni:

a) i datori di lavoro che abbiano provveduto, alla data di entrata in vigore della legge, ad accantonare l'intera indennità di anzianità presso istituzioni previdenziali o di accantonamento che garantiscano anche l'indennità integrativa, e quelli che **abbiano stipulato o stipulino contratti di assicurazione che garantiscano le indennità predette;**

b) gli istituti di credito e di assicurazione di diritto pubblico, le banche di interesse nazionale e le casse di risparmio;

c) altre aziende di **credito e imprese assicuratrici** che abbiano un patrimonio non inferiore a 300 milioni di lire.

Il disegno di legge prevede inoltre, in seno al Fondo, una gestione speciale per le Aziende che preferiscano, in luogo della partecipazione al sistema di garanzia, attuare l'accantonamento effettivo delle indennità presso il Fondo.

Da quanto sopra appare immediatamente che, attraverso il disegno di legge Vigorelli, così come era attraverso quello Fanfani, il carico della liquidazione delle indennità rimane in pieno alle Aziende e che l'intervento del Fondo si ha soltanto nei casi d'insolvenza o d'inadempienza e per la corresponsione della indennità integrativa.

* Esaminiamo adesso più dettagliatamente la parte che interessa più da vicino il nostro lavoro nel campo delle Polizze Aziendali.

Il disegno di legge prevede che le assicurazioni, perchè possano dare diritto all'esonero dalla iscrizione al Fondo, debbano avere le seguenti caratteristiche:

- si estendano alla totalità degli impiegati dipendenti, in essi compresi i dirigenti tecnici ed amministrativi aventi rapporto di impiego;
- garantiscano in ogni caso prestazioni non inferiori alle indennità dovute, comprese le eventuali integrazioni;
- abbiano come beneficiari, almeno per la parte afferente alle indennità ed eventuale integrazione, gli impiegati stessi e loro aventi diritto.

Come si rileva, le caratteristiche richieste sono del tutto uguali a quelle già stabilite dalla legge del 1942, alle quali si uniforma la nostra Polizza Aziendale nella sua impostazione base e nelle sue impostazioni particolari.

Il disegno di legge prevede anche la possibilità di ammortizzare in un massimo di 15 anni i premi unici pari alle indennità maturate iniziali e di aggiornamento.

La durata dell'ammortamento non può però andare oltre la durata dell'assicurazione.

Durante il periodo di ammortamento le Aziende sono tenute ad iscriversi al Fondo di Garanzia, limitatamente al secondo contributo, per la parte di indennità, che, in conseguenza dell'ammortamento, non risulta garantita.

Il disegno di legge stabilisce anche che i versamenti compiuti per effetto della legge stessa, e quindi anche i premi delle polizze, sono esenti da qualsiasi imposta o tassa. I versamenti stessi sono ammessi annualmente in detrazione del reddito aziendale agli effetti dell'imposta di R. M. categoria B.

Le Aziende che abbiano contratti di assicurazione stipulati precedentemente alla data di entrata in vigore della legge, e che non li adeguino in base ai criteri sopra esposti, possono:

- mantenerli in vigore in base alle prestazioni assicurative in atto: in tal caso dovranno corrispondere al Fondo il solo secondo contributo, per la parte di indennità non garantita dai contratti stessi;
- sospendere il pagamento dei premi (polizza ridotta): in tal caso dovranno corrispondere al Fondo il primo ed il secondo contributo per la parte d'indennità non garantita.

Questi, in sintesi, i punti essenziali del disegno di legge Vigorelli.

Da essi appare come il nostro campo di lavoro rimanga aperto e come esso si presenti pieno di possibilità produttive.

Le Aziende dovranno, non appena la legge diverrà operante, decidersi essenzialmente tra:

- iscrizione al Fondo di Garanzia ed Integrazione;
- costituzione delle indennità di anzianità mediante contratti di assicurazione.

Gli argomenti da svolgere ai nostri fini assicurativi sono ormai ben noti alla organizzazione produttiva; è però bene richiamare l'attenzione sui seguenti punti:

- la gestione del Fondo è affidata all'I.N.A.; tale mandato ci dà una maggiore responsabilità e ci impone una certa riservatezza;
- il disegno di legge, così come predisposto, rappresenta, a meno di alcuni emendamenti che sarebbe opportuno venissero apportati, un giusto compromesso tra le esigenze dei datori di lavoro e la salvaguardia dei diritti acquisiti dal personale impiegatizio con la legge del 1942;
- la legge lascia un'ampia possibilità di lavoro nel campo assicurativo attraverso le Polizze Aziendali e quindi è auspicabile la sua sollecita approvazione per porre fine a questa lunga stasi, che ha mantenuto e mantiene tuttora molte Aziende in uno stato di attesa nelle decisioni da prendere;
- occorre evitare ogni forma di pubblicità che possa significare critica al disegno di legge;
- dovrà, in definitiva, operarsi in modo da non venir meno alle responsabilità che la nostra particolare figura di Ente di Stato e di Gestore del Fondo ci impone e, nello stesso tempo, saper trarre fin da adesso, attraverso una intelligente e tempestiva azione, quelle possibilità di lavoro assicurativo che il disegno di legge offre.



LA PRODUZIONE DELL'I.N.A. NELLE SINGOLE REGIONI

Sono molte o poche le polizze vita annualmente sottoscritte con l'I.N.A. dagli italiani previdenti nel triennio 1952-1954?

I contratti perfezionati con l'I.N.A. dagli italiani nel triennio 1952-54 ed i relativi capitali assicurati sono stati i seguenti:

Produzione totale perfezionata nel triennio 1952-1954.

Esercizio	Numero dei contratti	Capitali assicurati (in milioni di lire)	Rendite	Capitali e rendite decuplate
1952	237.983	85.730	31	86.039
1953	226.006	89.369	94	90.307
1954	251.409	97.518	230	99.818

Quello posto nel sottotitolo è un interrogativo per rispondere al quale mal si prestano l'uno o l'altro dei due avverbi che lo introducono, perchè darebbero

luogo a valutazioni erronee per eccesso di ottimismo o di pessimismo. D'altra parte, limitarsi ad osservare che le polizze perfezionate nel 1952-1954 non sono nè molte nè poche, potrebbe essere considerata risposta eccessivamente prudente e sbrigativa. Per avere una risposta attendibile, è sembrato miglior partito quello di cercarla nelle cifre e, non essendo sufficienti quelle complessive riportate sopra, si è voluto vedere come è distribuita in media nel triennio 1952-1954 la produzione perfezionata nelle singole Regioni, sia nei valori assoluti (numero dei contratti e capitali assicurati), sia nei valori medi riferiti alla popolazione presente.

A tale scopo abbiamo ripreso dalla pubblicazione «L'I.N.A. nel 1954», Relazione del Presidente al Bilancio 1954 dell'I.N.A., il prospetto che segue e l'abbiamo corredato di un grafico che ne illustra le cifre.

Distribuzione regionale della produzione media annua nel triennio 1952-1954, confrontata con la analoga distribuzione della popolazione.

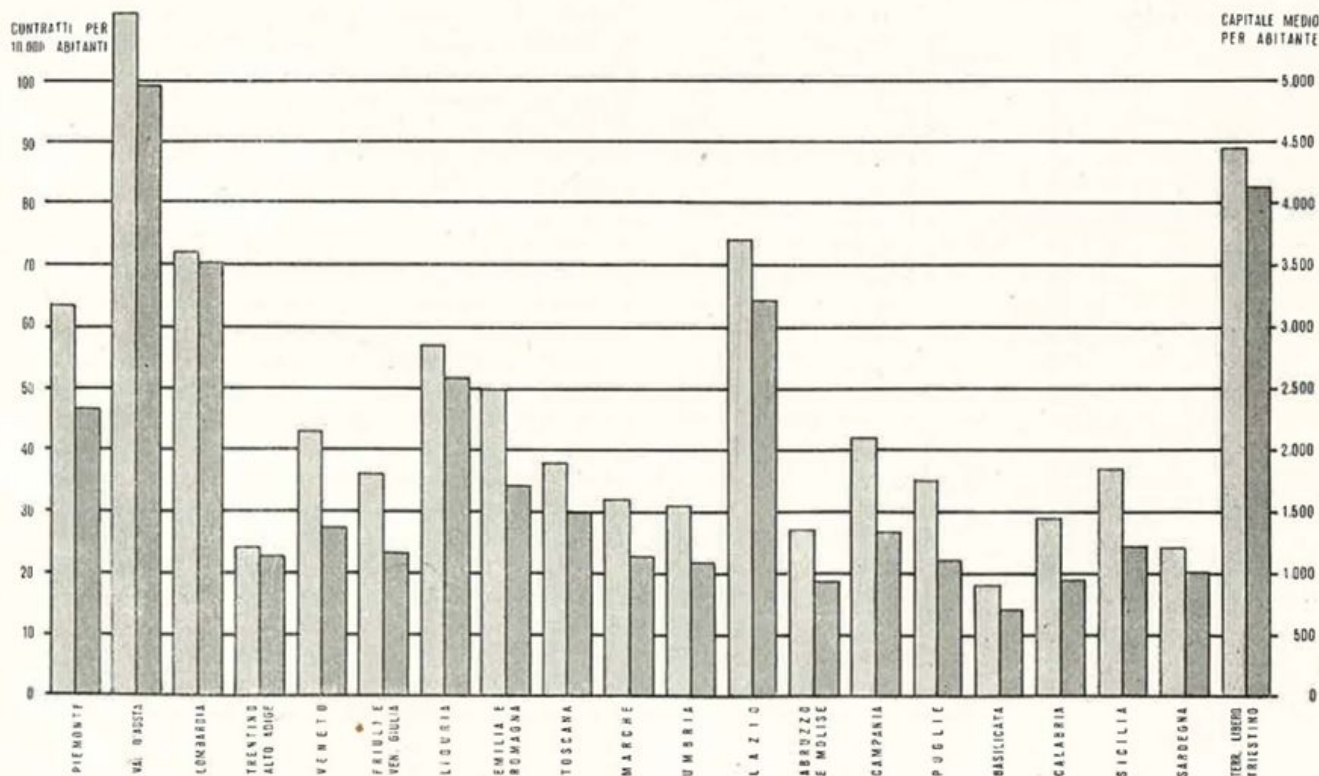
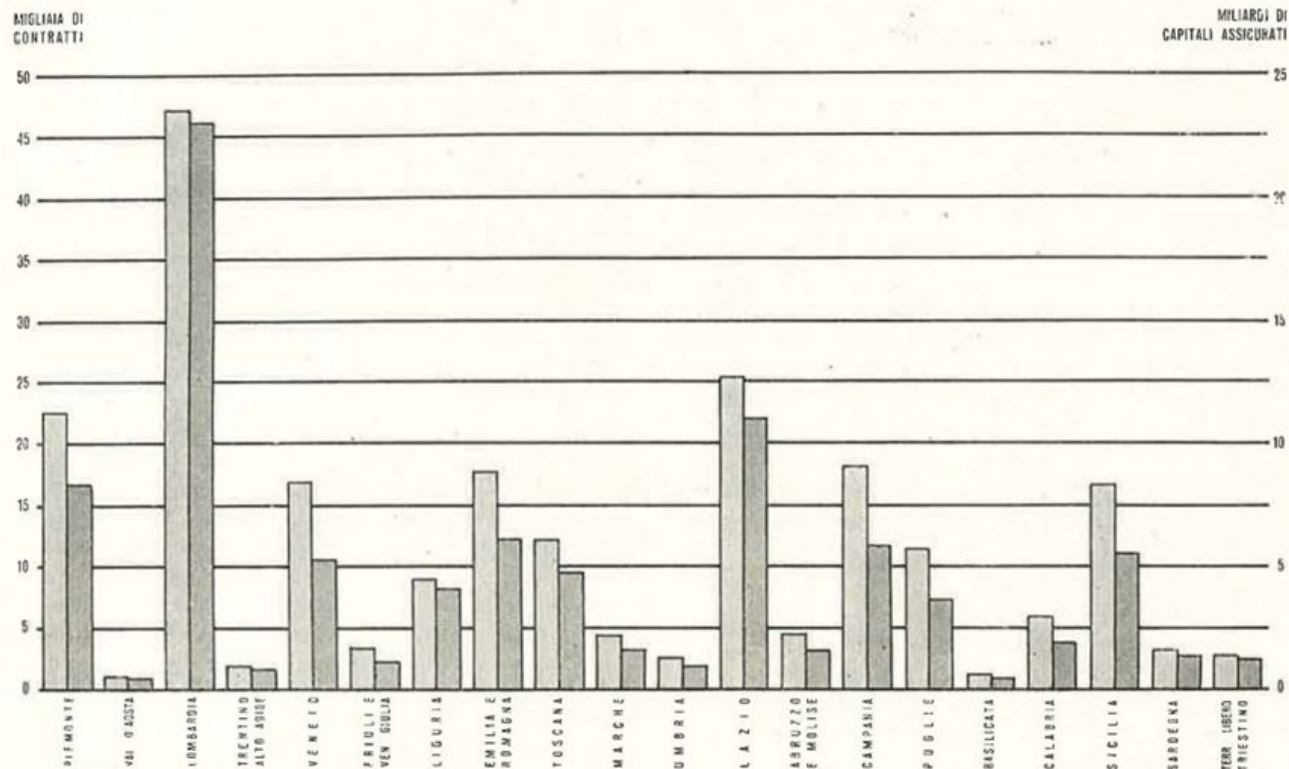
Regione	Produzione media annua nel triennio				Popolazione mediamente presente nel triennio	Numero medio annuo dei contratti per 10.000 abitanti	Capitale medio annuo assicurato per abitante
	Contratti	%	Capitali (migliaia di lire)	%			
Piemonte	22.562	9,96	8.289.457	9,37	3.561	63	2.328
Val d'Aosta	1.075	0,48	480.802	0,54	97	111	4.957
Lombardia	47.175	20,82	23.080.981	26,09	6.557	72	3.520
Trentino e Alto Adige . .	1.817	0,80	845.597	0,95	743	24	1.138
Veneto	16.790	7,41	5.286.578	5,98	3.863	43	1.369
Friuli e Venezia Giulia . .	3.317	1,46	1.050.786	1,19	909	36	1.156
Liguria	8.962	3,96	4.084.804	4,62	1.578	57	2.589
Emilia e Romagna	17.581	7,76	6.063.643	6,85	3.539	50	1.713
Italia Settentrionale	119.279	52,65	49.182.648	55,59	20.847	57	2.359
Toscana	12.101	5,34	4.743.462	5,36	3.182	38	1.491
Marche	4.360	1,93	1.553.300	1,76	1.358	32	1.144
Umbria	2.499	1,10	878.129	0,99	808	31	1.087
Lazio	25.291	11,16	10.930.150	12,36	3.398	74	3.217
Italia Centrale	44.251	19,53	18.105.041	20,47	8.746	51	2.070
Abruzzo e Molise	4.416	1,95	1.517.908	1,71	1.628	27	932
Campania	18.032	7,96	5.788.042	6,54	4.342	42	1.333
Puglie	11.354	5,01	3.576.272	4,04	3.211	35	1.113
Basilicata	1.090	0,48	440.163	0,50	619	18	711
Calabria	5.861	2,59	1.881.070	2,13	1.990	29	945
Italia Meridionale	40.753	17,99	13.203.464	14,92	11.790	35	1.120
Sicilia	16.529	7,30	5.449.203	6,16	4.453	37	1.224
Sardegna	3.092	1,36	1.297.363	1,47	1.274	24	1.018
Italia Insulare	19.621	8,66	6.746.566	7,63	5.727	34	1.178
ITALIA	223.904	98,83	87.237.719	98,61	47.110	48	1.852
Territorio Libero Triestino	2.657	1,17	1.228.974	1,39	297	89	4.138
	226.561	100,—	88.466.693	100,—	47.407	48	1.866

N. B. - La produzione raccolta dalla Direzione Generale è stata ripartita tra le varie Regioni proporzionalmente a quella delle Agenzie Generali.



DISTRIBUZIONE REGIONALE DELLA PRODUZIONE MEDIA ANNUA NEL TRIENNIO 1952-54 CONFRONTATA CON ANALOGA DISTRIBUZIONE DELLA POPOLAZIONE

NUMERO DI CONTRATTI
 CAPITALI ASSICURATI



SERVIZIO ATTUARIO E STATISTICA

Avuto riguardo alle cifre assolute, osserviamo che l'Italia Settentrionale, da sola, ha dato oltre la metà della produzione complessiva e, tra le Regioni, la sola Lombardia ha dato oltre un quinto dei contratti ed

oltre un quarto dei capitali assicurati mediamente prodotti nel triennio. Al primo posto di una graduatoria delle Regioni basata sul numero dei contratti prodotti sta pertanto la Lombardia, mentre all'ultimo si trova la



Val d'Aosta; nell'analogha graduatoria basata sull'ammontare dei capitali assicurati, al primo posto è egualmente la Lombardia e all'ultimo posto la Basilicata. Che la Lombardia, Regione ben più popolata della Val d'Aosta e della Basilicata, dia una produzione ben più alta di quella raccolta in queste due ultime Regioni, è più che ovvio, ma anche con le cifre assolute delle singole Regioni ci accorgiamo di rimanere al punto di prima, per quanto riguarda la risposta all'interrogativo del sottotitolo. Una risposta la possiamo invece avere, almeno in linea di approssimazione, se commisuriamo per ciascuna Regione le cifre della produzione con quelle della popolazione. *Le due colonne del prospetto e la seconda parte del grafico danno appunto, numericamente e figurativamente, una idea del grado di diffusione dell'assicurazione sulla vita nelle singole Regioni e, in definitiva, una misura dei risultati del lavoro compiuto dall'I.N.A.*

Fermando l'attenzione sull'ultima riga del prospetto, vediamo che nel triennio 1952-1954 sono stati perfezionati mediamente in Italia dalle Agenzie Generali dello Istituto Nazionale delle Assicurazioni, 48 contratti ogni 10.000 abitanti ed è stato assicurato un capitale di lire 1.866 per abitante.

Le Regioni si distribuiscono intorno alle medie suindicate per il triennio 1952-1954 secondo le seguenti graduatorie:

GRADUATORIE DELLE REGIONI

secondo il numero medio annuo dei contr. per 10.000 abit.

1. Val d'Aosta	111
2. Territorio Libero Trieste	89
3. Lazio	74
4. Lombardia	72
5. Piemonte	63
6. Liguria	57
ITALIA SETT.	57
ITALIA CENTR.	51
7. Emilia e Romag.	50
ITALIA	48
8. Veneto	43
9. Campania	42
10. Toscana	38
11. Sicilia	37
12. Friuli e Ven. Giul.	36
13. Puglia	35
ITALIA MERID.	35
ITALIA INSUL.	34
14. Marche	32
15. Umbria	31
16. Calabria	29
17. Abruzzo e Molise	27
18. Trentino e A. Ad.	24
19. Sardegna	24
20. Basilicata	18

secondo il capitale medio annuo assicurato per abitante.

1. Val d'Aosta	4.957
2. Territorio Libero Trieste	4.138
3. Lombardia	3.520
4. Lazio	3.217
5. Liguria	2.589
ITALIA SETT.	2.359
6. Piemonte	2.328
ITALIA CENT.	2.070
ITALIA	1.866
7. Emilia e Rom.	1.713
8. Toscana	1.491
9. Veneto	1.369
10. Campania	1.333
11. Sicilia	1.224
ITALIA INS.	1.178
12. Friuli e Ven. G.	1.156
13. Marche	1.144
14. Trent. e A. Ad.	1.138
ITAL. MERID.	1.120
15. Puglia	1.113
16. Umbria	1.087
17. Sardegna	1.018
18. Calabria	945
19. Abruz. e Molise	932
20. Basilicata	711

Su 20 circoscrizioni regionali, soltanto 7 per il numero dei contratti e soltanto 6 per il capitale medio risultano superiori alla media nazionale, il che conferma la forte concentrazione della produzione dell'assicurazione sulla vita in alcune Regioni, già del resto messa in evidenza attraverso le cifre assolute. Le Regioni che sono nei primi posti delle graduatorie risultanti dalle cifre assolute sono quelle stesse che si ritrovano nelle graduatorie risultanti dalle cifre relative, ad eccezione della Val d'Aosta e del Territorio Libero di Trieste, che nelle prime figurano agli ultimi posti e nelle seconde invece figurano al primo e al secondo posto.

Dall'esame delle cifre e delle posizioni, deduciamo quindi che la produzione perfezionata non si distribuisce nelle Regioni nella stessa proporzione in cui si distribuisce la popolazione. Il divario è rilevantisimo: ad esempio, il numero dei contratti per 10.000 abitanti è in Lombardia quattro volte maggiore che in Basilicata, nel Piemonte il doppio di quello delle Marche; il capitale medio annuo assicurato per abitante è in Lombardia il doppio di quello dell'Emilia, il triplo di quello della Sicilia, il quintuplo di quello della Basilicata; e così via. Sotto questo punto di vista non potremo perciò giudicare ugualmente soddisfacenti le cifre relative alle Regioni che si trovano nei primi posti della graduatoria e quelle delle Regioni che si trovano negli ultimi posti. Tenuto tuttavia conto del numero dei contratti raccolti complessivamente e in ciascuna Regione nel quinquennio precedente, riteniamo che tutte le cifre siano suscettibili di aumento e che lo siano in particolare quelle delle Regioni che si trovano nettamente al disotto della media nazionale. Fare di più significa per tutte le Regioni ritornare a cifre già raggiunte nel passato e, per le Regioni con cifre più basse, significa raggiungere quote già toccate anche attualmente da altre Regioni. E' ovviamente impossibile che in breve tempo la Basilicata possa passare dai 18 contratti registrati annualmente, in media, nel triennio 1952-1954 ai 111 contratti già registrati dalla Val d'Aosta nello stesso periodo, perchè il divario è troppo forte; ma la stessa cosa non si potrebbe dire nei confronti che si possono istituire tra altre Regioni, le cui distanze sono molto meno consistenti.

Riassumendo, possiamo così rispondere all'interrogativo del titolo: la produzione solo in due Regioni di limitata estensione ha raggiunto nel 1952-1954 un livello, riferito alla popolazione, che si può considerare veramente soddisfacente; nelle altre Regioni in cui il numero dei contratti ogni 10.000 abitanti e il capitale medio per abitante superano la media nazionale, le cifre possono essere considerate abbastanza soddisfacenti; in tutte le altre Regioni, invece, le cifre non rappresentano ancora il raggiungimento di quel traguardo più avanzato che per esse può essere fissato.

Ma, si obietterà da qualcuno, come si fa a valutare le cifre della produzione senza tener conto delle condizioni economiche delle singole Regioni? L'obiezione ha il suo peso e, per tenerne conto, occorre estendere l'indagine anche ad altri elementi di valutazione. Il che potrà essere fatto in un successivo articolo.

Le compagnie americane di assicurazioni sulla vita hanno deciso di servirsi dei giornali come mezzo di propaganda in misura maggiore di quanto non abbiano fatto finora. E' interessante constatare come gli ambienti assicurativi americani ritengano che la propaganda dell'assicurazione vita fatta attraverso la radio, la televisione e gli annunci nelle riviste molto diffuse non raggiunga la stessa efficacia della propaganda fatta sui giornali.

Annuario del Maestro

Alle varie pubblicazioni che l'I.N.A. ha curato per varie categorie professionali (*Annuario del Parroco, Almanacco Guida del Segretario Comunale, Almanacco dell'Ufficiale Postale*), si aggiunge quest'anno un nuovo volume, l'*Annuario del Maestro*, dedicato agli insegnanti elementari italiani.

È noto agli Agenti Generali e a tutti coloro che lavorano nella grande famiglia dell'I.N.A. il particolare impegno che l'Istituto ha sempre posto nel rivolgere la sua opera di divulgazione dei principi etici previdenziali nella scuola, che può considerarsi il settore di elezione per i fini educativi e sociali assegnati dallo Stato all'Istituto Nazionale delle Assicurazioni. E sono note, altresì, agli organi direttivi dell'I.N.A. la pronta rispondenza e la viva sollecitudine con le quali le Agenzie Generali, e tutto il personale dipendente, si affiancano all'Istituto in questa sua opera di particolare considerazione della scuola e di collaborazione con i suoi docenti.

Testimonianze di questo atteggiamento sono le numerose iniziative promosse dall'I.N.A. nel campo della scuola, come i concorsi tra gli alunni, la distribuzione di numeroso materiale didattico, e soprattutto lo studio di particolari forme assicurative per gli studenti di ogni ordine di scuole. Ma è necessario dire subito che iniziative, studi e realizzazioni sono stati possibili per la

cordiale, larga e fattiva collaborazione degli insegnanti, dei direttori, degli ispettori, dei funzionari direttivi della P. I., sia nei Provveditorati agli Studi che negli uffici centrali.

Ecco perchè l'Istituto, che da lungo tempo meditava il progetto, ha voluto tributare con l'*Annuario del Maestro* uno speciale riconoscimento alla benemerita categoria degli insegnanti elementari, al cui paziente e silenzioso lavoro deve andare la continua gratitudine di tutti i cittadini.

Trattandosi di una pubblicazione a carattere nazionale essa doveva assumere aspetti diversi da quelle — peraltro egregiamente compilate — promosse e diffuse in sede locale e anziché sostituirle nella loro specifica funzione di agende o di almanacchi, pieni di utili riferimenti e di graziose curiosità, doveva costituire un'assoluta novità e inserirsi negli interessi culturali del maestro, cercando di puntualizzarne il momento centrale nel giro dell'anno scolastico 1955-56.

Con questi criteri è stato compilato un volume di 320 pagine a stampa, che si susseguono intorno a tre temi fondamentali: il concetto della continuità del processo educativo, inteso come perenne momento di autoformazione della personalità; il conflitto tra gli aspetti tecnici e specializzati del mondo moderno e l'aspirazione naturale dell'uomo all'universalità del sentire e dell'esprimere.

Cari colleghi,

consentite che mi rivolga a voi con questo appellativo, anche se sono diversi i tipi, o gli ordini, o i gradi dell'insegnamento in cui svolgiamo la nostra opera: voi sparsi in tutta l'Italia ad accogliere il perpetuo rifiorire delle generazioni, io intento a svolgere con i giovani, nelle aule universitarie, l'ultimo atto della carriera scolastica prima del loro definitivo ingresso nella vita. In questo contatto, che sento cordiale e fraterno, tra i due estremi del processo educativo, c'è l'unità insopprimibile di tutta la scuola italiana, volta, con un medesimo gesto di amore, a promuovere il bene dei giovani e le fortune della Patria.

Ricordando insieme con voi la missione, i doveri le speranze che costituiscono il tessuto vivo della nostra opera quotidiana, ho la precisa coscienza, Colleghi, di non cedere a vana retorica; e provo nitidamente lo stesso sentimento e la medesima volontà di rivolgermi a voi con assoluta schiettezza, quando vi confesso che a volte, di fronte alla pienezza con la quale vi è dato di esercitare un magistero, da cui dipendono in gran parte le sorti umane ed il comportamento civile dei cittadini di domani, non posso celare un sentimento di stupore e di ammira-

La prefazione del Prof. Bracco all'Annuario del Maestro

zione per la serena fiducia con la quale svolgete la vostra opera.

Sono infatti tra i miei più vivi ricordi le innumerevoli occasioni che nella mia vita, specialmente nella mia funzione di Presidente dell'I.N.A., mi hanno dato agio di avvicinare gli insegnanti elementari e conoscere direttamente la passione, lo spirito di sacrificio, e le straordinarie doti di animo e di mente che essi pongono in ogni momento del paziente lavoro quotidiano.

Come per le schiere di coloro che vi hanno preceduti, voi lavorate per il futuro, come il seminatore, e per gli altri; sicchè potreste far vostro il virgiliano sic vos non vobis. E questo, nella vostra opera, è un altro aspetto che mi consente di confermare altri motivi di una simpatia e di una cordialità, che hanno ormai antiche radici; se aggiungo alla mia parola di collega quella di Presidente dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, sento di non evadere dal terreno comune nel quale lavoriamo.

La previdenza, che voi già curate nella forma più alta, quella spirituale, assicurando la libertà dall'errore ai futuri cittadini, è una delle virtù civili che maggior-

mente onorano un popolo e ne rendono efficiente la sua economia e salde le sue strutture sociali. La diffusione di una coscienza previdenziale nel Paese è il compito istituzionale dell'I.N.A. che a questo scopo lo Stato costituì nel 1912; e in questo l'azione dell'Istituto coincide con l'opera educativa degli insegnanti ai quali deve andare la giusta e meritata riconoscenza della Nazione e la più viva simpatia dell'I.N.A. che vede in essi i più validi collaboratori alla sua opera di redenzione dal bisogno.

A poco a poco si va facendo strada nell'animo degli italiani il riconoscimento che, la loro laboriosità, ingegnosità e tutte le altre doti tradizionali sono state talvolta vanificate da una imperdonabile, e spesso tragica « imprevidenza ».

Questo costante progresso sulla via della civiltà non può essere dovuto che all'opera della scuola: ed è in considerazione di ciò che l'I.N.A. ha voluto offrire in omaggio questo suo primo Annuario del maestro, e nel presentarlo formulo i più sinceri auguri per il lavoro del nuovo anno scolastico.

mere; le considerazioni dei nuovi programmi didattici del 1955-56 nel loro particolare aspetto di affermazione della libertà e dignità dello spirito umano.

Le articolazioni di questa complessa tematica si snodano nelle varie parti del volume.

Nella prima, dedicata all'Amministrazione della Scuola, vengono presentati gli uffici centrali e periferici della P. I. che abbiano comunque riferimento con la scuola elementare; ma piuttosto che sull'aspetto giuridico dei rapporti d'ufficio, si insiste sullo spirito di collaborazione e di iniziativa che animano i valorosi funzionari del Ministero e dei Provveditorati agli Studi, perchè la scuola sia sempre più rispondente alle esigenze della società moderna.

Immediatamente dopo viene presentata la Scuola operante, cioè i maestri e i loro dirigenti immediati; poi le istituzioni della Scuola, dall'E.N.A.M. (Ente Nazionale di Assistenza magistrale) ai Sindacati e alle Associazioni professionali, alle Riviste scolastiche che sono numerose e tutte di alto livello.

Uno stralcio dei programmi d'insegnamento del 1946, ancora in vigore per le classi della seconda in su; il testo completo di quelli del 1955, che hanno validità immediata per le prime classi e saranno adottati per tutti gli altri corsi dal 1956-57 in poi; un commento esplicativo di Vittorio Masselli, che fece parte della Commissione che ha redatto il testo dei nuovi programmi: ecco la materia di un altro interessante capitolo della parte introduttiva.

Il corpo centrale del volume è costituito da dodici capitoli, uno per ogni mese, dall'ottobre 1955 al settembre 1956, e corredati perciò di pagine riservate agli appunti giornalieri, in funzione di agenda. Ogni capitolo è preceduto dalla trattazione di un argomento direttamente o indirettamente connesso con lo spirito dei nuovi programmi e con la problematica della scuola moderna. Lo svolgimento dei singoli temi ha carattere di apertura alla meditazione e all'approfondimento da parte del lettore: perciò al termine del mese è quasi sempre riportata una breve indicazione bibliografica.

Le firme che vi leggiamo appartengono ad illustri cultori di pedagogia e ad uomini di scuola di largo e indiscusso valore: Giovanni Calò, Nazareno Padellaro, Eugenio De Fassi, Giorgio Gabrielli, Vittorio Masselli, Giuseppe Principali, Tommaso Filippi ecc. Il Dott. Marco Mattei, vice-direttore generale alla P. I., ha trattato, con la sua ben nota competenza e chiarezza, un argomento giuridico nella prima parte.

In queste pagine sono intercalati scritti originali di Don Giuseppe De Luca e poesie di Pinuccia Crobe, Dino Carlesi, Giovanni Floris, Vittorio Masselli, tutti uomini di scuola.

Leonardo Sinigalli, l'illustre poeta e scrittore contemporaneo, ha gentilmente concesso, insieme con il suo editore Arnoldo Mondadori, la riproduzione di due liriche, tra le sue più significative, ed ha voluto esternare ancora una volta la sua profonda simpatia verso la scuola permettendo la riproduzione, da *Civiltà delle*



macchine — la singolare e qualificata rivista edita dalla Finmeccanica e da lui diretta — di una assoluta novità: una *Favola siderurgica* di Fausto Masi, che costituirà, nella penultima parte dell'Annuario, la lieta sorpresa di grandi e piccini.

L'ultima parte del volume è dedicata a brevi informazioni utili e a pagine di appunti vari.

La copertina dell'Annuario, stampato per i tipi della *Bimospa*, riproduce un affresco di Benozzo Gozzoli. Altre tavole a colori ed in bianco e nero, inserite fuori testo, accrescono il pregio della pubblicazione.

L'IMPREVISTO NON INDENNIZZA MAI LE SUE VITTIME.

La folla spensierata e festante che accorre alle manifestazioni sportive non dovrebbe ignorare che si espone a gravi rischi che, per quante precauzioni si prendano, non potranno mai essere totalmente eliminati.

Le tragedie avvenute recentemente durante alcune corse automobilistiche, per quanto impressionanti in se stesse, sono ben poco se si pensa alle situazioni drammatiche che ne sono derivate.

Qualunque siano le responsabilità umane in certe catastrofi, e negli incidenti che quotidianamente avvengono sulle strade, si deve pure riconoscere che alcune volte non si può accusare che l'imprevisto.

Si è mai pensato alla situazione materiale spaventevole di certe persone colpite nei loro affetti dalla perdita improvvisa del capo di famiglia? Agli orfani lasciati senza sostentamento?

Quante vittime di queste recenti catastrofi e di tutti gli incidenti della strada avevano pensato all'assicurazione individuale e avevano sottoscritto a vantaggio dei loro aventi diritto dei capitali sufficienti mediante un modico premio?

Ma non ci sono solamente i morti. Restano anche numerosi feriti che gravi mutilazioni privano di tutto o in parte dei proventi del loro lavoro. Anche in questa evenienza l'assicurazione individuale può apportare un efficace soccorso.

Più gravi ancora che i recenti rischi dovuti al progresso tecnico vi sono i rischi della spensieratezza e dell'imprevidenza.

E' un dovere, quindi, per un capo famiglia di sottoscrivere un'assicurazione individuale a beneficio degli esseri che gli sono cari e a suo beneficio se egli sopravvive a un incidente che può lasciarlo minorato.

(da l'Argus)

Prima estrazione dei premi di partecipazione al Concorso di produttività per gli Agenti Locali

Si è proceduto all'estrazione a sorte dei premi di partecipazione al « Concorso per l'incremento della Produttività » fra gli Agenti locali. I partecipanti ammessi alla prima estrazione dei 20 orologi e delle 20 penne stilografiche sono stati 1342.

L'estrazione è stata regolarmente effettuata alla presenza di un'apposita commissione costituita dal Vice Direttore Generale dell'I.N.A. Prof. Raffaele Cultrera, dal Capo del Servizio Organizzazione Ispettore Generale Dott. Vittorio Orlandi, dal Dott. Mario Suzzi Segretario del Consiglio di Amministrazione e dall'Ispettore Centrale Rag. Pio Tanzini, con funzioni di Segretario.

Pubblichiamo a fianco, secondo l'ordine di estrazione, i nomi dei vincitori ai quali inviamo i nostri vivi rallegramenti con l'augurio che gli orologi segnino molte ore di lieto e proficuo lavoro e le penne stilografiche servano per la compilazione di un numero sempre crescente di proposte di assicurazione.

Si approssima la data della seconda estrazione di altri 40 premi (20 orologi e 20 penne stilografiche).

Gli interessati si premurino di far pervenire tempestivamente, tramite l'Ispettorato regionale, i fogli rossi. Il termine per l'invio è il **31 ottobre prossimo**.

Gli Agenti Locali vincitori dei venti orologi da polso

- 1) - Sig. Loreto **GIOBBI** - Mariano Comense (Como)
- 2) - » Ernesto **BORREANI** - Cairo Montenotte (Savona)
- 3) - Dr. Alessio **RIPAMONTI** - Sarnico (Bergamo)
- 4) - Sig. Aldo **AZZOLA** - Buia (Udine)
- 5) - » Vincenzo **BARILA'** - Bagnara Calabria (R. Calabria)
- 6) - » Pietro **VETROMILE** - Bella (Potenza)
- 7) - » Salvatore **LO LEGGIO** - Campo Bello di Lic. (Agrig.)
- 8) - » Tiburzio **TRABACCHIN** - Lequio Tanaro (Cuneo)
- 9) - » Franco **RENO'** - Montemezola (Taranto)
- 10) - » Francesco **MORIZZI** - Seminara (Reggio Calabria)
- 11) - » Gandolfo **LAVANCO** - Polizzi Generosa (Enna)
- 12) - » Angelo **DAMASI** - Talsano (Taranto)
- 13) - » Raffaele **PELLETTIERI** - Potenza S. (Potenza)
- 14) - » Giovanni **IMPARATO** - Vietri sul Mare (Salerno)
- 15) - Sig.ra Maria **OLIARO** - Brusnengo (Biella)
- 16) - Sig. G. Battista **ROSELLI** - Pescopagano (Potenza)
- 17) - Geom. Giovanni **CAMBURSANO** - Saluggia (Vercelli)
- 18) - Sig. Pietro **PANETTIERI** - Grumo Nevano (Pozzuoli)
- 19) - » Rodolfo **SCATIGNA** - Cisternino (Brindisi)
- 20) - » Domenico **LALINGA** - Pisticci (Potenza)

Gli Agenti Locali vincitori delle venti penne stilografiche

- 1) - Sig. Matteo **SIMONINO** - Carignano (Moncalieri)
- 2) - » Giuseppe **CHIESA** - Vigolzone (Piacenza)
- 3) - » Giuseppe **ROSSI** - S. Giovanni Lipioni (Chieti)
- 4) - » Gaetano **BRANCATO** - Ravanusa (Agrigento)
- 5) - » Elio **DORIGO** - Forni di Sopra (Tolmezzo)
- 6) - » Mario **BELLU** - S. Giovanni S. (Cagliari)
- 7) - » Ettore **CARNEVALE** - Paola (Cosenza)
- 8) - » Mario **BONAPACE** - Pinzolo (Trento)
- 9) - » Cosimo **ROCHIRA** - Castellana (Taranto)
- 10) - » Gaetano **MONFARDINI** - Vergato (Bologna)
- 11) - » Rocco **ZAMPARELLA** - Stigliano (Potenza)
- 12) - » Paolo **PEDRALI** - Lentate (Monza)
- 13) - » Luigi **MELGARI** - Ghedi (Brescia)
- 14) - » Agostino **OLIVA** - Bruzzano Zeffirio (R. Calabria)
- 15) - » Amedeo **BELLITTI** - Trinitapoli (Foggia)
- 16) - » Luigi **DUBINI** - Bregnano (Como)
- 17) - » Rocco **RAFFETTA** - Amendolara (Cosenza)
- 18) - » William **BARONTI** - Borgo a Buggiano (Lucca)
- 19) - » Fortunato **MARAFIOTI** - S. Procopio (Reggio Calabria)
- 20) - Sig.ra Franca **BALDUINO GIACOMONE** - Grazzano (Asti)

I Trofeo di propaganda

Gli Agenti Generali che partecipano alla gara del « Trofeo di Propaganda » vogliono ricordare che « nella valutazione sarà tenuto conto del numero di conferenze, del loro contenuto, della organicità dei cicli, delle categorie cui sono dirette e della risonanza avuta sulla stampa locale. Per gli articoli si terrà conto dell'importanza e del ca-

rattere del quotidiano o del periodico e della sua diffusione ».

Tutto il materiale non ancora trasmesso, dovrà pervenire alla Direzione Generale **entro il 5 novembre** accompagnato da una relazione che riassume tutta l'attività svolta agli effetti del concorso sino al 31 Ottobre c. a.

Concorso allestimenti pubblicitari

Sono giunte numerose fotografie delle vetrine pubblicitarie mobili che le Agenzie partecipanti alla gara hanno approntato con vivo impegno.

Si ricorda agli interessati che il concorso allestimenti pubblicitari mobili per centri minori

scadrà il **31 ottobre prossimo**, e si invita ad intensificare in questi ultimi giorni la preparazione e la presentazione degli allestimenti anzidetti.

Gli Agenti Generali vorranno predisporre in tempo utile una relazione riassuntiva sull'anda-



mento dell'attività con l'indicazione delle località nelle quali è stato esposto il materiale pubblicitario, corredandola delle prescritte fotografie, ove già non fossero state inviate.

La relazione in parola dovrà pervenire alla Direzione Generale, munita del visto del Titolare dell'Ispettorato regionale, non oltre il **15 novembre prossimo**.

C a r e d i p r o d u z i o n e

In questo scorcio di anno gli Agenti viaggiatori, i Capi zona, gli Agenti principali con zona, i Produttori operanti nel capoluogo e gli Agenti principali dei Centri urbani vorranno intensificare la loro opera per conseguire i più brillanti risultati.

Lo spiccato senso del dovere che anima tutti

i collaboratori delle Agenzie generali, la conoscenza che la loro attività riveste un carattere di interesse umano e sociale faranno sì che, indipendentemente dai cospicui premi in palio, la loro azione sia volta al conseguimento delle più alte mete produttive.

“UN ENTE CHE RIFIORISCE,”

Un autorevole commento al bilancio dell'I.N.A.

« Con questo bilancio 1954 il vascello dello I.N.A. ritorna a vele spiegate nel florido mare delle gestioni attive e redditizie: e nessuno ne gode più di me, che ebbi la ventura di essere a capo dell'Istituto con l'indimenticabile Ignazio Giordani per quattordici anni, nel periodo della sua grande prosperità ».

Sotto questo titolo e con questa introduzione il Sen. Avv. Giuseppe Bevione ha scritto per un quotidiano economico-finanziario milanese (1) un magistrale commento al bilancio 1954 dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, commento del quale raccomandiamo la lettura a tutti gli appartenenti all'Organizzazione dell'Ente di Stato.

Richiamandosi all'analogo commento al Bilancio 1953, pubblicato lo scorso anno su un quotidiano romano (2), il Sen. Bevione mette in rilievo come « dopo una lunga serie di esercizi deficitari, l'I.N.A. doppiò nel 1953 il Capo delle Tempeste, chiudendo il suo bilancio con un pareggio severamente accertato » ed illustra il significato e la portata della chiusura in attivo del bilancio 1954. « Come è stato possibile raggiungere questo veramente brillante risultato? ». A questa domanda il Sen. Bevione risponde che si è riusciti a tanto « coi soli, eterni e non modificabili mezzi coi quali operano le buone amministrazioni: impulso produttivo, contenimento delle spese, sagace investimento del patrimonio, su una base di inflessibile onestà. Tutti i dati del bilancio affermano l'attiva fedeltà dell'amministrazione e degli Organi Centrali e periferici dipendenti a queste norme di vita », e cita, a riprova, le cifre più indicative: quelle della produzione e del portafoglio, quelle dei premi e delle riserve matematiche, quelle delle spese e delle provvigioni di acquisto e degli altri oneri di produzione. « La minuta relazione del Presidente Bracco al Consiglio, ricchissima di dati analitici — continua il Sen. Bevione riferendosi a queste ultime voci — dimostra l'energia con cui l'amministrazione si batte per frenare questo importante elemento di costo dell'assicurazione-vita, che l'aspra concorrenza sul mercato tende di continuo a far sfuggire

di mano ». Un particolare accenno viene riservato alle spese generali di amministrazione, per le quali sono « più consistenti ed effettivi i risultati raggiunti nell'arginamento », alla gestione del patrimonio, ai nuovi investimenti patrimoniali — a proposito dei quali il Sen. Bevione osserva che « la distribuzione è naturalmente conforme alla legge, e perciò di pieno riposo; merita rilievo ed approvazione l'intensa attività immobiliare, per la sua sostanziale intangibilità » — ed al reddito netto del patrimonio. « Confortante e direi decisivo agli effetti del rifiorire dell'Istituto, è il vivace ritmo di incremento del reddito netto del patrimonio », osserva il Sen. Bevione, il quale, avviandosi alla conclusione, rileva altresì che « sono adunque presenti tutti i segni della recuperata salute e del riconquistato vigore, che fanno ritenere certi, per il futuro, rimanendo fermi gli attuali criteri di buona amministrazione, altri esercizi non meno fecondi in lunga serie ».

« L'attuale bilancio sarà poi ricordato nella storia dell'I.N.A. per un evento di carattere eccezionale e di notevole portata che in esso è registrato: la rivalutazione del patrimonio immobiliare costruito prima della fine della guerra, e l'anno scorso ancora portato in attivo agli insignificanti prezzi originari ».

Il Sen. Bevione chiude il suo articolo commentando questo evento eccezionale, a lungo sollecitato, ma soltanto ora consentito. « La logica limpida, doverosa operazione — per dirla con le parole dell'ex Presidente dell'I.N.A. — è stata finalmente autorizzata con questo bilancio dopo che una apposita norma di legge estese formalmente all'I.N.A. le disposizioni vigenti in materia per le Compagnie private ». A questa « operazione poderosa », che per ora ha dato luogo soltanto alla costituzione di una « nuova imponente riserva », il Sen. Bevione auspica che debbano presto seguire le altre che, consentendosi dalle competenti Autorità il prelievo da essa riserva in esenzione fiscale delle somme occorrenti, diano al bilancio quello assetto, dal punto di vista puramente formale, che non si è potuto realizzare per quello del 1954.

1) v. « Il Sole » del 29 luglio 1955.

2) v. « Il Tempo » del 1° agosto 1954.

ASSICURAZIONI DOTALI

L'assicurazione dotale nella sua più ampia accezione ha evidentemente per fine una prestazione volta a costituire un capitale, ovvero una dote sulla testa del minore al raggiungimento della maggiore età, sia vivente o meno, a quella data, il genitore.

Precisato in questi termini l'obbiettivo dell'assicurazione anzidetta, è evidente che la costituzione del capitale da pagarsi alla scadenza del contratto, può essere impostata secondo criteri vari, tutti però conformi alla rigida applicazione dei principi tecnici attuariali. E, quindi, ogni volta che l'agente o il produttore si trovi ad acquisire contratti di siffatto tipo, è bene che non si soffermi e pensi soltanto alla tariffa n. 23 (assicurazione dotale con controassicurazione) del nostro Istituto, bensì esamini con cura il caso che gli si prospetta e scelga fra le varie tariffe che l'Istituto può offrire, in quanto, oltre a quella sopracitata, altre tariffe sono atte allo scopo.

La tariffa n. 23 consente la designazione del minore cui vuol essere garantita la prestazione: infatti nel malaugurato caso che il minore venisse a decedere prima della scadenza del contratto, al genitore o a chi per lui vengono restituiti i premi pagati, donde si trae che questa tariffa ben si addice nel caso di figli unici.

Quando invece un genitore intenda costituire la dote per tutti i suoi figli e quindi non designi nella polizza il beneficiario, rimettendo ogni cosa alle disposizioni di legge o testamentarie, può benissimo ricorrere alla nota tariffa n. 4 « Termine fisso » la quale si adatta anche nel caso che, pur avendo designato come beneficiario uno dei figliuoli, si voglia in un secondo tempo modificare detto beneficio in favore di altri.

Meglio ancora risponde allo scopo di cui trattasi la tariffa n. 16 « Termine fisso combinato con l'assicurazione di un capitale o di una rendita temporanea in caso di premorienza ». Con essa si mira non soltanto alla costituzione di un capitale alla scadenza del contratto, ma anche al pagamento di un'aliquota di esso (il 10%) immediatamente al decesso del contraente assicurato, generalmente il padre, e al godimento da parte degli eredi di una rendita di importo pari ad una certa percentuale (il 10%) del capitale assicurato e per tutta la durata residua del contratto.

Non v'ha chi non veda come questo tipo di contratto si addica a quel genitore che miri non soltanto alla costituzione di un capitale per i suoi figliuoli al raggiungimento della maggiore età, bensì anche a sopperire alle spese che per essi dovranno essere sostenute fino a quella età (rendita), e inoltre di liberare la famiglia al momento del suo decesso da una parte delle preoccupazioni finanziarie che esso comporterà (capitale in caso di morte).

Infine, quando il genitore voglia costituire un capitale o una rendita temporanea che consenta al figliuolo di attendere senza preoccupazioni finanziarie agli studi universitari, la « Polizza Universitaria » (tariffa n. 35), recentemente divulgata, e sulla quale non è il caso di ripeterci, risponde in pieno e felicemente allo scopo.

Son quindi quattro tariffe, quelle che abbiamo brevemente illustrate, destinate principalmente a garantire ai giovanissimi, colpiti dalla sventura con la perdita del genitore, quel sostegno finanziario a loro necessario per continuare gli studi o intraprendere una carriera qualsiasi.

Naturalmente le prestazioni si adattano a vari bisogni familiari e sono più o meno complete a seconda della



ISTITUTO NAZIONALE
DELLE ASSICURAZIONI

ATTESTATO INA-SCUOLA

ANNESSO ALLA POLIZZA POPOLARE I CUI ESTREMI SONO RIPRODOTTI A TERGO

L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, intendendo premiare quegli studenti che si distinguono per i risultati conseguiti al termine dei vari corsi scolastici e per richiamare la loro attenzione sulle alte finalità della previdenza assicurativa, con il presente attestato, che è del tutto gratuito, personale e non cedibile, concede le seguenti prestazioni speciali da corrispondersi in occasione del pagamento del capitale assicurato, purché la polizza sia in vigore da almeno quattro anni al momento del conseguimento del titolo e venga regolarmente mantenuta al corrente col pagamento dei premi.

- 1) - "Assegno di merito I.N.A. - Scuola" di L. 8.000, in caso di conseguimento della licenza elementare o di superamento degli esami di ammissione alla scuola media, in unica sessione, con almeno 81/10 di esattezza.
- 2) - "Assegno di merito I.N.A. - Scuola" di L. 10.000, in caso di conseguimento della licenza di scuola media inferiore o titolo equipollente, alle stesse condizioni di cui sopra.
- 3) - "Assegno di merito I.N.A. - Scuola" di L. 15.000, in caso di conseguimento della licenza di scuola media superiore o titolo equipollente, alle stesse condizioni di cui sopra.
- 4) - "Assegno di merito I.N.A. - Scuola" di L. 20.000, in caso di conseguimento della laurea o titolo equipollente, a pieni voti.

Gli assegni sopra indicati sono cumulabili tra loro.

Per ottenere i suddetti assegni l'interessato deve richiedere di volta in volta il relativo Diploma dell'I.N.A. mediante presentazione del certificato scolastico.

- 5) - Concessione di precisi assegni d'interesse, nel limite del valore di riscontro del capitale assicurato iniziale, recuperabili in sede di liquidazione della polizza:
 - a) per pagamento delle tasse universitarie a favore di coloro che abbiano conseguito l'Assegno di merito di cui al punto 3);
 - b) per pagamento delle tasse per gli altri corsi di studio in caso di perdita di un anno accademico, determinata da mancato avvenimento per assenza o assenza di frequenza o assente, a favore di coloro che abbiano conseguito almeno uno degli Assegni di merito di cui ai punti 1) e 2).

IL DIRETTORE GENERALE

N. B. - In caso di rinuncia dell'interessato a beneficiare dell'una delle disposizioni del contratto, il premio cessava e girava di volta.

L'ATTESTATO I.N.A.-SCUOLA

Nel programma delle Assicurazioni Popolari dell'anno in corso si è inserito più spiccatamente il settore della scuola.

L'istituzione di ASSEGNI di MERITO da corrispondersi ai giovani che alla conclusione dei vari corsi scolastici si distinguono nello studio, è di grande interesse per coloro che sono disciplinatamente allineati lungo la via del lavoro di studenti e di forte stimolo per gli altri che appaiono meno studiosi.

L'ATTESTATO I.N.A.-SCUOLA si propone quindi di intensificare l'impegno dei giovani alla fatica della loro vita, spronarli a migliorare la loro condotta di studio e concorrere così alla soluzione dell'arduo problema della formazione degli uomini di domani.

Il provvedimento si rivela, pertanto, della massima importanza, sensibile per gli alunni e le loro famiglie, ed inoltre, essendo gli assegni di merito cumulabili, sarà utilissimo per i giovani che si troveranno ad affrontare gli studi universitari.

Il problema dei giovani è stato sempre squisitamente morale; era doveroso per l'I.N.A. un profondo intervento nel problema stesso per un efficace sviluppo delle alte finalità educative.

L'ATTESTATO I.N.A.-SCUOLA, il cui testo è riprodotto per intero qui sopra affinché tutti i collaboratori possano avere conoscenza di questo nuovo strumento di propaganda, sarà il mezzo integrativo di notevole entità per una sempre maggiore diffusione delle Assicurazioni Popolari.

tariffa che si sceglie, e, comportando di conseguenza premi più o meno elevati, ne viene che l'agente o il produttore che assicuri un cliente, per proporre un contratto di quel tipo, dovrà prima rendersi ben conto sia della situazione familiare, sia delle condizioni economiche del probabile assicurando.



IL CARATTERE INDENNITARIO DELLA POLIZZA INFORTUNI

Mentre all'epoca della precedente legislazione era quasi unanime la dottrina per cui la garanzia infortuni doveva considerarsi a puro carattere indennitario, alla stessa stregua della garanzia contro i danni, con l'introduzione del nuovo Codice Civile l'argomento dette luogo a discussioni tra i sostenitori del principio originario e i fautori del concetto per cui la polizza infortuni doveva considerarsi anche a carattere previdenziale, come la polizza vita.

Non è questa la sede in cui passare in rassegna le varie teorie esposte al riguardo, tra le più autorevoli delle quali ci limitiamo a ricordare quella del « contratto misto » del Fanelli (alle prestazioni per il caso di invalidità sarebbero applicabili le norme relative all'assicurazione contro i danni e per il caso di morte quelle relative all'assicurazione sulla vita). E neppure ci interessa, dal punto di vista essenzialmente pratico, soffermarci maggiormente sul concetto della forma indennitaria e quella previdenziale di un contratto di assicurazione. Ci interessa invece sottolineare il carattere indennitario della polizza infortuni nel senso che l'evento (sinistro) che rende operante la garanzia deve provocare effettivamente un bisogno che l'Assicuratore viene chiamato a soddisfare.

Troppo spesso tale concetto elementare viene dimenticato non solo da una parte della clientela, ma anche da quella categoria di assicuratori che con questa è maggiormente a contatto, e non sempre si tratta di una dimenticanza del tutto involontaria. E' opportuno ricordare perciò che, come nell'assicurazione danni il valore di uno stabile deve essere corrispondente alla garanzia che l'Assicuratore presta per l'eventualità di un incendio, così il « valore economico » di chi vuole assicurarsi contro gli infortuni deve essere effettivamente adeguato alle somme che gli vengono garantite per il caso di morte, invalidità e inabilità temporanea.

Tale « valore economico » deriva dal fatto che l'integrità fisica del proponente, considerata come capacità lavorativa, costituisce una qualità suscettibile di valutazione economica (Fanelli, Salandra).

Se il concetto del « valore economico » del cliente viene tenuto presente, l'assicurazione avrà effettivamente una funzione « sistematrice » dell'evento dannoso, diversamente, se l'evento fosse di per se stesso indifferente o quasi e la liquidazione della Compagnia fosse legata soltanto al verificarsi di un fatto, ci troveremmo di fronte al puro e semplice giuoco d'azzardo (Gobbi, pag. 77).

Nell'assicurazione contro gli infortuni la valutazione del « valore economico » dell'assicurato riesce particolarmente difficoltosa, e gli errori rivestono una grande importanza per il fatto che nella garanzia infortuni l'entità della prestazione consiste in una somma di denaro prestabilita e non nell'esatta rivalsa di un danno concreto. Trattasi quindi di una valutazione che non ha luogo, come avviene nell'assicurazione contro i danni, a posteriori, in modo che l'entità del risarcimento corrisponde, senza superarlo, al danno effettivo, ma la misura dell'indennizzo è determinata a priori, sulla base di un valore economico che il proponente dichiara e le Compagnie cercano di va-

gliare tramite i loro organi periferici e principalmente tramite gli Ispettori di Produzione.

Una valutazione esatta del rischio da assumere, effettuata direttamente dagli Uffici delle Direzioni Generali, è, specialmente per i casi di minore importanza, praticamente impossibile, per ragioni sulle quali è inutile soffermarci. Sarebbe pure impossibile introdurre il sistema di valutare di volta in volta il danno effettivo prodotto all'assicurato da un infortunio con una stima a posteriori, perchè ciò, oltre a difficoltà dal lato tecnico, darebbe luogo ad una serie infinita di contestazioni e discussioni. Nel corso della trattazione del sinistro potranno quindi modificarsi le valutazioni dei medici di parte, potranno venir frazionate le diarie, ma il valore economico dell'assicurato — salvo il caso di evidente malafede — resterà sempre, agli effetti del computo dell'indennizzo, quello per il quale è stata prestata la garanzia, con tutte le conseguenze dirette e quelle che un tale stato di fatto può provocare indirettamente facilitando il verificarsi di un evento dal quale ci si aspetta più che il risarcimento di un danno effettivo, un vero e proprio lucro. E' quindi ai sigg. Agenti Generali, ai Produttori, agli Ispettori di Produzione che ci rivolgiamo per ricordare che quell'indennizzo, che, all'assunzione di un contratto, viene, per forza di cose, fissato a priori nei suoi « massimi », non deve essere un elemento determinato ad libitum dai proponenti, ma deve trovare la sua applicazione in ragione della loro posizione sociale, professionale ed economica se si vuol evitare che quel criterio « indennitario » o « previdenziale » che dir si voglia, che deve costituire la base di un sano rapporto assicurativo, degeneri nella volgare speculazione.



RITORNO DALLE VACANZE

« Dici che troviamo l'appartamento svaligiato? »

Nobiltà e dignità della carriera di produttore di assicurazioni

La lettera che pubblichiamo è stata scritta principalmente per i giovani produttori, all'inizio della loro carriera, da un provetto assicuratore, appassionato per il suo lavoro, il Sig. Battistelli dell'Agencia Generale di Macerata.

Ci auguriamo che i nostri giovani sapranno apprezzare i consigli loro rivolti e far tesoro dell'esperienza di un vecchio collega.

La figura del produttore

Queste righe di un modesto produttore sono soprattutto dedicate a voi, o giovani, che iniziate la carriera alle dipendenze dell'I.N.A.. Sono idee che continuamente espongo ai nuovi arrivati nella nostra grande Famiglia e mi auguro ne facciate tesoro. Vi siano esse di guida e di conforto per il lungo cammino che dovrete percorrere sulla scia che vi abbiamo tracciata, nella certezza che continuerete la nostra missione, missione che conduce a quel faro di vivida luce della civiltà e del progresso che irradia i suoi fasci luminosi a protezione dei propri assicurati e illumina la via della previdenza ai nuovi.

Noi, all'inizio, abbiamo avuto tempi più duri, più difficili, incontrato più serie difficoltà, perchè allora la assicurazione sulla vita era meno diffusa, meno sentita, mentre oggi, con il nostro paziente lungo e tenace lavoro, è in pieno sviluppo. Questo è merito dei vecchi, dei vecchissimi collaboratori che, con le loro prime picconate, hanno rimosso quella terra sulle cui fondamenta poggia oggi il grande edificio della previdenza, al quale noi tutti dobbiamo guardare con serena fiducia. Ora, prima di entrare in argomento di come va venduta la nostra merce, mi sia permesso fare un breve cenno sulla figura del produttore, perchè lo ritengo più che utile, necessario.

Molti ancora credono che le nostre file siano composte da gente spostata, da gente fallita in altre attività della vita, da relitti umani quasi componenti di una legione straniera. NO assolutamente no! Per questi esseri non c'è posto nella nostra organizzazione, perchè la nostra è una nobile, nobilissima professione e quindi deve essere esercitata da persone serie, oneste e corrette. Il nostro è un reggimento di onore con bandiere di combattimento spiegate al vento.

Ho voluto far risaltare, forse con paragoni un pò duri, questa bella figura del produttore perchè ancora per molti essa non è posta al suo giusto livello nella scala sociale. Questa figura che quotidianamente si batte sulle piazze, sempre mobilitata al servizio della previdenza assicurativa, per predicare in ogni casa, in ogni famiglia il suo credo, come il buon missionario porta la parola confortatrice di Cristo nei lontani continenti, va degnamente elevata.

Preparazione tecnica del produttore

Ed ora entro in argomento. Dignità, serietà, onestà e senso psicologico sono elementi indispensabili per creare il buon produttore. Troppo spazio si richiederebbe

per rendere noti tutti quegli accorgimenti che il produttore deve usare, perchè essi si acquistano con il tempo, con l'esperienza e vanno applicati a seconda dei casi, del grado di coltura del cliente; ma mi limiterò a quelli fondamentali perchè non si può assolutamente standardizzare il nostro sistema di lavoro. Innanzi tutto l'assicuratore che inizia deve avere una esatta preparazione tecnica che gli possa consentire di tenere testa alle battute scambiate con i primi clienti. Mai deve trovarsi in condizione d'inferiorità, ma deve avere sempre pronta una chiara ed esauriente risposta su ogni richiesta che potrebbe venirgli fatta.

Sono quindi del parere che il produttore vada lanciato sulla piazza ben preparato; eviterà così brutte figure che potrebbero portarlo ad una demoralizzazione iniziale e in tal caso compromettere il suo avvenire. Inutile iniziare questa carriera come forma di ripiego o di attesa verso altra professione; anche questo è un errore basilare; molto meglio non iniziare affatto. Chi inizia deve dedicare con passione, con serietà, tutto se stesso al nuovo lavoro ed avere quella forza di volontà onde superare i primi duri ostacoli. La nostra professione non si può improvvisare, come a prima vista potrebbe anche sembrare.

Sistemi di lavoro

Altro errore dei nuovi arrivati è nel sistema del lavoro, come farsi firmare proposte da amici, conoscenti a solo titolo di piacere; no, cari produttori, questo sistema non va: il cliente deve sentire in pieno l'atto che compie, deve essere convinto dell'affare. Esaurite queste amicizie si chiuderà automaticamente il ciclo del vostro lavoro che invece va fatto settore per settore, categoria per categoria, insomma per organizzazione. Solo in questo modo non subirete stasi nel lavoro, ma avrete sempre una infinità di riserve a vostra disposizione che vi procureranno continuamente quel gettito normale di produzione e soprattutto di produzione sana. Meglio attendere a fare un contratto anzichè farlo quando, per molte e varie ragioni, non è ancora maturo. Molti produttori, invece, pur di fare ricorrono perfino a frasi che veramente non dovrebbero mai essere dette, come: « Mi firmi questa proposta, mi faccia questo favore ». Ma quale piacere amici collaboratori? Questo è un sistema errato di sana pianta e che assolutamente non deve trovare posto nel nostro repertorio perchè abbiamo argomenti più persuasivi, più concreti. All'atto della stipulazione siamo pari. Noi diamo la nostra merce e il cliente la contropartita in denaro e nessuno dei due è in grado di conoscere chi veramente avrà fatto l'affare. Il produttore deve essere sempre educato e rispettoso verso i clienti, non contraddirli con troppa violenza nei loro punti di vista, ma en-

trare nel vivo della discussione con tatto, con calma (perchè anche questa è una forza) e piano piano portarli sul nostro sano argomento della utilità e necessità della previdenza. Qualche cliente vi dirà, conti alla mano, che preferisce depositare i propri risparmi in Istituti di Credito poichè è molto più conveniente anzichè stipulare un contratto di assicurazione vita. Fate comprendere che la differenza è sostanziale, perchè mentre nel primo caso l'atto di previdenza viene completamente a mancare, nel secondo è fondamentale. Se a tutti fosse data la possibilità di conoscere il giorno della propria fine terrena è chiaro che questo problema cadrebbe nel vuoto; ma chi può dare una risposta a questo interrogativo? Il previdente pensa al suo avvenire, all'avvenire della sua famiglia, dei suoi cari. Il capo-famiglia è in verità il capitale vivente che giornalmente produce ricchezza per la sua famiglia ed ha quindi una grande responsabilità. E allora perchè esitare, perchè non assicurare questo capitale? Perchè non comprare questa garanzia che noi vendiamo?

Ecco, cari collaboratori, un punto importante, sul quale far leva, dovè far convergere la vostra discussione. Gli esempi di ogni giorno ci dimostrano che la nostra vita è legata ad un filo; è nostro dovere perciò mettere in guardia contro le avversità della vita i dubbiosi, che ancora purtroppo sono innumerevoli.

Altro fattore dannoso è quello dell'abbuono delle provvigioni. Perchè dobbiamo fare abbuoni quando questo è il nostro lavoro e da questo noi ricaviamo il necessario per le nostre famiglie? Ma vi è mai capitato di andare ad acquistare un vestito, un apparecchio e chiedere al vostro fornitore che vi ceda il suo guadagno? Fortuna che a questo hanno pensato le Direzioni Generali, e molto si è fatto; ma capita ancora sentirsi dire: «Che abbuono mi fai sulle tue provvigioni? Ebbene, vi confesso che queste parole mi mettono in condizione di inferiorità, quasi di umiliazione verso il cliente. Noi non viviamo di elemosine, ma bensì del nostro lavoro, e questo è il nostro pane quotidiano. Produttori di tutte le ore, siate orgogliosi di questa nostra nobile professione, rispettate e fatevi rispettare e mettetevi bene in testa che vendete veramente della ottima merce.

Errori dei giovani produttori

Ultimo errore fondamentale di voi giovani che incominciate a fare i primi passi è costituito dalle vostre pretese. Appena assunti riuscite a fare qualche contratto, tramite amicizie, conoscenze e già vi sentite un assicuratore fatto. Siete subito avvicinato dalla concorrenza che con deprecato sistema tenta di portare via elementi alla nostra organizzazione: vi fanno grandi promesse, proposte allettanti, vi dicono anche che siete uno sfruttato dell'I.N.A. e la vostra inesperienza talora vi fa ca-

dere nella trappola con la certezza di migliorare, e invece incomincia il vostro calvario. Due mesi di vita nella nuova Compagnia, il lavoro non va, si passa ad altra Compagnia e così di seguito e allora l'assicuratore prodigo è da mettere proprio tra i falliti. Di questo ve ne posso dare atto perchè qualche caso mi è capitato personalmente. Ma cosa volete cambiare se avete appena incominciato e per di più siete stati fortunati di iniziare la carriera con il più grande Ente assicurativo che oggi opera in Europa? No, cari amici, noi abbiamo la merce più buona, la vendiamo più a buon mercato, quindi non dobbiamo credere a quanto vi dicono e promettono perchè l'I.N.A. è veramente un grande Ente che può soddisfare le vostre esigenze e quelle dei vostri clienti.

Grande differenza esiste tra noi e le Compagnie private. Abbiamo tassi inferiori, condizioni migliori di polizza, forme più moderne e adatte a tutte le categorie sociali, convenzioni a carattere nazionale ed infine le nostre polizze sono garantite dallo Stato.

I capitali e le rendite sono in-sequestrabili.

Insomma siamo sul mercato assicurativo italiano i più attrezzati, i più forti, non vi è alcun dubbio; quindi nessuna ragione è buona per abbandonare chi vi ha insegnato a fare i primi passi.

Non vi nascondo che la nostra professione richiede sacrifici ed io ne ho fatti tanti e sto facendone ancora dopo ventisette anni di ininterrotto lavoro sempre, alle dipendenze dell'I.N.A., ma credetemi, giovani che iniziate, il nostro lavoro, che è continuamente seguito dagli organi superiori, dà tante soddisfazioni morali e materiali!

Infine molti vi diranno che le Compagnie di assicurazione guadagnano milioni, che gli azionisti

si dividono utili favolosi e che è tutta una speculazione.

Rispondete con fierezza e con orgoglio che l'I.N.A. è un Ente di Stato e non ha azionisti. L'I.N.A., oltre a finanziare lo Stato, le Provincie, i Comuni, ha contribuito alla ricostruzione di ponti, strade, edifici, scuole, tutte queste non sono opere speculative, ma di utilità pubblica, di sano investimento, di grande avvenire.

La oculata e saggia opera degli Amministratori e Dirigenti dell'I.N.A. ha consentito, dopo il burrascoso periodo di una triste guerra, in pochi anni di pareggiare e portare in attivo il bilancio e questo è indubbiamente frutto del loro silenzioso e tenace lavoro al quale abbiamo l'orgoglio di aver contribuito con la nostra tenace e dura fatica di ogni giorno, rispondendo all'appello che ci fu lanciato in un momento difficile della nostra storia.

Ma la nostra opera non è compiuta. Abbiamo ancora da percorrere tanto cammino e, senza fermarci, guardiamo avanti ed anche lontano alle mete fissateci, con forza di volontà, spirito giovanile e fede viva.



E' citato all'ordine del giorno l'Agente Speciale BALDRATI FRANCO alle dipendenze dell'Agenzia Generale di Milano dal 1931 ed appartenente all'organizzazione produttiva dell'I.N.A. dal 1928, per aver raccolto e perfezionato un contratto in forma Mista di L. 150.000.000.

Il Baldratì è un vecchio collaboratore dell'Istituto, che ha ripreso recentemente una più intensa attività nel ramo vita, attività che, come si vede, è stata coronata da un particolare successo.

Il nostro augurio è di poterlo citare una seconda volta in questa rubrica.

IL RISCHIO DONNA NELL'ASSICURAZIONE SULLA VITA



Sarebbe facile giuoco di parole, senza esser misogeni per la pelle, dire che la donna è sempre per l'uomo un rischio, anzi un grosso rischio. Ma non è buona tattica, anche nei confronti di persona che si teme, fingere di ignorarne la presenza; tanto più, che nella vita degli affari, anche nel nostro paese, la donna da troppo tempo ormai ha lasciato l'arcolino e il fuso del tempo di Berta e spesso si conquista la vita in competizione con l'uomo.

Per tale motivo, non raramente ha occasione di contrarre polizze di assicurazione sulla vita, soprattutto quando nel nucleo familiare essa ha persone a carico. Ma l'organizzazione economica italiana è ancora prevalentemente fondata sopra la responsabilità maschile del capofamiglia cui spetta il dovere e l'onere di interessarsi della previdenza per tutti i suoi.

Non già che la donna non senta l'importanza della previdenza, anzi come custode ed amministratrice oculata del bilancio familiare ben sa, per l'istinto della propria natura, quanto la previdenza assicurativa sia preziosa, in caso di malaugurato evento, per il sostentamento e per la preparazione dei figlioli. Spesso le arti hanno rappresentato con nobiltà questa essenziale funzione di complemento della maternità a proteggere la prole; lo stesso campione dell'estetismo, D'Annunzio, ha una venerazione per la madre che nel sacrificio santifica lo stesso concepimento e nelle Laudi proclama alto:

*« . . . per te sarò sacro,
per te, gloriosa in patire
e resistere, o madre! »*

Pertanto il nostro produttore accorto sa bene che convincere una sposa e madre alla assicurazione significa poter presto concludere un contratto in famiglia, la donna perciò costituisce la sua più utile ed opportuna alleata per fare assicurare i signori uomini. Questa funzione di saggia consigliera viene riconosciuta alle donne nientemeno dal Leopardi, che, in occasione delle nozze della sorella, così si esprime verso il sesso, tanto incomprensivo per lui:

*« . . . A senno vostro il saggio
E il forte adopra e pensa . . . »*

Evidentemente solo un poeta, che della donna tanto sentiva il fascino, poteva concedere un tale avallo per le figlie d'Eva.

L'andamento della mortalità femminile nazionale

Ciò non toglie che in alcuni casi esse stesse possano contrarre sulla propria vita un'assicurazione, così accade quando la donna assume le funzioni di capofamiglia o quando, avendo fonti di guadagno personale, tiene alla propria autonomia economica.

E' noto che alle donne assicurate viene applicato, limitatamente al periodo fecondo, un piccolo soprapremio per lo speciale rischio connesso alle malattie da parto, gravidanza e puerperio. Questo onere è giustificato? Se consultiamo l'annuario statistico ed i dati retrospettivi che vanno dal 1901 al 1951 vediamo che per tale voce la

mortalità è notevolmente migliorata mercè i progressi dell'arte medica; ma la mortalità richiede ancora un tributo di vite umane nell'atto stesso in cui la donna si accinge a far sbocciare una vita umana. Mentre all'inizio del secolo si aveva una mortalità del 2,54 per mille parti, ora si è scesi all'1,50 per mille riducendo quindi di un buon terzo questa triste voce; tale miglioria è stata registrata in prevalenza negli ultimi anni. Sarebbe nostro desiderio che questa casella statistica fosse vuota come è accaduto per la malaria nel dopoguerra.

Comunque se la statistica non giustifica la soppressione del soprapremio donna connesso alla maternità, diverse potrebbero essere le conclusioni qualora si passi ad esaminare sinteticamente l'andamento della mortalità tra le donne.

Infatti, mentre fin verso gli ultimi decenni del secolo scorso la vita media della donna era inferiore a quella dell'uomo coetaneo, successivamente essa ha beneficiato in modo più sensibile dei progressi igienici applicati in ogni campo della attività umana. Infatti dalla salubrità delle abitazioni, dalla lotta e dalla profilassi delle malattie infettive, dal decremento del numero medio dei parti, la donna ha visto ridotto il suo tributo all'oscuro rischio della logorante vita di casalinga e il sesso cosiddetto debole è divenuto, quanto a sopravvivenza statistica, il più forte. A titolo di orientamento riportiamo in questo prospetto l'indice della vita media a trenta anni, età dell'assicurazione, per i due sessi secondo i dati riferiti nell'annuario 1953 per la popolazione nazionale durante oltre cinquanta anni di osservazione.

(Tab. 1)

Vita media a 30 anni nei due sessi in Italia

	1881	1899-02	1910-12	1921-22	1930-32	1935-37
Uomini .	33,8	35,7	36,7	37,6	38,6	} 40,7
Donne .	23,7	36,0	37,3	38,4	40,4	

Come si vede nel 1930 la donna a trenta anni d'età era prossima ad avere due anni di sopravvivenza presunta più dell'uomo e tutto lascia ritenere, in assenza di elaborati del censimento ultimo, che da allora ella abbia ancora migliorato tale vantaggio. Ecco perchè in base alle indagini tra la popolazione nazionale il soprapremio donna potrebbe considerarsi superato dai progressi della scienza medica, tanto che dovrebbe essere abolito come inutile bardatura di un passato non felice. Saremmo perciò ben lieti se il rischio assicurativo della donna in Italia si comportasse statisticamente come tra la popolazione nazionale.

Sollecitazioni sulla donna

Ma l'assicurazione è un'azione di libera determinazione e come tale può dar luogo, specie nelle collettività economicamente non indipendenti, come spesso accade per le donne casalinghe, ad un processo di antiselettività cioè di selettività in senso negativo in cui si ha una diminuzione delle condizioni di buona salute da cui consegue un peggioramento della vita media di sopravvivenza.

Orbene per sincerarsi dell'esistenza o meno del fenomeno antiselettivo abbiamo voluto accertare come si comportano all'I.N.A. i sinistri comparativamente nei due sessi sotto il profilo del tempo (**antidurata**) e della età dell'assicurato all'epoca della stipulazione del contratto (**età di reddito** da lavoro) non essendo possibile un confronto con gli esposti dei due sessi per le fluttuazioni di permanenza in assicurazione.

Indagini sui sinistri fra le donne

Il portafoglio Ordinarie e Collettive durante il quinquennio 1947-51 con un totale di circa 12.000 sinistri ci fornisce il seguente specchietto di distribuzione percentuale per ciascun sesso durante i primi cinque anni dall'ingresso. (Tab. 2).

Anche ammessa una certa sperequazione di esposti a causa di un recente incremento di donne assicurate risulta dalla tabella un'alta frequenza di donne sinistrate, soprattutto nel primo triennio dall'ingresso che nel quinquennio raggiunge una frequenza superiore di oltre il 50% a quella degli uomini.

(Tab. 2)

Sinistri Portafoglio Diretto I.N.A. (Ord. e Coll. C. V. M.) nel quinquennio 1947-51

Ripart. % durante i primi cinque anni dall'ingresso sul totale per ciascun sesso

	Antidurata anni					Totale 1° quinquennio dall'ingresso
	0-1	1-2	2-3	3-4	4-5	
Uomini . . .	4,56	5,60	4,88	4,31	3,50	22,85
Donne . . .	9,08	9,55	8,89	6,03	4,23	37,78

Abbiamo voluto pure procedere, sempre nello stesso gruppo di sinistrati, ad una altra indagine: accertare l'età all'ingresso di tali soggetti divisi per sesso. Poichè la previdenza è un'opera consigliabile e possibile nell'età del miglior reddito professionale sarà ovvio che aderiscano alle assicurazioni in prevalenza i soggetti tra i 30 e i 50 anni; i contratti acquisiti in età assai giovanile o in quella prossima alla senescenza, possono esser determinati da ben altri motivi che non siano il miglior reddito di lavoro personale (Tab. 3).

Orbene anche sotto questo aspetto i sinistri tra le donne offrono una distribuzione percentuale più accentuata verso le età marginali non rispondenti a quelle della classica previdenza. Il seguente raffronto del comportamento per tali gruppi di età nei sinistrati dei due sessi lo conferma.

(Tab. 3)

Sinistri Portafoglio Diretto I.N.A. (Ord. e Coll. C. V. M.) nel quinquennio 1947-51

Ripart. % dei gruppi di età estremi all'ingresso e sul totale per ciascun sesso

0-19	20-24	25-29		50-54	55-59	60-64	Totale % gruppi età estremi
0,45	2,66	7,67	Uomini . . .	12,50	7,72	1,71	32,71
1,28	3,90	7,05	Donne . . .	15,90	10,65	3,15	41,93

Si fa infine presente che le tabelle dei sinistri sopra esposti sono state ricavate dallo stesso materiale con cui è stata compilata l'ultima Relazione sulla Gestione del quinquennio.

Le caratteristiche rilevate tra le donne sinistrate e sopra riportate ci lasciano in evidente sospetto, non potendo allontanare il dubbio che alcune donne per loro debolezza e incompetenza possano prestarsi a speculazioni da parte di interessati senza scrupoli.

Acquiescenza ed affettività femminili

Non dobbiamo dimenticare che in alcune regioni del nostro territorio persiste una certa soggezione della donna, soprattutto se fisicamente menomata ed economicamente di peso alla famiglia, al capo della unità economica stessa; per cui essa, senza esaminare l'atto che si accinge a compiere, si può prestare a firmare proposte assicurative dichiarando cose difformi dalla realtà.

E' una acquiescenza che può nascere dalla dipendenza economica e, pur ripugnando ad ogni persona onesta, viene subita dalle persone prive di una forte volontà e di saldo carattere. Oltre a questo fattore di soggezione economica diretta, può influirvi l'affetto della figliola alle sollecitazioni paterne, della moglie a quelle del marito, l'amore di una madre che quando è in precarie condizioni di salute vede fosco l'avvenire dei propri bambini. Tragedie oscure, lotte silenziose tra il senso dell'onestà e l'affetto, che si svolgono nell'intimo di un fragile essere umano.

Possiamo perciò ritenere che nelle speciali condizioni economico-sociali della donna in Italia ella non sia soggetto, ma oggetto talvolta di disoneste azioni speculative nel campo assicurativo. Ciò, se attenua la sua responsabilità senza annullarla, nel contempo richiede una speciale vigilanza da parte degli Enti assicuratori oggi in cui la donna entra maggiormente nel lavoro produttivo assicurativo di pari passo con la sua emancipazione economica.

Qualche conclusione

Riassumendo possiamo dire che, sebbene ridotto, esiste fra le donne un extra-rischio in rapporto alle funzioni della maternità, corretto con larghezza dall'indice di sopravvivenza delle donne rispetto agli uomini, quasi che la natura abbia voluto rendere più resistente alle malattie l'essere deputato alla perpetuazione della specie.

D'altra parte l'analisi dei sinistri nell'assicurazione facoltativa fa ritenere possibile ancora un processo antiselettivo fra le donne non tanto per personale iniziativa, ma per situazioni ambientali e psicologiche in cui ella può divenire succube.

In cifre spicciole abbiamo visto così che durante il primo quinquennio dall'ingresso mentre si sono verificati appena il 22,85% del totale dei sinistri tra gli uomini; tra le donne nello stesso periodo si hanno ben il 37,78% dei sinistri. Così pure la notevole prevalenza (41,93%) di sinistri tra le donne che entrarono in assicurazione in età poco idonee al risparmio e che poi andranno incontro al sinistro, rispetto agli uomini (32,71%) sta a dimostrare che in queste collettività facoltative, in contrasto con quanto si verifica tra la popolazione nazionale, altri fattori ne turbano il naturale andamento.

Ciò costringe gli enti assicurativi ad esser cauti nella liberalizzazione nei confronti delle donne. E' però nostro vivo desiderio, anche per la nobile opera di propaganda previdenziale che la donna pratica tra i suoi, come è stato messo in rilievo in queste Cronache dai produttori stessi, che prossimamente, in base a nuovi dati assicurativi, essa possa essere esentata dal modesto onere del soprapprezzo, increscioso ricordo di una situazione superata.

I finanziamenti in Sardegna

Fra i contributi dati dall'I.N.A. allo sviluppo economico-sociale delle varie regioni del nostro Paese, riteniamo che riuscirà gradito ai lettori conoscere quello apportato a favore di una terra che molti motivi additano allo interesse e alla simpatia di tutti gli italiani: alla Sardegna. Questa isola, infatti, racchiude in sé tante virtù di uomini, tante risorse potenziali della natura, tanta bellezza e tanta storia, da giustificare pienamente e tale simpatia e tale interesse.

Se consideriamo l'attività finanziaria svolta dall'I.N.A. dal 1948 in poi, vediamo che il nostro Istituto ha destinato alla Sardegna finanziamenti per quasi 2900 milioni, tutti rivolti, in conformità con le direttive costantemente seguite dall'Istituto stesso, a scopi eminentemente sociali: alla costruzione di case di abitazione, all'effettuazione di opere pubbliche o comunque di pubblico interesse, allo sviluppo dell'attività industriale.

Alla costruzione di case di abitazione sono stati destinati interventi per quasi 900 milioni, ai quali dovrà certamente aggiungersi una notevole parte dei 1500 milioni circa impiegati nell'acquisto di cartelle del Credito fondiario sardo e non compresi nel totale di 2.900 milioni sopra-riportato. In particolare, mutui per complessivi 195 milioni sono stati concessi all'Istituto per l'edilizia economica e popolare di Cagliari; un mutuo di 157 milioni è stato concesso, e un altro di 200 milioni deliberato, a favore dell'Istituto autonomo per le case popolari della provincia omonima; un mutuo di 100 milioni, sempre per la costruzione di case popolari, è stato deliberato a favore del Comune di Iglesias, ed altri sono stati concessi o deliberati per la costruzione di case in Nuoro, in Sassari, ecc.

Opere pubbliche sono state finanziate in vari Comuni dell'isola: un mutuo di 200 milioni è stato deliberato per la costruzione della sede dell'Amministrazione provinciale di Nuoro; uno di 102 milioni è stato concesso, e un'altro di 125 milioni è stato deliberato a favore del Comune di Sassari, per lavori inerenti a opere stradali, a impianti idrici, al restauro del teatro civico, a impianti elettrici ecc.; un mutuo di 80 milioni è stato deliberato a favore del Comune di Terralba per lo sviluppo dei servizi igienici.

Nel settore delle opere pubbliche e di pubblico interesse vanno ancora ricordate, accanto a vari altri minori finanziamenti, le importanti operazioni di sconto di annualità statali — in complesso quasi 350 milioni — a favore della Società idroelettrica dell'Alto Flumendosa, per la costruzione di impianti elettrici essenziali per lo sviluppo della Regione.

Pure rilevante è stato l'intervento dell'Istituto a favore dell'industrializzazione dell'isola, attraverso l'acquisto di obbligazioni della Sezione di credito industriale del Banco di Sardegna già effettuato per un ammontare di 500 milioni ed in corso di istruttoria per un'altro gruppo di pari importo.

Esigenze di spazio non ci hanno consentito di soffermarci ad illustrare i singoli finanziamenti: ma dietro alle

aride cifre vi è tutta una fervida attività — rivolta al benessere della generalità dei cittadini — alla quale l'I.N.A. è fiero di aver contribuito in modo sostanziale con una quota delle sue disponibilità che dimostra chiaramente la sua comprensione e sollecitudine per i bisogni dell'isola. Quanto più l'idea assicurativa penetrerà nella coscienza degli italiani, tanto più l'attività finanziaria dell'Istituto potrà svilupparsi, e tanto più i cittadini di tutte le zone d'Italia potranno contare sull'aiuto del grande Ente assicurativo di Stato per il raggiungimento di un sempre più alto livello di civiltà e di benessere.

PER I PUBBLICI SERVIZI



La nuova sede del Genio civile a Teramo.

A seguito degli accordi promossi nel 1952 dagli Organi di Governo, allo scopo di facilitare l'applicazione delle varie leggi riguardanti l'esecuzione di opere pubbliche per conto dello Stato, a pagamento differito, l'I.N.A. ha effettuato, e sta effettuando, in cospicua misura, operazioni di finanziamento a favore di Imprese aggiudicatrici dei vari lavori.

Parallelamente a tale programma, l'Istituto effettua poi altre operazioni della stessa natura, non rientranti negli accennati accordi.

I finanziamenti si traducono nello sconto delle annualità statali, costituenti il corrispettivo dell'appalto, cedute dalle dette Imprese all'I.N.A.

In tal modo, l'Istituto contribuisce alla esecuzione di molteplici opere di costruzione e di ricostruzione interessanti tutti i settori nazionali: dai lavori stradali agli alloggi per senza tetto, dalle opere fluviali alle portuarie, dai piani di ricostruzione cittadini agli edifici di carattere pubblico, etc.

Merita fornire alcuni dati su queste ultime realizzazioni, per le varie attività pubbliche che in esse si riflettono.

Ad oggi, l'I.N.A. ha deliberato per la costruzione di

edifici destinati ad uso pubblico — attraverso gli accennati sconti di annualità — operazioni per 2.887 milioni di lire, così ripartite: scuole per milioni 794, ospedali e cliniche universitarie per milioni 535, edifici di ricovero, orfanotrofi, brefotrofi per milioni 174, caserme (Carabinieri, Guardia di Finanza, etc) per milioni 421, sedi degli Uffici Finanziari e Tecnici dello Stato, Aziende Municipalizzate etc. per milioni 780, carceri per milioni 183.

E' evidente l'aspetto di particolare utilità che rivestono opere di tal genere, la cui realizzazione permette uno sviluppo di istituzioni fondamentali, sempre più adeguato alle crescenti necessità dello Stato moderno.

Tanto più importante appare, di conseguenza, l'apporto finanziario dell'Istituto, che si inserisce, con sempre maggiore intensità, nella vita pubblica del nostro Paese, attraverso l'attuazione di programmi di generale interesse.

ATTIVITÀ EDILIZIA

INTERVENTO EDILIZIO NELLA CITTA' DI FRASCATI

L'I.N.A. è proprietario già da vari anni delle unità immobiliari dell'ex Albergo « Tusculum » e della « Villa Ferri » in Frascati.

I vecchi edifici, quasi completamente distrutti per bombardamenti, furono successivamente occupati da sfollati, ritardando così il nostro intervento di riordino che fu possibile iniziare solo nell'ottobre del 1949 e portare a termine nell'aprile del 1951, limitatamente all'ex Villa Ferri.

Il progetto, oltre ad utilizzare in pieno la favorevole giacitura del terreno, con il suo motivo insistente di balconi permette di godere pienamente il meraviglioso panorama che l'ubicazione della costruzione offre.

Esso è stato l'ultima, ed in parte postuma, opera del compianto architetto Giuseppe Machin, già Capo dell'Ufficio Progetti della Direzione Tecnica Immobiliare, che ha chiuso con questa realizzazione la sua trentennale appassionata fatica di progettista e collaboratore; la Sovrintendenza Lavori è stata curata dall'Ing. Felice Remiddi.

Le caratteristiche tecniche dell'edificio si possono così riassumere: area coperta mq. 1.050, cubatura totale mc. 9.500, appartamenti n. 21 da 2 o 3 vani utili oltre i servizi.

Le finiture interne degli appartamenti, pur essendo decorose, si mantengono su un tono di sobrietà particolarmente intonato al carattere dell'edificio.



Il lato sud dell'edificio di Frascati.

Vita del Gruppo

NELLA DIREZIONE GENERALE DELL'I.N.A.

ORDINI DI SERVIZIO

Ordine di servizio n. 1044 del 10 settembre. - Comunica l'orario d'ufficio in vigore dal 16 settembre.

CIRCOLARI

Lettera circolare n. 6836/Sv del Servizio Organizzazione, Sviluppo e Propaganda del 29 luglio. Comunica, per gli assicurati con « Polizza dell'Impiegato », i dati per il calcolo dei valori del riscatto speciale al 55° e 60° anno di età dell'assicurato, nonché della corrispondente opzione nel caso di risoluzione anticipata del contratto per il collocamento in quiescenza. Fornisce, inoltre, alcune precisazioni sul computo dei capitali agli effetti dei minimi e dei premi.

Lettera circolare n. 6838/Sv del Servizio Organizzazione, Sviluppo e Propaganda del 29 luglio. Segnala la opportuna iniziativa realizzata dall'Agenzia Generale di Treviso con la pubblicazione sul quotidiano locale « Vita del Popolo » di un estratto della relazione sulle assicurazioni private del Sen. Giuseppe Caron, che ha posto in particolare evidenza la posizione dell'Istituto nel campo delle assicurazioni private e degli investimenti in opere di pubblica utilità.

VISITE DEL CAPO DEL SERVIZIO ORGANIZZAZIONE

Il capo del Servizio Organizzazione ha visitato il giorno 12 settembre alcune Agenzie locali della Toscana.

NELLA DIREZIONE GENERALE DELL'ASSITALIA

DISPOSIZIONI E CIRCOLARI

RAMO R. C. v. T. — Normativa n. 133 del 28.7.1955 « Assunzioni R. C. v. T. e globali autoveicoli - Durata dei contratti ».

RAMO INCENDIO — Normativa n. 86 dell'1.8.1955 « Garanzia ricorso vicini e rischio locativo ».

RAMO RESPONSABILITA' CIVILE — Normativa N. 134 dell'11

NELLA DIREZIONE GENERALE DELLA FIUMETER

CIRCOLARI

La **circolare n. 27 Org.**, comunicando che è stato provveduto, su richiesta degli agenti, a modificare il modulo di quietanza premio, chiede la collaborazione della organizzazione periferica per il completamento dei dati occorrenti per la compilazione delle nuove quietanze.

La **circolare n. 28 RC** fornisce precisazioni sui tassi di tariffa vigenti per l'assicurazione della responsabilità civile per l'autovettura Fiat 600 e per la Vespa Gran Sport di 150 cc.

Le **circolari 29, 31 e 34 Inc.** riportano alcune varianti alla tariffa Rischi Industriali deliberate dal Concordato Italiano Incendi ed altre disposizioni relative all'assunzione rischi in questo particolare settore.

La **circolare n. 30 Inf.** riguarda le polizze-tipo per professionisti e la **circolare n. 35 Inf.** l'assicurazione infortuni degli artigiani, esaminando le cause che hanno impedito od ostacolato un generale soddisfacente sviluppo del lavoro in tali settori. Si chiede quindi alle agenzie di specificare le difficoltà incontrate e di segnalare proposte e suggerimenti per eventuali modifiche da apportare ai contratti-tipo onde conseguire un miglior risultato in questo campo.

agosto 1955 « Varianti alla tariffa RC rischi diversi stabilite nel luglio 1955 dalla Sezione tecnica per le assicurazioni RC dell'ANIA ».

SEGRETERIA GENERALE — Circolare N. 459 1° settembre 1955 « Conservazione del portafoglio-Incasso delle quietanze ».

Con la **circolare n. 32 Org.** si chiede alle agenzie di volturare la intestazione del telefono di ufficio al nome della Compagnia.

La **circolare n. 33 Org.** comunica la concessione da parte dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni a tutta l'organizzazione « Fiumeter » dell'abbonamento al quotidiano « Il Globo ».

RIUNIONI REGIONALI

Il Direttore Generale dott. Bagnoli ha visitato nel mese di agosto l'agenzia generale di TORINO, dove ha convocato il V. Direttore dott. Coelli, il Procuratore Ramo Grandine comm. Fidora e gli Ispettori per il Piemonte sigg. Cravanzola e Battaglia, per esaminare problemi tecnici inerenti particolarmente alla campagna grandine ed alla assunzione di rischi industriali.

Ha visitato inoltre l'Ispettorato per la Liguria in GENOVA, per esaminare la situazione e l'andamento generale del lavoro nella zona.

Il capo dell'Organizzazione ing. Tommaselli ha visitato l'agenzia generale di VERONA, riunendo presso la stessa, alla presenza dell'Ispettore superiore comm. Scarpazza, gli Ispettori Bertoldi, Consolaro e Mancini, soffermandosi ad esaminare particolarmente i problemi organizzativi della zona.





Da sinistra: La bandiera sventola all'ingresso della colonia di Scauri. - Gioia di bimbi nel mare di Scauri. - Il cortile dell'edificio di Scauri che ospitava i bambini della colonia.

I BIMBI DEI DIPENDENTI DELL' I. N. A. a Scauri, a Nettuno e a S. Martino al Cimino



Anche quest'anno l'Amministrazione dell'Ente ha mostrato la sua sensibilità per il ristoro estivo dei figli dei propri dipendenti, stanziando la somma di lire dodicimila a beneficio di ogni bambino da inviare in colonia. «Così le organizzazioni che si prendono cura di preparare i soggiorni estivi per i nostri ragazzi hanno potuto fare assegnamento sul necessario alimento finanziario.

Al mare vi sono state due colonie, organizzate dall'A.C.L.I. dell'I.N.A., una per i bambini e l'altra per le bambine.

La colonia riservata ai maschietti è stata quella di Scauri, alla quale hanno partecipato sessanta piccoli ospiti.

Alla loro partenza hanno assistito il Presidente dell'I.N.A., prof. Bracco, il dott. Suzzi, il Capo del Personale dell'I.N.A., avv. Speranza, ed il Capo del Personale delle Assicurazioni d'Italia, dott. Rucca.

Per le bambine, dallo stesso Nucleo A.C.L.I., è stato organizzato il soggiorno marino a Nettuno. Hanno salutato le piccole partenti il dott. Suzzi, l'Avv. Speranza e l'Avv. Re.

I due soggiorni marini hanno avuto uno svolgimento che ha pienamente soddisfatto i ragazzi e, naturalmente, i loro genitori.

Il C.R.A.L. dell'Azienda ha, a sua volta, preparata la Colonia montana di S. Martino al Cimino dal 1° al 29 agosto per i figli dei dipendenti dell'I.N.A. dai sei ai dodici anni.

La ridente zona ha offerto l'opportunità di salubri gite tra i boschi e di trattenimenti ricreativi, che hanno lasciato il più grato ricordo nell'animo dei piccoli.

Alla fine della colonia si sono potuti constatare nei partecipanti i sensibili benefici riportati.

Molto soddisfacente in tutti e tre i soggiorni l'assistenza morale ed igienica, che ha accompagnato gli ospiti delle colonie con affettuosa premura, facendo in modo di procurare loro il miglior vantaggio. Il bel periodo di cura e di svago è stato molto apprezzato, quindi, dai bimbi e dalle loro famiglie, che hanno manifestato la loro gratitudine al Presidente, all'Amministrazione ed agli organizzatori delle Colonie I. N. A. 1955.



A sinistra dall'alto in basso: Il Prof. Bracco saluta i bimbi che partono per la colonia di Scauri. - Il Dr. Suzzi e l'Avv. Speranza tra le bambine in partenza per la colonia di Nettuno. A destra: Sorrisi di bimbi tra i boschi di S. Martino al Cimino.



L'alzabandiera nella colonia di S. Martino al Cimino.



I bimbi della colonia di S. Martino al Cimino raccolti in preghiera.

Dagli organi dirigenti delle due organizzazioni sono giunte, in ordine di tempo, al Sig. Presidente le due lettere che appresso pubblichiamo, le quali si rendono interpreti della soddisfazione che i bimbi dei dipendenti del Gruppo I.N.A. e le loro famiglie hanno provato per aver potuto usufruire di un beneficio, reso possibile dall'intervento premuroso dell'Amministrazione.

Il Nucleo A.C.L.I. della Direzione Generale ha indirizzato il 9 luglio al Prof. Bracco la lettera seguente:

« Ill.mo Sig. Presidente,

questo nucleo A.C.L.I. grazie al suo benevolo ed autorevole interessamento ha potuto organizzare anche quest'anno le colonie marine per i figli dei dipendenti della Direzione Generale nelle località di Nettuno per le bambine e di Scauri per i bambini.

Nell'esprimerLe i sensi della più viva gratitudine, anche per il generoso contributo per l'acquisto di giocattoli da distribuire ai partecipanti alle colonie, La preghiamo di gradire i nostri più deferenti saluti ».

IL COMITATO PROMOTORE

Il 5 settembre, a sua volta, il Commissario del C.R.A.L.-I.N.A. ha inviato la lettera che qui riportiamo:

« Ill.mo Sig. Presidente,

a conclusione del soggiorno effettuato dai nostri bambini presso la Colonia Montana a San Martino al Cimino nel mese di agosto u. s., mi permetta, Sig. Presidente, di esternarLe, a nome anche dei bambini e dei genitori, i più vivi ringraziamenti per il Suo benevolo interessamento e per l'aiuto tangibile da Lei disposto per la realizzazione della benefica iniziativa svoltasi regolarmente con tangibile beneficio dei piccoli ospiti.

Nel rimetterLe alcune fotografie scattate durante il soggiorno, la prego di gradire i sensi della più rispettosa e sincera devozione ».

IL COMMISSARIO del C.R.A.L.-I.N.A

ATTIVITA' DEL C.R.A.L.

Nella stagione estiva il Cral ha organizzato numerose gite che hanno avuto notevole successo. Il 19 maggio i gitanti sono saliti al famoso santuario di Cascia, affollatissimo per la imminente festività della Santa; il 4 e 5 giugno è stata effettuata al Parco Nazionale d'Abruzzo una interessante escursione moto-turistica che ha toccato



Alcuni gitanti visitano l'isola d'Ischia.

Sora, Forea d'Acero, Villetta Barrea, Pescasseroli, Tagliacozzo; un'altra gita motoristica è stata effettuata nella zona del Gran Sasso e dei Monti Sibillini il 28 e 29 giugno, ed infine gli appassionati del mare hanno potuto godere uno splendido soggiorno a Porto d'Ischia dal 9 al 12 giugno. Il 14 agosto è stata offerta alle famiglie la possibilità di andare a trovare, con un comodo pullman, i ragazzi, ospiti della colonia, ottimamente organizzata a S. Martino al Cimino e il giorno di Ferragosto ha avuto luogo una bella gita al Terminillo, conclusasi con un gustoso pranzo e una passeggiata tra i suggestivi boschi della montagna di Roma. Sabato 3 settembre un torpedone, al termine delle ore di ufficio, ha condotto a Viterbo gli iscritti al Cral che desideravano partecipare ai solenni festeggiamenti in onore di S. Rosa.

Dal 1° luglio sono stati anche messi a disposizione dei dipendenti del gruppo I.N.A. un certo numero di biglietti a prezzo ridotto per le cabine balneari a Castel Fusano e sono state offerte altre facilitazioni per le Acque Albule e per la piscina del Foro Italico.

Non sono state trascurate le attività e riunioni culturali: il 26 maggio il Prof. Venanzi ha continuato la serie delle visite notturne ai monumenti di Roma.

Il 7 luglio è stato impaginato il Corriere artistico letterario organizzato in collaborazione con il movimento indipendente di cultura.



I piccoli ospiti della colonia di S. Martino al Cimino.



Un gruppo di partecipanti alla gita moto-turistica al parco nazionale d'Abruzzo.

Lettera aperta

Caro produttore,

il breve silenzio estivo di queste nostre «Cronache dell'I.N.A.» ci consente, forse meglio del consueto, di riprendere con te l'usato discorso che mira a renderci insieme conto di quel comune interesse, che è l'andamento della produzione.

Come si presenta, dunque, il mercato delle assicurazioni vita nel momento della ripresa autunnale?

Può darsi che tu sia inclinato a dirci, che da un mese all'altro una tendenza o una situazione non cambia; ma non ci sarà niente di male, anzi, sarà sempre vantaggioso se anche dovessimo concludere che la situazione è presso a poco quella di prima. Ma poi, sarebbe esatto ciò?

In primo luogo, anche se si tratta di un fatto ricorrente, ci sono i più favorevoli umori della stagione. L'autunno è tempo di ripresa, e, si voglia o no, in questi mesi di settembre e di ottobre i problemi rinviati a giugno e luglio, si ripresentano e non consentono più comode dilazioni o rinvio. Dunque, bisogna sfruttare, reiterando contatti e riannodando trattative, il momento psicologico propizio costituito dalla presenza di un cliente non più distratto dagli allettamenti estivi.

E poi, anche i due o tre mesi di ulteriore consolidamento e sviluppo della economia nazionale che si sono aggiunti alla serie, dimostrano che questa serie è continua e costante. Dimostrano cioè che i fatti della previdenza, in un clima di distensione internazionale oggi più avvertito e più sicuramente sperato di ieri, non hanno da temere dello spauracchio della inflazione e su di essi è quindi possibile richiamare l'attenzione del cliente con tanto maggiore probabilità di successo.

Venendo a momenti e a considerazioni di casa nostra, non vi è da trascurare il rilievo delle ottime possibilità che ti si presentano, caro produttore, per vendere l'assicurazione al tuo cliente secondo i suoi bisogni e secondo i tipi di «merce» che ti abbiamo di recente preparati. La «Polizza dell'impiegato», tanto per fare un esempio, si sta di giorno in giorno dimostrando un ottimo strumento per la più larga diffusione delle «ordinarie». E l'«Attestato I.N.A. Scuola» è un secondo valido mezzo che rende veramente allettanti le assicurazioni popolari nell'ambiente della scuola: un ambiente, caro produttore, che deve considerarsi come il vivaio dello spirito di previdenza e che deve quindi essere curato e coltivato da te con quella vigilante costanza e insieme con quella delicatezza di mano e quella sensibilità di intuizione che le sue particolari caratteristiche esigono.

C'è poi bisogno di ricordarti i recenti buoni risultati del bilancio 1954, che ci consentono di sperare in una più che prossima ripresa della distribuzione degli utili agli assicurati? E c'è altrettanto bisogno di ricordarti quel che tu leggi nelle pagine delle nostre «Cronache» mese per mese intorno ai finanziamenti di opere di pubblica utilità, agli interventi che veniamo facendo perchè l'economia del paese, le sue attività produttive, si consolidino e si sviluppino nell'interesse di tutti ogni giorno di più? Garanzia dello Stato, solidità dell'Azienda, prospettiva sicura di partecipazione agli utili, assenza di moventi speculativi e destinazione del risparmio assicurativo, nel rispetto del più scrupoloso rigorismo contro ogni rischio, a beneficio delle opere vive e costruttive della collettività, sono, caro produttore, bisogna riconoscerlo, un «biglietto da visita» che ti può introdurre e che ti accredita dovunque.

Per la qual cosa, caro produttore, con questa introduzione e così accreditato, tocca a te seminare e raccogliere; ma tu vedi allora che puoi farlo nelle condizioni migliori.

Sì, è pur sempre necessario, per vendere la previdenza, avere quelle doti di costanza e di tenacia, quella prontezza e quella sensibilità, che però non ti mancano e che l'esperienza di ogni giorno sviluppa. La tua Azienda, come tu vedi, nulla trascura perchè tu possa essere un «venditore meraviglioso», un uomo di punta, un produttore di successo, al quale ci sentiamo lieti di stringere la mano. E ricordati che vogliamo contratti, contratti, contratti, buoni, durevoli, ma sempre più numerosi. «Ogni italiano una polizza vita dell'I.N.A.», dovrebbe essere il nostro motto, il nostro incitamento. Non è un miraggio, può essere una realtà, ed è comunque un superbo obiettivo di conquista.

AGENZIE GENERALI I.N.A. E ASSITALIA

MOVIMENTI NOMINE DELEGHE

AREZZO

Con riferimento alla precedente lettera circolare n. 30390 in data 27 dicembre 1954 si comunica che il Rag. Mario BENCIVENGA è stato confermato nella titolarità dell'Agenda fino al 19 agosto 1956.

ASTI

L'Agente Generale ha autorizzato il Dr. Amedeo CALVO a firmare l'ordinaria corrispondenza dell'Agenda.

BERGAMO

Titolare dell'Agenda, con effetto 1 luglio c.a., è stato nominato il Dr. Filippo SIEBANECH.

Pertanto, la temporanea Reggenza dell'Agenda, a suo tempo affidata al Rag. Sabino Fortunato, deve intendersi assorbita dalla nuova gestione.

La circoscrizione territoriale della Agenda risulta composta da 157 Comuni della provincia omonima.

BIELLA

Il nuovo indirizzo dell'Agenda è il seguente - BIELLA - Via Losanna n. 13 - tel.: 22113 - 21376.

LA SPEZIA

Gli Uffici dell'Agenda, dal 1 agosto c. a., sono stati trasferiti in via Persio n. 3/A.

LEGNANO

Titolare dell'Agenda, con effetto 1 luglio c.a., è stato nominato il Comm. Gian Giacomo COLOMBO.

Pertanto, la temporanea Reggenza dell'Agenda, a suo tempo affidata al Sig. Cesare Perroni, deve intendersi assorbita dalla nuova gestione.

TRIESTE

Il Titolare dell'Agenda, per la firma della corrispondenza, degli atti di ordinaria amministrazione, in sostituzione del Rag. Aldo Franco, ha autorizzato il Dr. Sergio ZOTTI.

AGENZIA GENERALE PER LE FORZE ARMATE E DI POLIZIA

«L'Agenda Speciale per i Corpi Militari e Civili di Polizia» ha cambiato la propria denominazione in quella di «Agenda Generale per le Forze Armate e di Polizia».

L'inaugurazione dei nuovi uffici delle Agenzie di Battipaglia e di Matelica

Il 21 luglio, con l'intervento dell'Ispettore Superiore Comm. Armando Desideri Gavoglio e del primo Ispettore di Zona Rag. Ottorino Boccardelli, si è inaugurato il nuovo ufficio dell'Agenda Principale I.N.A. di Battipaglia.

Nell'accogliente locale, sobriamente arredato, erano presenti alla significativa cerimonia gli Agenti Generali di Salerno Dott. Emilio e Dott. Felice Barone, gli Agenti Viaggianti e i Produttori.

Il Comm. Desideri, dopo essersi felicitato con gli Agenti Generali per aver potenziato con un ben allestito ufficio l'Agenda della fiorente Battipaglia, ha esposto con larga visione panoramica i problemi che oggi si impongono per migliorare e superare i risultati fin qui raggiunti, facendo appello a tutti per risolverli nel modo più idoneo al-



In alto: L'Ispettore Desideri con il Dr. Emilio Barone, gli Agenti viaggianti e l'Agente principale di Battipaglia.

In basso: L'Ispettore Desideri illustra i brillanti risultati conseguiti.

le aspettative dell'Amministrazione e per la sempre maggiore grandezza dell'Ente.

Con l'occasione, il Comm. Desideri ha voluto consegnare personalmente i premi di produzione dell'esercizio 1954, esprimendo il suo compiacimento per ogni premiato e incitando tutti a perseverare nella loro nobile fatica, elevando costantemente il volume delle acquisizioni e costantemente aggiornandolo alle nuove esigenze sociali.

Titolare dell'Agenda Generale, con effetto dal 24 marzo c.a., è stato nominato l'Avv. Mario POZZI.

Pertanto, la temporanea Reggenza, a suo tempo affidata al Rag. Aldo FILIPPETTI, deve intendersi assorbita dalla nuova gestione.



L'Agenda principale di Matelica.

L'Agenda Generale di Macerata, nel quadro del potenziamento organizzativo e per andare incontro alle crescenti necessità dei numerosi assicurati, ha aperto una Agenda Principale in Matelica.

Titolare della nuova Agenda è il giovane ed attivo Agente Geom. Ugo Villa e titolare della zona l'Ispettore di Produzione Sig. Alessandro Battistelli.

La cerimonia inaugurale ha avuto luogo il 9 settembre presenti l'Ispettore Superiore Comm. Gigli, l'Ispettore delle Assicurazioni d'Italia Dr. Scarlattini, molte personalità rappresentative e numerosi assicurati.

Dopo la benedizione impartita dal Vicario, l'Ispettore Superiore Comm. Adalberto Gigli ha illustrato ai presenti il significato della cerimonia ponendo in rilievo i compiti e l'attività dell'Ente per la diffusione della previdenza in tutti gli strati sociali.



Gli intervenuti alla cerimonia dell'inaugurazione dell'Agenda di Matelica.

L'organizzazione produttiva riunita a Cremona, a Trevi, a Forlì, a Foggia, a Napoli e a Città di Castello



L'organizzazione produttiva di Foggia raccolta intorno all'Ispettore Desideri e al proprio Agente Generale.

Mercoledì 11 maggio il Dr. Mancini della delegazione di Milano delle Assicurazioni d'Italia ha tenuto nell'Agenzia Generale di Cremona una riunione ai collaboratori per illustrare: «I problemi ed accorgimenti nella produzione dei rami incendio e furto».

L'Agente Generale, Comm. Zanotti, dopo aver ringraziato il Dr. Mancini e la direzione generale dell'Assitalia ha aperto sugli argomenti trattati una discussione, che è riuscita veramente interessante e proficua per il numero e l'importanza degli interventi.

Con una chiara e brillante esposizione il Dr. Mancini ha legato l'attenzione dei presenti che, per quanto anziani ed esperti «dannisti», hanno potuto apprendere nuove cognizioni, indirizzi ed iniziative che potranno essere di grande utilità nel loro quotidiano non facile lavoro.

Un'altra simpatica riunione, che ha visto riuniti tutti gli impiegati, ha avuto luogo nell'Agenzia Generale di Cremona per festeggiare i venti anni di servizio della Sig.na Lidia Cibolini.

Il Comm. Zanotti, per dimostrare tangibilmente la sua gratitudine all'affezionata ed abile collaboratrice, ha consegnato alla festeggiata un dono ed un premio per i 20 anni di servizio, ed ha colto l'occasione per rilevare l'affetto che lega tutti coloro



L'Ispettore Desideri a Foggia mentre consegna i premi in denaro.

che lavorano nell'Agenzia e per rallegrarsi con tutti per quanto essi fanno.

Il Sig. Silvio Atti, apprezzato collaboratore dell'Agenzia Generale di Foligno quale Agente Principale di Spoleto, subì, nello scorso mese di marzo, un grave infortunio in uno scontro motociclistico. Dopo lunghe cure presso l'Ospedale di Spoleto, il Sig. Atti ha progressivamente migliorato fino a poter riprendere la normale attività, pur con esiti di parziale infermità.

Per festeggiare il ristabilimento del Sig. Atti, l'Agente Generale di Foligno Dr. Ottaviani ha indetto un convegno a Trevi, che ha avuto luogo il 25 giugno, al quale hanno preso parte l'Ispettore Superiore Dr. Renato Di Marino, l'Ispettore aggiunto Dr. Cipriani e gli Agenti Generali dell'Umbria.

In una atmosfera di calda simpatia sono stati tributati voti augurali all'Agente Principale di Spoleto ed il compiacimento per la ripresa della sua attività.

La cerimonia è terminata con commosse parole rivolte al Sig. Atti dall'Ispettore Superiore Dr. Di Marino.

Il 1° luglio scorso l'Ispettore Superiore Gigli ha riunito, nella sede dell'Agenzia Generale di Forlì, l'organizzazione produttiva forlivese per una presa di contatto con i collaboratori dell'Agenzia stessa.

L'Agente Generale Comm. Zambelli ha presentato all'Ispettore Superiore Gigli i suoi collaboratori, produttori ed impiegati, ed ha passato in rassegna il lavoro svolto nei diversi rami, rivolgendo al Titolare del Compartimento un vivo ed affettuoso saluto.

L'Ispettore Gigli, che era accompagnato dall'Ispettore delle «Assicurazioni d'Italia» dott. Rossi, ricambiava con affettuose parole il cordiale saluto dell'organizzazione forlivese, intratteneva gli intervenuti sui importanti problemi di lavoro e richiamava l'attenzione di tutti i collaboratori sulla necessità di dare il massimo impulso alla produzione, affinché tutti contribuiscano effica-

cemente allo sviluppo dell'Istituto, ormai lanciato nuovamente nella sua vittoriosa marcia ascensionale.

La riunione si concludeva con una signorile colazione offerta dal Titolare di Forlì, durante la quale il decano dei produttori d'Italia, Prof. Primo Bratti, rivolgeva affettuose parole di saluto e di stima all'Ispettore Gigli.

Il 15 luglio scorso nella sede dell'Agenzia Generale di Foggia si è tenuta una riunione di tutti gli appartenenti a quell'organizzazione produttiva, presieduta dall'Ispettore Aggiunto Dr. Eugenio Izzo.

Dopo il saluto rivolto al Comm. Desideri dall'Agente Generale Ing. Turtur - che ha svolto una breve relazione sull'andamento produttivo dell'Agenzia Generale - ha preso la parola l'Ispettore Superiore Comm. Desideri per compiacersi, anzitutto, dei lusinghieri risultati conseguiti nel primo semestre a rivolgere il suo elogio al corpo produttivo, formato anche da nuove reclute provenienti dai corsi professionali tenuti dal Signor Marinangeli della Direzione Generale, al quale il Comm. Desideri ha espresso il suo vivo compiacimento per la fattiva collaborazione data durante i sette mesi di sua permanenza presso l'Agenzia Generale di Foggia.

Infine il Comm. Desideri ha distribuito premi in denaro a tutti i produttori, auspicando loro i più brillanti risultati a fine esercizio.

Il 15 luglio, in un caratteristico ristorante del Fusaro, per festeggiare il conferimento del Cavaliato dell'Ordine della Repubblica all'anziano e solerte Fiduciario di Produzione Signor Mariano Saccone - già insignito della medaglia d'oro «Lavoro e Fedeltà» - l'Agenzia Generale I.N.A. di Napoli ha offerto una colazione ai collaboratori del III e IV gruppo, che, per l'occasione, hanno voluto stringersi intorno al neo Cavaliere e testimoniargli così tutta la propria affettuosa solidarietà.

Ma non si è trattato di un semplice lieto simposio poichè i produttori dell'I.N.A. sono «tifosi» del loro mestiere e da un argomento all'altro arrivano sempre a quello principe dell'assicurazione, trasformando qualsiasi riunione in un convegno o festa del lavoro. Pertanto, fra convenevoli e parole di occasione, saluti auguri brindisi e... commozione del festeggiato, si è incastonata - fulgida gemma di dedizione e di emulazione - una gara di lavoro, il cui traguardo è stato fissato al raggiungimento del quarto miliardo di produzione da parte dell'Agenzia Generale di Napoli e il premio stabilito in un ancora più lieto, più ricco, più brillante simposio di tutta l'Organizzazione.

Alla riunione hanno partecipato, fraternizzando con l'insignito e con gli intervenuti, il loro Rappresentante sindacale, il Titolare e il Capo dell'Organizzazione dell'Agenzia di Napoli, l'Ispettore aggiunto della Circostrizione della Campania, Lucania e Molise.



I produttori di Napoli riuniti al Fusaro.

Il 26 luglio c.a. con l'intervento del Dr. Chiarini della Direzione Generale, ha avuto luogo a Città di Castello, su invito dell'Agenzia Generale di Perugia, un raduno di lavoro che, preceduto da una colazione, alla quale sono intervenuti Agenti Locali, Viaggiatori e Produttori delle Zone di Perugia, Città di Castello e Gubbio, si è protratto per tutto il pomeriggio, dando modo al Dr. Chiarini di portare il saluto della Direzione Generale e di intrattenere i presenti su particolari, chiare e pratiche illustrazioni delle speciali polizze poste sul mercato dall'I.N.A., allo scopo di agevolare al massimo la produzione presso le varie categorie di assicurandi.

Particolare riferimento è stato fatto alle speciali polizze: Impiegati - Artigiani - Univeritaria - Successoria ecc.

La discussione seguita alla esposizione del Dr. Chiarini, è stata quanto mai ampia e proficua.

Prima di sciogliersi, il raduno ha deciso di inviare un telegramma di saluti all'Amministrazione.

RIUNIONE INDETTA da l'Agenzia Generale di Frascati a Subiaco

L'Agente Generale dell'I.N.A. a Frascati nel maggio scorso ha organizzato una riunione a Subiaco alla quale hanno partecipato i Sindaci e i segretari comunali di Affile, Arcinazzo, Jenne, Canterano e Rocca S. Stefano; hanno gentilmente aderito all'invito anche il Dr. Italo Rossi, Direttore dell'Ospedale Civile, il Prof. Federico Antonucci, Direttore della Cassa di Risparmio il Sig. Antonio Jacovella, corrispondente del Messaggero e Giacomo Lollobrigida, valente agente locale di Subiaco.

La riunione, che aveva lo scopo di far meglio conoscere l'I.N.A., la sua importanza nel mercato assicurativo italiano e la sua funzione sociale, si è svolta in un clima di cordiale affettuosità e simpatia.

Lasciamo la parola all'Agente di Frascati per descrivere la cena che è servita a cementare ancora di più la cordialità stabilitasi tra gli intervenuti:

«La tavola sembrò piuttosto pronta per un consiglio di amministrazione che per una cena, è fu soltanto dopo bevuti i Campari che ci sentimmo di sorridere. La scelta del vino, che risultò in seguito indovinata, offrì lo spunto per avviare la conversazione. V'era in noi la cura d'afferrare con prontezza un motivo qualsiasi per destare l'interesse dei convenuti, i quali avevano la tendenza a riunirsi a piccoli gruppi.

Per fortuna i segretari comunali erano quasi tutti giovani; qualcuno iscritto alla facoltà di legge, e ben presto colla spregiudicatezza della gioventù dei nostri tempi presero di mira i sindaci. V'era, però, nelle loro parole più affettuoso riconoscimento che critica. Anche i sindaci erano giovani e per essere stati scelti da un corpo elettorale costituito nella maggior parte da agricoltori, veniva di domandarsi come avevano fatto a battere i candidati più anziani.

Ben presto il vino e il resto misero tutti come sottobraccio. Ora non si faceva più in tempo ad accennare a un'argomento senza che questo venisse afferrato solidamente e sciorinato in tutte le versioni possibili».

I nuovi uffici delle Agenzie di Milazzo, Montevarchi e S. Giovanni Valdarno

L'Agenzia Generale di Messina, nel quadro del potenziamento organizzativo, ha dato una nuova sistemazione alle due Agenzie di Città ed all'Agenzia Principale di Milazzo così da metterle in condizione di perfetta funzionalità.

Come può rilevarsi dalle fotografie che pubblichiamo i locali sono stati rimessi completamente a nuovo e decorosamente mobiliati.

Il Capo dell'Organizzazione, nel corso della Sua visita in Sicilia, ha espresso ai Contitolari, Dott. Giuseppe e Nicolò Ugo Capizzi, il proprio apprezzamento.

S. Giovanni Valdarno (sede di una nostra Agenzia Principale) e Montevarchi sono due importanti centri industriali ed agricoli della Valle dell'Arno, in provincia di Arezzo.

In essi l'Istituto e le Compagnie Collegate si sono notevolmente infrodotti.

Quelle nostre Rappresentanze necessitano, quindi, di uffici che - per il loro allestimento e la loro ubicazione centralissima - confermassero, anche dal lato esteriore, la nostra efficace presenza.

Tale conferma ha curato e ottenuto lo Agente Generale di Arezzo, comm. rag. Mario Bencivenga.

Gli uffici sono stati recentemente inaugurati dall'Ispettore Regionale dell'I.N.A., dott. Virgilio Gallo, e dall'Ispettore de «Le Assicurazioni d'Italia» Sig. Tebaldo Gandini che, accompagnati dall'Agente Generale, dal Direttore dell'Organizzazione Sig. Roberto Bencivenga e dall'Ispettore di produzione Sig. Giorgio Caponi, si sono compiuti vivamente con il Comm. Bencivenga.

A destra: Le Agenzie di città n. 1 e n. 2 a Milazzo.
In basso: L'interno dell'Agenzia locale di Montevarchi.



L'ingresso dell'Agenzia di S. Giovanni Valdarno.





S. E. il Ministro della Difesa in visita allo stand dell'I.N.A. alla Mostra del Tigullio. - L'Agente Generale di Chiavari illustra a S. E. Taviani il lavoro dell'I.N.A.

L'I.N.A. ALLA MOSTRA DEL TIGULLIO A CHIAVARI

Al fine di documentare nella zona la vasta opera assicurativa che il Gruppo I.N.A. effettua a beneficio dei risparmiatori, la Agenzia Generale di Chiavari ha preso parte con un apposito Stand alla 133a Mostra del Tigullio, che costituisce una periodica rassegna delle iniziative economiche della provincia di Chiavari, specialmente nel fiorentino campo dell'artigianato locale.

La mattina del 24 luglio la Mostra del Tigullio è stata inaugurata dal Ministro della Difesa, On. Paolo Emilio Taviani, il quale ha pronunciato un significativo discorso alla presenza degli espositori, tra cui il Gruppo I.N.A., e delle Autorità presenti, tra le quali erano il Prefetto Dr. Vicari, S. E. il Vescovo, il Senatore Boggiano Pico, il Sindaco di Genova On. Pertusio, l'Avv. Rezzanico, il Dr. Panara in rappresentanza

del Questore di Genova, il Sindaco di Chiavari Sig. Chiarella, oltre a varie personalità delle amministrazioni provinciali e comunali e del campo economico.

Il Ministro ha quindi visitato l'interno della Mostra, i cui settori gli venivano illustrati dall'Ing. Giulio Preve, presidente del Comitato organizzatore, interessandosi ai prodotti ed alle iniziative posti in rilievo dai centosessanta espositori.

Giunto allo Stand I.N.A., il Ministro si è soffermato esaminando i dati e le illustrazioni relativi alle attività produttive e sociali del Gruppo, felicitandosi con l'Ispettore Superiore Ing. Filiberto Rocca e con l'Agente Generale di Chiavari, sig. Floriano Merkel, al quale si devono lo studio e l'organizzazione per la migliore riuscita della iniziativa propagandistica.

sicurative dell'I.N.A. e dell'Assitalia, fra cui una riuscita, e da tutti apprezzata, pubblicazione, pure reclamistica, contenente l'intero programma delle manifestazioni ed una ricca raccolta fotografica dei vari gruppi folkloristici internazionali che hanno partecipato all'imponente Raduno.

L'iniziativa dell'attiva partecipazione dell'I.N.A. alla grandiosa manifestazione, dovuta alla solerzia dell'Ispettorato Regionale della Lombardia, che ha fornito parte del materiale, e dell'Agente Generale Dr. G. B. Della Cagnoletta, non mancherà certamente di dare copiosi frutti agli effetti della produzione.



S. E. Mons. Marchesani, Vescovo di Chiavari, visita lo stand dell'I.N.A.

IL 2° SETTEMBRE VALTELLINESE A SONDRIO

Il 4 settembre giornata conclusiva delle grandiose manifestazioni del 2° Settembre Valtellinese, ha trovato la città degnamente preparata ad accogliere l'imponente massa di forestieri accorsa dalla provincia e da quelle limitrofe, nonché dalla vicina Confederazione Svizzera.

Fin dai primi giorni precedenti la giornata conclusiva, con encomiabile gara venivano allestite, con vero gusto artistico, le vetrine dei negozi con l'esposizione di tutta una gamma di prodotti locali, nonché figure, soggetti ed ambienti caratteristici perfettamente intonati al folklore locale. Così pure l'Agenzia Generale di Sondrio, che per l'occasione ha voluto offrire gratuitamente, per la grande lotteria, due Polizze I.N.A. del capitale di L. 100.000 ciascuna, provvedeva all'allestimento di alcune vetrine nel centro cittadino, esponendo, in una cornice veramente artistica, gran mole di materiale propagandistico e distribuendo ai visitatori una grande quantità di volantini ed opuscoli illustranti le diverse forme as-



Dall'alto in basso: Interno dello stand dell'I.N.A. alla Mostra del Tigullio. - Particolare dello stand. - Collaboratori dell'I.N.A. in visita allo stand.

PROPAGANDA SULLA STAMPA PERIODICA

Nei mesi estivi, il ritmo degli interventi delle Agenzie Generali sulla stampa locale non è rallentato, ma è piuttosto aumentato per le circostanze favorevoli che sono state loro offerte dalla pubblicazione del comunicato sul Bilancio e dagli articoli di commento.

L'Agenzia Generale di Cuneo ha dato larga diffusione all'articolo sul Bilancio dell'I.N.A. 1954 «Un Ente che rifiorisce» di Giuseppe Bevione, apparso sul «Sole» di Milano del 29 luglio, facendolo pubblicare dai seguenti giornali: «L'Eco del Monviso», il «Corriere di Mondovì», «L'Eco della Zizzola», «La Vedetta» del 4 agosto, «La Guida» del 6 agosto e «Il Subalpino» del 9 agosto.

Lo stesso articolo sul Bilancio I.N.A. è stato pubblicato dal «Corriere del Giorno» di Taranto del 4 agosto a cura dell'Agenzia Generale di Lecce, che ha fatto inoltre riportare nella «Voce del Sud» di Lecce del 16 luglio l'articolo illustrativo della Polizza Universitaria apparso sul quotidiano «Il Globo» del 12 luglio.

Per interessamento dell'Agenzia Generale di Genova, nel «Nuovo Cittadino» del 26 luglio è comparso un brillante articolo del Dr. Roberto Albites sulla pubblicazione dell'I.N.A. «Prevedere».

Sul giornale «La Libertà» di Piacenza, edizione del 6 agosto, è stata riportata la conferenza che il nostro Agente Generale della città, Comm. Aldo Miglioli, ha tenuto al Rotary Club sui brillanti risultati della attività assicurativa dell'I.N.A. nel 1954 e sulla parte in essi avuta dalla organizzazione agenziale di Piacenza.

Allo scopo di far conoscere la funzione e l'attività dei Comitati INA-SCUOLA a tutti gli insegnanti di lingua italiana dell'Alto Adige, l'Agenzia Generale di Bolzano ha fatto illustrare sul giornale «L'Adige» del 24 agosto le modalità e le finalità del Concorso a premi, indetto per gli insegnanti delle Tre Venezie, per un breve studio sulla propaganda del risparmio assicurativo nel mondo scolastico.

Un'inserzione sulla «Polizza Universitaria», per iniziativa dell'Agenzia Generale di Latina, è stata pubblicata sugli «Annali di N. S. del Sacro Cuore di Gesù» e dall'Agenzia Generale di Lecce, continuativamente, nella «Voce del Sud».

L'Agenzia Generale di Campobasso ha curato la diffusione di un dépliant riprodotto dal commento, apparso sul quotidiano «Il Globo» del 12 luglio, ai benefici apportati dalla «Polizza Universitaria» dell'I.N.A. Nel dépliant vengono anche accennati, con opportune esemplificazioni, i vantaggi in genere della previdenza assicurativa.

Polizza R. C. motoveicoli offerta dall'Agenzia Generale di Reggio Calabria

La nostra Agenzia Generale di Reggio Calabria ha attirato l'attenzione dei partecipanti al raduno vespistico di Gambarie — organizzato dal Vespa Club di Reggio Calabria — includendo nel signorile programma della manifestazione un'inserzione pubblicitaria delle assicurazioni I.N.A. e facendo dono al Raduno di una polizza di assicurazione R. C. per «Vespa».



L'Agente Generale di Mantova e il Direttore Didattico consegnano i diplomi di merito.

I.N.A. - SCUOLA

UN CONCORSO TRA GLI INSEGNANTI DELLE TRE VENEZIE

Un Concorso a premi tra tutti gli Insegnanti delle Tre Venezie per la presentazione di una memoria sul tema «azione didattica per la formazione nei giovani di una coscienza del risparmio assicurativo: come la scuola può attuare questa parte del programma di educazione sociale e moderna» è stato bandito dall'Agenzia Generale di Venezia, in unione alle altre Agenzie Generali ed ai Comitati INA-SCUOLA delle Tre Venezie.

Il tema del Concorso ha riscosso un vivo consenso da parte del Corpo scolastico delle regioni suddette come dimostra il continuo arrivo delle relazioni, partecipanti al

I.N.A. - SPORT

ATTIVITA' DELL'AGENZIA GENERALE DI PORDENONE

Il giorno 29 giugno c.a., sotto gli auspici dell'Agenzia Generale di Pordenone, si è svolta nel Comune di Spilimbergo un'interessante partita di calcio, alla quale ha assistito numeroso pubblico, vivamente compiaciuto per l'iniziativa presa dall'I.N.A.

Alla fine della competizione, alla squadra vincente, tra gli applausi dei presenti, è stata consegnata dal nostro Agente Locale di Spilimbergo Sig. Serena, che era accompagnato dalla gentile consorte, un'artistica coppa in argento messa in palio dall'Agente Generale di Pordenone, Comm. Guido Pedrazzoli.

Domènica 26 giugno c.a., al Campo sportivo di Maniago ha avuto luogo una importante gara di tiro al piattello, alla quale hanno preso parte i migliori tiratori della provincia udinese.

L'Agente Generale di Pordenone, Comm. Guido Pedrazzoli, non ha mancato di par-

tecipare a detta manifestazione sportiva e ha messo a disposizione del Comitato organizzatore una magnifica coppa I.N.A. in argento, che è stata assegnata al migliore classificato dei concorrenti di Maniago.

LA PROPAGANDA SCOLASTICA DELL'AGENZIA DI MANTOVA

La sera del 30 luglio nei locali del Teatro Guido di Suzzara si è svolto uno spettacolo di beneficenza organizzato dall'Agenzia Generale I.N.A. di Mantova con la partecipazione degli alunni delle scuole elementari di Suzzara.

Prima dell'inizio della manifestazione sono stati premiati gli scolari vincitori delle varie classi, che avevano lodevolmente svolto il tema sul risparmio assicurativo.

Dopo brevi parole pronunciate dall'Agente Generale dott. Guido Fallani, il quale ha messo a fuoco il problema del risparmio in generale e di quello assicurativo in particolare, il Direttore Didattico prof. De Toma, in rappresentanza del Provveditore agli Studi, ha distribuito diplomi al merito ed altri numerosi omaggi messi signorilmente a disposizione dall'Agenzia Generale di Mantova.

Il primo quadro dello spettacolo, che è stato molto applaudito, ha avuto come protagonisti due piccoli attori che, in un riuscito dialogo elaborato dal prof. De Toma, hanno messo in risalto l'utilità della stipulazione di una polizza sulla vita ed in particolare di quella scolastica che gode di speciali facilitazioni.

Alla fine dello spettacolo l'Agente Generale dott. Guido Fallani, il dott. Castana di Milano, l'Ispettore Viaggiante sig. Turrolla e l'Agente Locale sig. Chiozzi Renato, sono stati particolarmente ringraziati e festeggiati per il perfetto svolgimento della manifestazione.



L'Agente Locale di Spilimbergo consegna la coppa ai vincitori della gara di calcio.

LE COPPE I.N.A.-SPORT ALLA GARA CICLISTICA DI BOLZANO E ALLA GARA DI PALLACANESTRO A NOVARA

La Direzione Generale ha offerto alla Società Ciclistica «Adriana» di Bolzano una coppa in argento INA-Sport da mettere in palio nella gara nazionale riservata ai dilettanti senior e junior iscritti all'U.V.I., C.S.I. e U.I.S.P., denominata «1° Trofeo Brolo», valevole quale XI prova del II premio «Ognisport».

Alla gara, che si è svolta il 28 agosto sul percorso Bolzano - Ora - S. Michele - Mezzolombardo - Rocchetta - Andalo - Molveno - Ponte Arche - Comano - Sarche - Vezzano - Cadine - Trento - S. Michele - Egna - Ora - Bolzano per complessivi Km. 189, hanno preso parte oltre 50 corridori.

La coppa I.N.A.-Sport è stata assegnata alla Soc. Ciclistica «Libertas» di Bolzano

per il maggior numero di partecipanti classificati in tempo massimo, della provincia di Bolzano.

La consegna è avvenuta in forma solenne, presenti il presidente della «Adriana» dott. Albino Dell'Antonio, il vice presidente sig. Carlo Bortolotti, il comm. Giuseppe Brolo di Milano e altre personalità dello sport bolzanino e regionale, in una sala del bar S. Quirino, per mezzo del nostro Agente Generale di Bolzano.

Il 20 giugno è stato inaugurato a Novara, alla presenza delle massime autorità cittadine, il magnifico campo «Centro Sport» modernamente attrezzato e rispondente alle

maggiori esigenze sportive regionali, specialmente per quanto si riferisce ai settori della Pallacanestro e Pallavolo.

Con l'occasione è stata anche effettuata la premiazione delle squadre partecipanti al 1° Criterium studentesco di Pallacanestro per la disputa della coppa INA-SPORT, organizzato encomiabilmente dal Centro Sportivo Italiano.

La bella coppa d'argento messa in palio dall'Agenzia Generale di Novara è stata vinta dalla squadra dell'OMAR che dopo appassionate gare si è imposta d'autorità alla Mossotti, al Liceo Scientifico, al Liceo Classico, all'A.N.U. e allo Omar II.

La manifestazione ha avuto pieno successo e possono quindi considerarsi conseguite le finalità pubblicitarie proposte con la messa in palio della coppa INA-SPORT.

Molta propaganda è stata anche svolta durante il «Torneo» nell'ambito degli studenti con la diffusione di molteplici volantini pubblicitari.



ALCUNE VISIONI DELLO STAND DELL'I. N. A. ALLA XIX FIERA DI BOLOGNA

A sinistra dall'alto in basso: Lo sviluppo dello Stand dell'I. N. A. alla Fiera di Bologna.

Il sottosegretario On. Terranova mentre visita il nostro Stand.

Sopra: Alcune foto degli interni dello Stand.



Il parco di Montjuich e il Palazzo Nazionale d'arte a Barcellona.

L' I. N. A. ALL' ESTERO

LA FIERA INTERNAZIONALE DI BARCELONA

Il 20 giugno si è chiusa a Barcellona la XXIII « Feria Oficial e Internacional de Muestras » che è la Fiera che primeggia in questa Nazione fra le varie mostre, fiere ed esposizioni, che si svolgono annualmente nei capoluoghi delle varie regioni.

Installata sulle pendici del Colle di Montjuich e perciò con uno scenario imponente che ha per sfondo i Palazzi dallo stesso nome, la « Feria » di quest'anno ha conosciuto un successo superiore alle annate precedenti, con la partecipazione ufficiale degli Stati Uniti d'America, dell'Italia, della Francia, della Germania, della Svizzera, della Svezia, del Belgio, della Turchia e dell'Egitto, con quella ufficiosa dell'Inghilterra, della Danimarca, del Canada, del Principato di Monaco, dell'Austria e dell'Irlanda.

Ben 2.800 sono state le ditte estere intervenute, fra cui in numero di oltre duecento le ditte italiane, che nel loro insieme rappresentavano le attività che più interessano le risorgenti iniziative industriali ed agricole di questo Paese. Non senza soddisfazione si può affermare che la partecipazione italiana è stata fra le più notevoli per il valore dei prodotti espo-

sti, raggiungendo gli 850.000 dollari.

Notevole la cifra delle transazioni per oltre 16.000.000 di dollari U.S.A. e straordinaria l'affluenza dei visitatori.

L'AGENZIA GENERALE DI ASMARA

L'Agenzia Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni e della Società collegata « Le Assicurazioni d'Italia » continua ad essere situata al centro della Città di Asmara, in Piazza Saletta, in prossimità della Direzione dei Servizi Postali e telegrafici nonché delle sedi delle Filiali della Banca di Italia, del Banco di Roma e del Banco di Napoli.

Abbinata fin dal 1949, con una intelligente combinazione, all'Ufficio Viaggi Asmara S/A, l'Agenzia non potrebbe essere più vantaggiosamente ubicata e per il movimento della popolazione residente e per quello dei passeggeri e viaggiatori stranieri che fanno capo all'Ufficio Viaggi.

Definita ormai la sorte del Territorio,

La nostra Agenzia Generale per la Spagna ha voluto contribuire a mettere in rilievo questa imponente manifestazione delle attività commerciali ed industriali spagnole, curando la stampa, in una delicata veste tipografica, di un utile opuscolo-ricordo, che ha riscosso molte approvazioni.

compito dell'Agenzia Generale, che opera attraverso le Agenzie di Massaua, Assab e Decamerè nonché attraverso le corrispondenti di Addis-Abeba e nei centri più importanti del territorio dell'Impero Etiopico, è quello della difesa strenua della conservazione del portafoglio.



Una visione notturna dell'Agenzia di Asmara.



Gli uffici dell'Agenzia dell'I.N.A. in Asmara.



L'AUMENTO DEI CONSUMI VOLUTTUARI e i suoi riflessi sullo sviluppo del ramo vita

«L'Assicurazione» del 31 agosto u. s., in un editoriale dal titolo: «Non confondere le idee» osserva come le lamentele che si elevano in campo assicurativo circa le maggiori difficoltà che la nuova tendenza allo aumento dei «consumi voluttuari» creerebbe alla raccolta del risparmio privato non siano affatto giustificate. L'articolista ritiene che «questa nuova situazione di base, per cui alla media degli italiani rimane oggi qualcosa di più che in passato dopo aver soddisfatto i bisogni essenziali della esistenza, costituisce un punto di partenza più favorevole, anziché più sfavorevole, per lavorare nel campo dell'assicurazione». In sostanza, mentre sui consumi voluttuari si può economizzare qualcosa per l'assicurazione ed il risparmio, su quelli essenziali ciò non è evidentemente possibile. Ecco perché — sempre a detta dell'articolista — «esistono oggi delle premesse economiche migliori che in passato per la produzione assicurativa, e non viceversa». Tuttavia il punto centrale della questione è di carattere psicologico, perché «l'aumento delle spese voluttuarie, che sarebbe sanissimo se si verificasse soltanto a detrimento (relativo) delle spese essenziali, lo è molto meno dal momento che va invece, e largamente, a detrimento della quota di reddito destinata a risparmio, come dimostra il fatto che il risparmio in titoli di Stato è oggi a quota 29 rispetto al 1939, il risparmio assicurativo a quota 32, quello postale a quota 47 e solo il risparmio bancario è a quota 71». Il problema è grave, ma di minore gravità che se fosse esclusivamente di natura economica, cioè dovuto ad insufficienza di redditi, e pertanto alcune nazioni l'hanno brillantemente risolto ingaggiando e vincendo la «battaglia psicologica» dell'assicurazione. L'articolista cita, a tal proposito, l'esempio della Francia dove l'indice della produzione assicurativa è aumentato in questi ultimi tre anni del 42% e dove, nel settore dell'assicurazione sulla vita, si è riusciti a convincere il pubblico a risparmiare non per sé, ma per gli altri, facendo balzare in testa le assicurazioni di puro rischio. «In tal modo» — conclude l'editoriale — «gli assicuratori francesi, facendo sagacemente leva sui requisiti propri soltanto dell'assicurazione vita, hanno ricondotto questa alle più pure fonti».

Le nuove generazioni obiettivo della propaganda assicurativa.

Il n. 15-16 del «Notiziario Assicurativo» pubblica un articolo dal titolo: «La propaganda ha colto nel segno?», a firma Gianfranco De Zuccato, col quale l'autore, riferendosi alla brillante relazione sulla propaganda assicurativa svolta dal nostro Agente Generale di Ravenna Comm. Merendi al Congresso di Sorrento dello scorso anno, approfondisce l'argomento indicando quali sono gli effettivi scopi di essa. A detta dell'articolista, i risultati poco lusinghieri raggiunti dalle varie iniziative prese collettivamente o da singoli assicuratori sono da attribuire ad un «errore di impostazione della campagna pubblicitaria, errore che non riesce a combattere l'ignoranza. Non si può infatti incitare il pubblico a fare una cosa senza prima spiegarli a che serve

e soprattutto come è fatta». Non si deve compiere, quindi, un'azione di incitamento «ma un'azione che tenda a superare la ignoranza, perché indirettamente si raggiungerà il fine di avere un maggior numero di assicurati quando il pubblico si orienterà favorevolmente verso il campo della previdenza conoscendone ormai i vantaggi e le possibilità». L'autore afferma che la più urgente azione di penetrazione dovrà essere compiuta fra i giovani «facendo conoscere loro gli elementi fondamentali e dinamici del lavoro assicurativo e mettendo subito nelle loro mani le chiavi della previdenza». Soltanto con un'operazione a grande respiro di questo genere, compiuta collettivamente dalle compagnie — conclude l'autore — «si potrà arrivare a quei risultati che potranno risolvere le crisi in cui si dibattono non pochi rami».

Un anno di attività della «Convenzione assicurazione corpi navi».

Sotto il titolo «Anniversario di una Convenzione», la rivista genovese «L'Assicurazione» del 31 luglio c.a. dedica il suo editoriale all'esame dei risultati conseguiti in un anno di attività dalla «Convenzione Assicurazione Corpi Navi» costituita il 1°

LA STAMPA SULL'I.N.A.

IL BILANCIO 1954

I risultati dell'esercizio 1954 dell'I.N.A., che, dopo il pareggio conseguito nel precedente esercizio, ha chiuso il bilancio 1954 in utile, sono stati largamente diffusi dalla stampa, non solo con brevi note, ma anche con comunicati che, attraverso i più significativi dati e cifre, hanno illustrato la posizione industriale e patrimoniale del nostro Ente.

I risultati del bilancio I.N.A. sono stati portati a conoscenza del più vasto pubblico anche attraverso la Radio Televisione Italiana nella trasmissione «L'Indicatore economico» del III programma del 2 luglio e nelle trasmissioni del giornale radio.

Hanno riferito sul bilancio I.N.A. le principali Agenzie stampa come: l'«ANSA», l'«Agenzia Romana Informazioni», l'«Informatore Sociale», il «Servizio Informazioni Parlamentari», l'«Agenzia Parlamentare Italiana», l'«ASTRA», l'«Agenzia Finanziaria Internazionale», l'«Interpress», l'«I. C. S.», l'«Agenzia Politica Economica», l'«Agenzia Economica Finanziaria», e non ne è mancata una adeguata illustrazione sui più diffusi giornali economici e finanziari come «Il Globo», «Il Sole» e «24 Ore».

Tra i quotidiani che hanno riferito sul bilancio I.N.A. ricordiamo: «Lo Osservatore Romano», «Il Tempo», «Il Quotidiano», «Il Popolo», «Il Giornale d'Italia», «La Giustizia», «La Voce Repubblicana», «La Stampa» di Torino, «Il

agosto 1954 da 56 compagnie, fra cui le più importanti del ramo in Italia.

Premesso che «non si può dire che il primo anniversario cada in un momento particolarmente felice, in quanto per effetto di una situazione delicata venutasi a creare si devono oggi obiettivamente registrare tentennamenti e contrasti che hanno origine sul mercato italiano, ma attingono particolare risalto sul mercato internazionale», l'editoriale dà atto che l'impostazione della Convenzione è sana, la rigidità di alcune norme saggiamente attenuata dalla elasticità della loro applicazione e la gestione opportunamente articolata. Inoltre, ciò che soprattutto conta nei risultati del bilancio della Convenzione non sono tanto le cifre, quanto la trasformazione da essa operata nell'ambiente e nella mentalità degli assicuratori corpi: «e la Convenzione, nel suo primo anno di vita, ha indubbiamente creato un'atmosfera nuova, una collaborazione ed una fiducia che prima non esistevano». E l'articolista così continua: «Ma altro lavoro resta da fare: soprattutto portare a termine l'impostazione di un'ampia rilevazione statistica che dia finalmente al mercato italiano un preciso indice dei risultati tecnici di ogni categoria di rischi, portare a termine il regolamento di controllo e disciplina che deve evidentemente completare ogni organizzazione da cui derivino precisi obblighi alle partecipanti». E riferendosi a queste ultime, così conclude l'editoriale: «Se le maggiori Compagnie sapranno rendersi conto delle loro responsabilità esse potranno costruire qualche cosa di utile innanzi tutto per se stesse, ma anche per tutte le Consorelle e in particolare per gli assicurati che hanno il massimo interesse a poter usufruire dei servizi di una industria sana, attrezzata e che dia ogni affidamento per qualsiasi circostanza».

Corriere della Sera» di Milano, «Roma» e «Il Mattino» di Napoli, «Il Giornale del Mattino» di Firenze del 3 luglio, «L'Unione Sarda» di Cagliari, il «Momento Sera» del 5 luglio, «La Voce di Napoli» del 9 luglio. Inoltre nei vari giorni della settimana hanno illustrato il bilancio «Il Resto del Carlino» di Bologna, «L'Avvenire d'Italia» di Bologna, «La Nazione» di Firenze, «La Voce Adriatica» di Ancona, «Il Giornale di Vicenza», «Il Secolo XIX» di Genova, «Il Piccolo» di Trieste, «Il Gazzettino» di Venezia, «Il Corriere Lombardo» di Milano, il «Corriere del Verbano» di Luino, «La Prealpina» di Varese, «La Gazzetta del Mezzogiorno» di Bari e il «Giornale di Sicilia» di Palermo.

Un comunicato sul bilancio è apparso anche in alcune tra le più diffuse riviste illustrate come «Epoca» e «L'Europeo» del 17 luglio, «La Settimana INCOM» del 16 luglio, «Oggi» del 21 luglio, «Settimo Giorno» del 19 luglio e «Tempo Illustrato» del 21 luglio.

Del bilancio hanno parlato anche: «Noi uomini» del 30 giugno, «Azione Sociale» del 24 luglio, «La Torre civica» del luglio-agosto, «Mondo Economico» del 9 luglio, «Cooperazione di credito» del luglio, «Fortuna» di Roma del giugno-luglio, «L'Informatore Lomellino» di Mortara del 21 luglio. Inoltre tutte le riviste assicurative italiane hanno riportato e commentato il bilancio dell'esercizio 1954 dell'I.N.A.

NEL MONDO ASSICURATIVO

ITALIA

L'Associazione italiana per lo studio della medicina della assicurazione vita.

Per lo studio dei problemi attinenti alla medicina assicurativa è stata costituita in Roma l'«Associazione Italiana per lo studio della Medicina della Assicurazione Vita».

L'Associazione, sorta ad opera di un gruppo di eminenti studiosi, si propone: lo studio dei problemi di medicina direttamente e indirettamente connessi con l'assicurazione vita; lo studio dei problemi di medicina preventiva e gerontologica ai fini della assicurazione vita; lo studio dell'età biologica e della influenza delle manifestazioni morbose sulla durata della vita umana; lo studio e l'illustrazione dei problemi attinenti agli accertamenti sanitari in assicurazione, delle loro difficoltà ed impedimenti e dei mezzi pratici per superarle; lo studio di ogni altro problema comunque interessante l'assicurazione.

Il settore delle assicurazioni al Corso per analisti di mercato.

A cura dell'Associazione Italiana per gli Studi di Mercato si è svolto dal 3 al 28 maggio, presso la sede dell'Istituto Superiore per la Direzione Aziendale, in Roma, il corso per analisti di mercato.

Abbiamo già avuto modo di parlare sul Bollettino dell'importanza delle ricerche di mercato per le induzioni produttive che forniscono, e scopo del corso è stato quello di fornire una specializzazione nello studio dei problemi delle ricerche di mercato e delle loro applicazioni nei diversi campi di attività economica.

Le lezioni sulle ricerche di mercato nel campo delle assicurazioni sono state affidate all'Ing. Franco Tommaselli, della Direzione Generale dell'I.N.A., il quale le ha tenute nei giorni 13, 14, 17 e 23 maggio sui seguenti temi: «Le ricerche di mercato nel campo assicurativo in generale - Caratteristiche specifiche in rapporto ad altri settori economici - Rilievo dei dati statistici necessari per una Compagnia di assicurazioni»; «Esempi e schemi applicativi di ricerche di mercato nel settore delle assicurazioni vita e rami danni - Questionari»; «Da chi e come vengono attuate negli Stati Uniti le ricerche di mercato nel campo delle assicurazioni - Quanto è stato fatto in questo campo dall'Italia»; «Produttività nel campo assicurativo - Organizzazione della produzione vita negli Stati Uniti - Corsi di perfezionamento professionale».

Le lezioni dell'Ing. Tommaselli sono state seguite col più vivo interesse da circa 40 uditori, i quali hanno spesso voluto ulteriormente sviluppare, dopo il termine delle lezioni, i soggetti in esse svolti, per la ricchezza degli aspetti pratici che ne scaturivano.

L'insegnante durante il corso ha tenuto a ricordare che l'I.N.A. è nel mercato assicurativo europeo all'avanguardia delle ricerche di mercato, avendone preso l'iniziativa una prima volta con la «Doxa», nel 1951, e ultimamente, nel corso del 1954, per il tramite della propria organizzazione, con il noto questionario.

STATI UNITI

Andamento dell'assicurazione vita nel 1954.

La nuova produzione di assicurazioni sulla vita ha raggiunto nel 1954 con 47,6 miliardi di dollari (contro 39,5 nel 1953) un nuovo record. Con ciò, il portafoglio è salito da 304 a 339 miliardi di dollari. A questo forte aumento il governo americano non è stato del tutto estraneo: infatti, in seguito ad una speciale deliberazione del Congresso sono state stipulate ass. collettive sulla vita per un ammontare di 7 miliardi di dollari a favore di 1.750.000 impiegati dello Stato. Tuttavia, queste cifre indicano che anche senza questo intervento statale sono stati raggiunti i massimi risultati.

Malgrado quest'andamento favorevole le possibilità di produzione sono ancora lungi dall'essere esaurite. Gli incassi premi delle compagnie d'assicurazione vita, che per il 1954 sono valutati in 9,45 miliardi di dollari, ammontano soltanto al 3,3% del reddito nazionale, mentre 15 anni fa essi ammontavano al 5%. In generale si prevede per il 1955 un ulteriore aumento del volume dei premi, ma contemporaneamente anche un inasprimento della concorrenza.

Con l'aumento della produzione si è avuto anche un aumento delle attività. La seguente tabella fornisce un orientamento sul loro sviluppo e la loro composizione:

	Nuovi investimenti		Consistenza	
	gennaio-ottobre 1954	gennaio-ottobre 1953	31 ottobre 1954	31 ottobre 1953
	(in milioni di dollari)			
Obbligazioni	8.619	7.151	45.992	43.980
Azioni privilegiate	267	100	1.667	1.543
Azioni di prima emissione	198	88	933	759
Ipoteche	4.132	3.505	25.260	22.842
Immobili	289	147	2.241	1.990
Prestiti su polizza	550	476	3.061	2.851
Cassa ed altre attività	—	—	3.696	3.156
Totale	14.055	11.467	82.850	77.121

Le prestazioni degli assicuratori vita americani nel periodo 1940-1954 sono indicate dal seguente prospetto:

Tali prestazioni sono aumentate nel 1954 dell'85% rispetto al 1940 e del 32% rispetto al 1950. Le partecipazioni agli utili sono diminuite fino al 1950, ma d'allora in poi la loro quota è di nuovo notevolmente aumentata. I riscatti raggiunsero nel 1945 col 7,9% il livello più basso, ma poi sono nuovamente aumentati e nel 1954 hanno raggiunto il 19,1% di tutte le prestazioni.

Sviluppo dell'assicurazione vita nelle campagne.

Secondo un'informazione del Life Insurance Institute, negli anni che hanno seguito la seconda guerra mondiale le famiglie degli agricoltori americani hanno sottoscritto assicurazioni sulla vita per importi record, raggiungendo in complesso un ammontare doppio di quello che era nel 1945. Ovviamente esiste ancora un certo divario fra la situazione delle campagne e quella delle città, in quanto le famiglie cittadine sono più numerose e sottoscrivono con maggiore frequenza assicurazioni sulla vita. Tuttavia nelle zone rurali il 60% di tutte le famiglie hanno oggi un'assicurazione sulla vita.

Due inchieste ufficiali compiute in questi ultimi anni mostrano come le famiglie rurali più giovani siano più pronte ad assicurarsi di quelle vecchie. Ciò è stato constatato in Pennsylvania parecchi anni fa e più recentemente da un'altra inchiesta condotta nello Wisconsin. Quest'ultima ha rilevato che in una parte del territorio dello Stato l'82% degli agricoltori di età inferio-

re ai 35 anni possedevano una polizza vita. Fra 55 e 64 anni la proporzione era del 62%.

Tipo di prestazione	1940		1945		1950		1954 (1)	
	Importo	%	Importo	%	Importo	%	Importo	%
Caso morte	994.950	37	1.279.667	48	1.589.744	43	2.055.000	42
Caso sopravvivenza	269.244	10	406.669	15	495.090	13	540.000	11
Invaldità	103.487	4	87.601	3	99.577	3	110.000	2
Rendite	176.492	7	216.422	8	319.381	8	455.000	9
Riscatti	652.022	24	210.874	8	592.272	16	835.000	17
Partecipazioni agli utili	468.144	18	466.072	18	634.601	17	940.000	19
Totale	2.664.339	100	2.667.305	100	3.730.665	100	4.935.000	100

(1) Importo stimato.



Abbiamo letto...

Mediante l'assicurazione il risparmio procura insostituibili benefici di sicurezza

Quando il risparmio individuale non rimane infruttifero nel cassetto, scrive E. B. su «Scuola e Diritto» del marzo/giugno 1955, ma viene depositato in banca o impiegato in acquisto di titoli, obbligazioni, ecc. . . ., diventa un fattore efficace di impulso per l'attività commerciale ed industriale al cui adeguato sviluppo non possono certamente bastare i mezzi finanziari dei singoli operatori. C'è però un risparmio organizzato, il quale supera tutti gli altri per la sua comune utilità, in quanto non si presta ad essere improvvisamente interrotto o prelevato dal singolo risparmiatore ma richiede, invece, una metodica continuità per produrre i suoi effetti ed è il risparmio assicurativo. Per quanto riguarda le eventualità dannose a cui l'individuo si trova esposto nella persona e nei propri beni, il risparmio assicurativo dispone di una tecnica particolare, che gli permette di riparare le nocive conseguenze delle anzidette eventualità con una tempestività ed in una misura che non sono raggiungibili con i mezzi del singolo.

Anormale aumento delle spese voluttuarie

Nel considerare il maggiore accrescimento delle spese voluttuarie sul mercato italiano in confronto alle spese per i bisogni più essenziali, T. A. L., sul «Sole» del 4 agosto, rileva l'anormalità di questa tendenza rispetto ai dettami dell'economia classica. Infatti, mentre il reddito nazionale è aumentato in termini reali nel 1953 del 39 per cento complessivamente e del 28 per cento per abitante rispetto al 1938, è proporzionalmente in diminuzione la spesa destinata in Italia agli acquisti dei generi alimentari e di quelli di vestiario. Per contro, nel periodo dal 1938 al 1953 la spesa per i tabacchi è passata dal 3,40 al 4,40 per cento del reddito individuale, quella per gli spettacoli dallo 0,60 all'1,50 per cento, quella del lotto e delle scommesse dal 4,04 ad oltre l'11 per cento. Quadruplicato è il numero dei radio abbonati e si è moltiplicato per dodici il numero dei motocicli. Questi indici si traggono dietro altre interessanti constatazioni. Ad esempio, poichè la spesa media individuale per gli spettacoli è stata, nel 1953, di 3.232 lire nell'Italia settentrionale, di 3.215 nell'Italia Centrale, di 1.350 nell'Italia meridionale e di 1.566 nelle Isole, si ha un aumento di spesa per gli spettacoli, in confronto all'anteguerra, di 177 volte nell'Italia insulare e di 130 volte nell'Italia settentrionale. Pur dovendosi tener conto, come invita a fare l'articolista, dei mutamenti economici e psicologici intervenuti dopo la guerra nell'ambiente economico italiano, quanto si è riferito dell'articolo mostra tendenze e propensioni nelle quali l'assicurazione sulla vita, per la custodia che realizza di valori economici e morali della famiglia e dei singoli, merita di inserirsi in una misura assai maggiore dello sviluppo sinora raggiunto negli anni sopra considerati.



Che disdetta! Proprio il giorno che abbiamo appiccato fuoco alla casa per riscuotere l'assicurazione!

In famiglia

Laurea

Il Dr. Dario Quarello, vice agente viaggiante dell'Agenzia Generale di Asti, ha brillantemente conseguito nella scorsa sessione di esami la laurea in giurisprudenza. Al neo dottore, che svolge un' apprezzata collaborazione per lo sviluppo del lavoro nella zona, gli auguri più fervidi di «Cronache».

Onorificenza

Ci giunge notizia che al nostro Agente Generale a Madrid, Comm. Vincenzo Rialdi, è stata conferita l'onorificenza di Cavaliere Ufficiale dell'Ordine «Al merito della Repubblica» in riconoscimento dei suoi meriti di lavoro e del contributo da lui dato al buon nome e al prestigio dell'Italia in Spagna.

«Cronache dell'I.N.A.» esprimono le più vive felicitazioni al valoroso collaboratore, augurandogli le migliori soddisfazioni.

In seguito all'istituzione a Venezia del consolato d'Austria, avente giurisdizione sulle provincie di Venezia, Gorizia, Udine e Treviso, è stato nominato console onorario d'Austria a Venezia il Dr. Antenore Marini, nostro Coagente Generale della città. Rallegramenti vivissimi di «Cronache».

LUTTI

Il 2 luglio è deceduto il Sig. Giovanni Bosin, Agente locale di Predazzo, da oltre 20 anni fedele e affezionato collaboratore dell'Istituto.

Alla famiglia «Cronache» porgono sentite condoglianze.

Il Sig. Benedetto Di Blasi, Ispettore di Zona presso l'Ispettorato Regionale della Liguria, ha avuto la sventura di perdere la Mamma, deceduta a Roma il 21 luglio.

Al collega cordoglianze vivissime di «Cronache».

Il 17 agosto è deceduta la Signora Antonietta Madau consorte dell'Agente principale di Lanusei, Sig. Francesco Manca, che

da oltre un ventennio dedica la sua preziosa attività assicurativa al nostro Istituto.

Al sig. Manca e ai figli «Cronache» esprimono la partecipazione a così grave lutto.

E' deceduta il 19 agosto a Casalmaggiore la Signora Matilde Casetti vedova Araldi, madre del nostro Agente principale di Soresina e Vice Presidente dell'ANASPINA.

Al Sig. Luigi Araldi, così duramente colpito, giungano le più vive condoglianze di «Cronache».

Qui rispondiamo a...

Sig. Mario Capitta. - Sassari.

Siamo lieti dell'interesse in lei destato dall'articolo di «Cronache»; ella tocca poi un argomento che non rientra nei compiti del nostro bollettino; abbiamo perciò trasmesso la sua lettera al competente Servizio che le sarà preciso in merito.

Gino Salmansi - Venezia Lido.

Porteremo volentieri a conoscenza dei nostri lettori, in uno dei prossimi fascicoli di «Cronache», le sue considerazioni di esperto assicuratore.

Giuseppe Cristini - Veroli.

Pubblicheremo prossimamente la notizia inviata e intanto la ringraziamo per l'interesse con il quale segue le nostre «Cronache».

Luigi Cristofori. - Firenze.

I nostri lettori non avranno certo dimenticato «Le avventure del produttore Giocondo» che pubblicammo nei fascicoli 12 pag. 35, 13 pag. 27, 14 pag. 32 e riteniamo che vorranno conoscere anche queste, da lei recentemente inviateci.

Giocondo andò da Borto per quel campo di grano, e lo trovò nell'orto, con le figlie per mano. Perfezionò il contratto e, dopo, aggiunse, fine: «per la grandine hai fatto, or pensa alle grandine!»

Fra gli assicuratori Giocondo è un «laterale» che, per gli intenditori, può andare in Nazionale! Egli perciò s'allena, ma, da persona pratica, pensa che sarà appena riserva matematica!

E' capace e provetto, Giocondo il produttore, tanto ch'egli ha per detto: «proposte a tutte l'ore!». Mentre invece, narra Alceste, ch'ei ritenne per più mesi che la Mista su due teste fosse pei «fratel siamesi!»

«Da giovan to Giocondo con le donne ero ardente e ne bruciavo un mondo» . . . — così dice alla gente — «ma prima di baciare» (qui muove vilipendio) «facevo lor firmare una polizza incendiol».

Scritti di: R. BRACCO - R. ALVITI - A. BATTISTELLI - V. CHERSI - R. CULTRERA - A. GENTILI - F. GLORI - S. GUIDARELLI - A. JANNUCCI - A. KOHLER - F. MENCATO - L. MANNONI BIASIOTTI - S. MATRICARDI - T. MUZZARINI - V. RIALDI - S. SGUEGLIA DELLA MARRA - A. STARNA - P. TANZINI

CRONACHE DELL'I.N.A. - N. 29 - Settembre 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

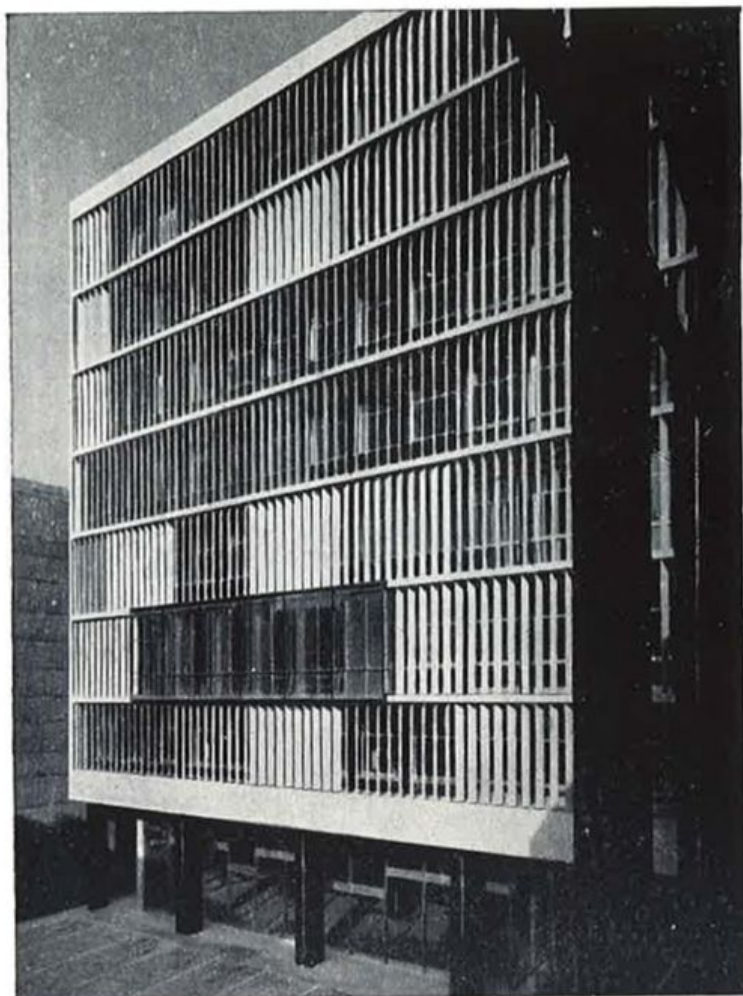
Vincere è un titolo di merito



Corporate Heritage
& Historical Archive

Filiali dirette

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



Sede della Direzione Commerciale Italiana a Milano

olivetti

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

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

Lettera 22



Studio 44



Lexikon



Lexikon Elettrica

Elettrosomma Duplex



Telescrivente



Divisomma



Elettrosomma



Summa 15

olivetti



Corporate Heritage
 & Historical Archive