

# Cronache dell'INA

BOLLETTINO TECNICO E D'INFORMAZIONE



MARZO 1956

35

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' **I N A**

BOLLETTINO TECNICO E D'INFORMAZIONE  
ANNO IV - N. 35 MARZO 1956

## Sommario

- ◆ Funzione insostituibile.
- ◆ Verso il bilancio 1955.
- ◆ Gara di produzione dei « Grandi Spazi ».
- ◆ Concorso « Trofeo della propaganda » 1955.
- ◆ La relazione generale sulla situazione economica del Paese nel 1955.
- ◆ I bilanci economici delle imprese di assicurazioni private.
- ◆ Il « seminatore d'oro ».
- ◆ Il concorso « Oggi e Domani » del 1956.
- ◆ Quale garanzia assicurativa suggerisce questa fotografia?
- ◆ Quali assicurazioni possono classificarsi collettive.
- ◆ La garanzia assicurativa infortuni dei viaggi aerei.
- ◆ Avete proposto agli industriali di assicurare le loro macchine contro i rischi del « montaggio » e « dei guasti »?
- ◆ Il « mordente » in assicurazione.
- ◆ L'Agente locale e le amicizie.
- ◆ La colonizzazione della Maremma toscano-laziale.
- ◆ Lettera aperta.

CONCORSI E GARE - ATTUALITA' ASSICURATIVE - LE ASSICURAZIONI PRIVATE ALLA RADIO - PROPAGANDA E PUBBLICITA' - DIZIONARIETTO - QUESITI DEI LETTORI - VITA DEL GRUPPO - ORGANIZZAZIONE PERIFERICA - LA PROPAGANDA DELLE AGENZIE GENERALI - LE NOSTRE SEDI AGENZIALI - LEGISLAZIONE E GIURISPRUDENZA - NEL MONDO ASSICURATIVO - IN FAMIGLIA - ENIGMISTICA ASSICURATIVA

FOTO IN COPERTINA: La riforma fondiaria in Maremma (vedere a pag. 20 l'articolo sul finanziamento dell'I.N.A. all'Ente per la colonizzazione della Maremma toscano-laziale).

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

A CURA DELLA PRESIDENZA E DELLA DIREZIONE GENERALE DELL'I.N.A.  
ROMA - VIA SALLUSTIANA, 51



Corporate Heritage  
& Historical Archive

# CRONACHE DELL'INA

BOLLETTINO TECNICO E D'INFORMAZIONE - ANNO IV - N. 35

## Funzione insostituibile

*L'assicurazione volontaria sulla vita, fattore indispensabile di sicurezza sociale, assolve un compito fondamentale nello sviluppo economico della Nazione*

Il nostro, oltre ad essere il secolo del rischio catastrofico costituito dalle armi termonucleari, è anche il secolo della sicurezza sociale. Due estremi contrapposti: da un lato il rischio della distruzione totale, dall'altro la garanzia piena della sicurezza. Ma gli estremi, in questo caso, non si toccano: contro il rischio atomico, allo stato dei fatti, non esistono garanzie.

Del cammino dell'umanità verso la sicurezza totale, si parla e si scrive sempre più frequentemente, si precisano sempre meglio gli obiettivi da perseguire, si individuano e si pongono in atto con crescente ritmo i mezzi ritenuti più idonei a far conseguire alla umanità bisognosa di protezione gli obiettivi fissati.

Il traguardo, tuttavia, è ancora molto lontano ovunque, anche nei Paesi in cui si è su posizioni più avanzate ed anche se il cammino percorso è già parecchio e soprattutto le categorie dei lavoratori salariati o stipendiati hanno conseguito una tutela di tipo previdenziale ed assistenziale veramente apprezzabile.

Comunque il cammino prosegue e dietro i lavoratori dipendenti si pongono categorie di lavoratori indipendenti e persino categorie non professionalmente qualificate.

Che la sicurezza sociale sia realizzabile o meno in tutte le fasi e in tutte

le circostanze della vita dell'uomo, dalla culla alla tomba, con una estensione che abbracci l'intera collettività, è problema che trova divisi gli esperti di problemi sociali. Ma, pur ammettendo che il problema abbia una soluzione univoca in senso positivo, tale soluzione non potrà prescindere dall'apporto volontario del singolo, perchè la valutazione più pertinente e valida dei bisogni individuali da soddisfare è quella che viene soggettivamente, direttamente e liberamente fatta dal singolo interessato. Anche in un sistema di sicurezza sociale che realizzi il massimo di copertura per l'individuo e per il nucleo familiare c'è quindi posto per l'assicurazione volontaria sulla vita, avendo sempre il singolo individuo il diritto e il dovere di vagliare i bisogni futuri e di provvedervi. Lo spirito di previdenza è innato nell'uomo: è dovere dell'uomo stesso coltivarlo e non deprimerlo, al pari di ogni altro positivo elemento della natura umana; è compito dello Stato educarlo e favorirlo e di tenerne il debito conto anche negli ordinamenti e nelle istituzioni di sua spettanza.

In Italia la legislazione che tutela il libero atto previdenziale del cittadino non è meno progredita che in altri Paesi; da un certo punto di vista, è anzi all'avanguardia, perchè può vantare, rispetto ad altri Paesi, l'intervento diretto dello Stato — in nobile

emulazione con l'iniziativa privata — nell'opera di diffusione dell'assicurazione sulla vita, per mezzo dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni.

Questa singolare situazione del mercato assicurativo italiano dovrebbe essere la più propizia per una più lungimirante comprensione della funzione che l'assicurazione privata sulla vita è chiamata ad assolvere in Italia onde rendere grado a grado più efficiente il sistema di sicurezza sociale che anche presso di noi si sta instaurando. Non si dimentichi però che presupposto di tale sistema è lo sviluppo dell'economia e dell'occupazione, cioè il perseguimento di quegli obiettivi che il compianto Ministro Vanoni ebbe ad additare col programma decennale che va sotto il suo nome. Ed allora si vedrà che l'assicurazione sulla vita, come mezzo di raccolta sistematica e costante di risparmio a lungo termine, rappresenta un fattore sul quale gli Organi statali preposti alla realizzazione del programma debbono fare assegnamento, valorizzandola e favorendone lo sviluppo non meno di quel che non si faccia per ogni altra forma di risparmio. L'ammontare dei finanziamenti, che annualmente l'INA destina alle iniziative ed alle opere cosiddette « produttive », tanto nel settore dell'agricoltura, quanto in quello dell'industria e dell'edilizia, è in progressivo accrescimento e si valuta ormai ad alcune decine di miliardi. Che il ritmo di incremento diventi ancora più veloce, che le opere finanziate si moltiplichino e si estendano a tutto il territorio nazionale, soprattutto alle aree sottosviluppate, che l'I.N.A. quindi diventi sempre più — pur nell'autonomia dei suoi ordinamenti e delle sue funzioni — uno strumento finanziario al servizio dello Stato, è interesse dell'economia nazionale.

# Verso il bilancio 1955

*Le pur cospicue cifre che contraddistinguono il bilancio 1954, chiuso nuovamente in utile per la prima volta nel dopoguerra, sono destinate ad essere nettamente superate da quelle del bilancio 1955. La produzione in capitali assicurati del 1955 ha superato del 20% quella del 1954.*

La ripresa dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni dopo la crisi conseguente agli eventi bellici e postbellici ha continuato vigorosamente anche nel 1955, come lasciano già intravedere i primi dati del bilancio in corso di elaborazione. E' noto che, a seguito dell'opera di ricostruzione e di consolidamento intrapresa dall'Amministrazione nominata negli ultimissimi mesi del 1951 e riconfermata ai primi del 1955, già nel 1952 fu possibile ridurre il disavanzo di bilancio a 858 milioni contro la ben più alta cifra dell'esercizio precedente, per passare poi al pareggio nel 1953 e ad un utile di 110 milioni nel 1954.

Tali risultati sono in diretta relazione sia con gli interessanti incrementi di lavoro realizzati dall'Azienda nella sua attività industriale sia con la progressiva ed efficace azione di risanamento economico e di assestamento patrimoniale perseguita dall'Azienda stessa con infaticabile tenacia.

**Attività industriale ed economica.** — Mancano ancora le cifre definitive della produzione 1955, che ad ogni modo — in base ai dati provvisori finora accertati — si presenta nettamente superiore a quella del 1954. Infatti, contro una produzione perfezionata di 99,8 miliardi di capitali, realizzata nel 1954 nel lavoro diretto, è presumibile che nel bilancio 1955 potrà essere iscritta una corrispondente produzione aggirantesi sui 120 miliardi, con un aumento quindi del 20%. Nel quinquennio 1951-1955 l'andamento produttivo, per quanto riguarda i capitali assicurati, è stato il seguente (la cifra del 1951 è al netto di quella riflettente la collettiva del personale dell'I.N.A.):

	1951	1952	1953	1954	1955
Capitali assicurati (milioni)	89.899	86.039	90.307	99.818	120.000
Numeri indici	100	96	100	111	133

Interessante è anche considerare che, nel quadriennio 1951-1954, l'andamento dei **premi di competenza** — al netto delle cessioni legali e al lordo delle riassicurazioni passive — è stato il seguente:

	1951	1952	1953	1954
Premi (milioni)	15.560	18.414	20.851	22.559
Numeri indici	100	118	134	145

Per quanto riguarda un'altra voce essenziale del conto economico, e precisamente il **reddito netto del patrimonio**, che riflette i positivi risultati dell'intensa attività dedicata

dall'Amministrazione agli investimenti, la sequenza delle cifre è molto significativa:

	1951	1952	1953	1954
Reddito netto (milioni)	2.704	3.784	4.492	5.521
Numeri indici	100	140	166	204

Quanto alle **spese di amministrazione**, che sono state energicamente bloccate e contenute, nel quadriennio 1951-54 si sono ottenuti i seguenti probanti risultati:

	1951	1952	1953	1954
Spese di amministrazione (milioni)	2.947	3.050	3.070	3.077
Numeri indici	100	103	104	104

**Situazione patrimoniale.** — Le **attività patrimoniali** hanno avuto nel periodo 1951-54 il seguente andamento:

	1951	1952	1953	1954
Attività patrimoniali (milioni)	47.930	57.924	70.039	123.758
Numeri indici	100	121	146	258

Il notevole aumento registrato nel 1954 è dovuto per L. 29.872 milioni alla rivalutazione del patrimonio immobiliare, che finalmente l'I.N.A. ha potuto iscrivere in bilancio valendosi dell'art. 8 della legge 11.4.1955, n. 249. Non tenendo conto di tale rivalutazione, il numero indice del 1954 sarebbe stato 196.

Notevole, come si è prima accennato, l'attività svolta nel campo degli **investimenti patrimoniali**, il cui andamento è caratterizzato dalle seguenti cifre:

	1951	1952	1953	1954
Investimenti patrimoniali (milioni)	9.356	9.508	15.805	18.655
Numeri indici	100	102	169	199

E' da sottolineare che la quasi totalità di tali investimenti è stata destinata ad operazioni aventi scopo diretto o indiretto di pubblica utilità.

Le **riserve matematiche lorde** hanno avuto il seguente interessante andamento:

	1951	1952	1953	1954
Riserve matematiche (milioni)	55.226	67.825	81.249	95.950
Numeri indici	100	123	147	174

Analogo interesse presenta l'andamento delle **riserve patrimoniali**, che costituiscono un'altra importante voce dello stato patrimoniale dell'Azienda:

	1951	1952	1953	1954
Riserve patrimoniali (milioni)	639	1.147	1.940	2.555
Numeri indici	100	179	303	400

Il complesso delle cifre esposte dimostra che oramai l'I.N.A., superata la crisi postbellica e riassetato il suo bilancio, continua nella sua ripresa e si avvia a riconquistare le posizioni prebelliche, avvicinandovisi notevolmente con quelli che saranno i risultati del 1955.



## Gara di Produzione "dei Grandi Spazi"

L'I.N.A. bandisce per il 1956 una « Gara di produzione dei grandi spazi » in base ai premi di 1° anno del ramo ordinario incassati nel corso dello esercizio.

La gara è aperta alle seguenti categorie di collaboratori:

- 1) Capi Zona (Agenti Viaggianti) e Agenti Principali con Zona;
- 2) Produttori di Capoluogo;
- 3) Agenti di Città ed Agenti Principali operanti nei centri urbani sedi di Agenzie Generali o nei centri minori.

### Per i Capi Zona (Agenti Viaggianti) e Agenti Principali con Zona

a) **Gara regionale** - E' indetta una competizione regionale fra i Capi Zona (Agenti Viaggianti) e gli Agenti Principali con Zona con i seguenti premi:

- |    |            |                                  |
|----|------------|----------------------------------|
| 1° | L. 500.000 | ed una medaglia d'argento grande |
| 2° | » 300.000  | » » » » media                    |
| 3° | » 200.000  | » » » » »                        |

I premi saranno corrisposti ai tre Capi Zona ed Agenti Principali con Zona di ogni Regione che, alla chiusura dell'esercizio, occuperanno, rispettivamente, il 1°, il 2° ed il 3° posto nella classifica regionale per entità di premi di 1° anno effettivamente incassati nel ramo ordinario ed afferenti alla produzione raccolta e perfezionata nell'esercizio 1956. Agli effetti della presente gara vengono pertanto esclusi i premi di 1° anno provenienti da produzione raccolta nei precedenti esercizi.

b) - **Gara interregionale** - Fra i Capi Zona e gli Agenti Principali con Zona che occuperanno il 1° posto nelle graduatorie regionali sono messi in palio **tre premi interregionali di L. 500.000 ciascuno e tre medaglie d'oro** che saranno assegnati a quei Capi Zona ed Agenti Principali con Zona primi classificati nella gara regionale, che in ciascuno « Spazio » o gruppo di Regioni si troveranno ad aver conseguito la massima cifra di incasso di premi di 1° anno — con la limitazione

sopra specificata — rispetto agli altri vincitori delle gare regionali.

I tre premi verranno così assegnati: uno per le regioni del Nord, uno per le regioni del Centro ed uno per le regioni del Mezzogiorno e Isole.

E' aperta, pertanto, la possibilità a tutti i Capi Zona ed Agenti Principali con Zona di concorrere alla vincita di due premi: quello regionale e quello interregionale.

### Per i Produttori di Capoluogo

Le norme di cui sopra sono estese alla gara fra i Produttori di Capoluogo. Anche per questa gara sono stabiliti i seguenti tre premi regionali:

- |    |            |                                  |
|----|------------|----------------------------------|
| 1° | L. 500.000 | ed una medaglia d'argento grande |
| 2° | » 300.000  | » » » » media                    |
| 3° | » 200.000  | » » » » »                        |

nonchè tre premi interregionali di L. 500.000 ciascuno e tre medaglie d'oro.

Anche al produttore di Capoluogo è aperta, pertanto, la possibilità di vincere il premio regionale e quello interregionale.

### Per gli Agenti di Città e per gli Agenti Principali

E' indetta una gara di produzione, in base all'incasso dei premi di 1° anno del ramo ordinario, fra gli Agenti di Città e gli Agenti Principali operanti nei centri che sono sedi di Agenzie Generali o in centri urbani minori, non aventi « impegni di Zona » (nel qual caso concorrerebbero con la categoria dei Capi Zona).

Anche in questa gara saranno considerati utili solamente i premi di 1° anno relativi a produzione acquisita e perfezionata nel corso dell'esercizio 1956, con esclusione dei premi di 1° anno provenienti da produzione di esercizi precedenti.

Per la categoria in questione vengono posti in palio i seguenti premi, rispettivamente, per ogni gruppo di regioni del Nord, del Centro, del Mezzogiorno e Isole:

- |    |            |                          |
|----|------------|--------------------------|
| 1° | L. 500.000 | e una medaglia d'oro     |
| 2° | » 300.000  | » » » » d'argento grande |
| 3° | » 200.000  | » » » » »                |



mente il 13, il 16, il 20, il 23 e il 30 ottobre. Il proposito di effettuare un maggior numero di conferenze è stato frustrato dalla mancanza, in altri Comuni, di sale capaci di contenere un numero sufficiente di ascoltatori. Rispetto al contenuto, le conferenze hanno avuto per temi principali « cenni storici delle assicurazioni », « l'assicurazione, atto di umana solidarietà », « assicurazione vita e risparmio », partendo da una presentazione più generale del concetto di assicurazione per passare a caratteristiche più particolari e specifiche della funzione assicurativa.

I tre temi si sono, così, prestati ad essere svolti dinanzi ad un pubblico talora generico e tal'altra prevalentemente formato da determinati ceti o categorie. La conferenza dal titolo « cenni storici delle assicurazioni » si prestava all'incontro con un pubblico di varia composizione per il suo carattere di agile informazione sullo sviluppo dell'assicurazione, dalle sue prime lontane germinazioni alle sue più mature e moderne espressioni, come quella in Italia offerta dall'Istituto Nazionale delle Assicurazioni. La conferenza « l'assicurazione, atto di umana solidarietà » è stata soprattutto concepita per le esigenze etiche della Scuola e gli uomini della Scuola vi hanno, infatti, largamente partecipato nelle persone di Direttori Didattici e di Insegnanti sia delle scuole medie che delle scuole elementari. Al vitale interesse sulla sicurezza verso il proprio avvenire da parte dei professionisti e degli appartenenti al pubblico impiego, si è invece diretta la conferenza « assicurazione vita e risparmio », agganciando l'attenzione dell'uditorio con l'esposizione dei dati sulla propensione al risparmio nella Provincia, dai quali l'oratore ha preso le mosse per dimostrare l'utilità ed il dovere di valutare e praticare in maggior misura i benefici del risparmio e soprattutto di quel risparmio perfezionato che è la previdenza assicurativa, nella quale si ha modo, attraverso la varietà di forme offerte dall'I.N.A., di congiungere i preminenti vantaggi della previdenza a beneficio delle famiglie con quelli di un risparmio metodicamente maturato per le proprie personali necessità. In tutti e tre i temi è stata riservata la debita parte, nella conclusione, alla funzione finanziaria che l'I.N.A. assolve a beneficio delle esigenze economiche del Paese, con la citazione delle cifre rappresentate dalle operazioni più considerevoli effettuate nei vari settori di pubblico interesse.

Le conferenze, di per sé interessanti, non sono state tenute occasionalmente, ma, come si è detto, esse sono avvenute al termine di una accurata preparazione, concordata con le Autorità e con i Rappresentanti dell'I.N.A. dei diversi Centri. Coloro che, quindi, dovevano essere invitati lo sono stati a mezzo di invito personale, mentre un più largo richiamo veniva effettuato con l'affissione dei manifesti. L'interessamento delle Autorità localisi è concretato in varia guisa prima, durante e dopo le conferenze; i Sindaci hanno inviato lettere di plauso per l'iniziativa alla Direzione Generale dell'I.N.A. e al Prefetto della Provincia, nonché all'Agente Generale. A dare maggior rilievo all'avvenimento ha contribuito l'intervento della stampa, che ha annunciato preventivamente la conferenza preordinata per un determinato centro ed ha successivamente effettuata la cronaca della manifestazione. L'intervento della stampa è stato favorito dal fatto che l'Agenzia generale di Cosenza, la quale ha anche attivamente partecipato al Concorso allestimenti pubblicitari mobili come a suo luogo diremo, ha fatto sì che contemporaneamente alla conferenza fosse allestita nel centro prescelto la mostra pubblicitaria mobile dell'I.N.A. Questa intelligente simultaneità delle due manifestazioni ha destato, il più delle volte, una vivacità di interesse di cui è stata viva l'eco sia nei giornali che nella provincia. Le pubblicazioni avvenute in complesso, parte sulla stampa nazionale e parte su quella locale, hanno raggiunto il numero di 27.

## I vincitori delle Gare fra Ispettori di Produzione di nomina diretta della Direzione Generale per "nuove teste" e per "capitali assicurati"

Il 3 settembre 1955 furono bandite due gare riservate agli Ispettori di Produzione della Direzione Generale per il quadrimestre settembre-dicembre 1955:

- a) - per numero di nuove teste assicurate;
- b) - per capitali assicurati in forma ordinaria (computo in base ai premi incassati).

Abbiamo ora il piacere di portare a conoscenza i nomi dei vincitori delle gare stesse.

Nella gara per nuove teste assicurate sono risultati vincitori i seguenti Ispettori di Produzione ai quali è stato assegnato il premio a fianco di ciascuno di essi indicato:

<b>Gilmozzi Aldo</b>	<b>1° premio</b>	<b>L. 150.000</b>
<b>Iacometti Otello</b>	<b>2° premio</b>	<b>L. 100.000</b>
<b>Morelli Tommaso</b>	<b>3° premio</b>	<b>L. 50.000</b>

Nella gara per capitali assicurati in forma ordinaria sono risultati vincitori i seguenti Ispettori di Produzione ai quali sono stati assegnati i seguenti premi:

<b>Ciraldo Benedetto</b>	<b>1° premio</b>	<b>L. 150.000</b>
<b>Tomacelli Vincenzo</b>	<b>2° premio</b>	<b>L. 100.000</b>
<b>Gorini Bruno</b>	<b>3° premio</b>	<b>L. 50.000</b>

**I risultati conseguiti dagli altri concorrenti hanno messo in evidenza l'elevato spirito di emulazione esistente nella categoria degli Ispettori di Produzione, che ancora una volta hanno dato prova delle loro qualità e dell'alto grado di addestramento professionale.**

« Cronache dell'I.N.A. » si congratula vivamente con i vincitori e porge loro gli auguri di ulteriori successi.

## 2° Concorso tesi di laurea su argomenti assicurativi

Nel precedente fascicolo di « Cronache » abbiamo dato notizia, pubblicando il bando, del concorso indetto dall'I.N.A. fra le migliori tesi di laurea di argomento assicurativo.

L'interesse suscitato da questo secondo concorso è stato ancora maggiore del precedente, e lo dimostra la diffusione della notizia data dalla Radiotelevisione italiana, dalle principali Agenzie Stampa e dai più diffusi quotidiani.

E' inoltre pervenuta in questi giorni al Prof. Bracco una lettera del Ministro della Pubblica Istruzione, Prof. Avv. P. Rossi, con la quale comunica di aver fatto diramare ai Rettori delle Università e ai Direttori degli Istituti superiori una circolare, emanata dalla Direzione Generale per l'Istruzione Superiore, div. IV pos. 28 prot. n. 1349, con le norme contenute nel bando del concorso stesso.

Ci auguriamo che anche da parte di tutta la nostra organizzazione periferica venga data la massima diffusione a questo concorso.



## La Relazione generale sulla situazione economica del Paese nel 1955

*I dati denunciano un netto aumento del reddito nazionale, dei consumi e degli investimenti. Aumentato anche il livello dei prezzi e dei salari. In miglioramento la bilancia commerciale.*

E' stata presentata ai Presidenti dei due rami del Parlamento la « Relazione generale sulla situazione del Paese nel 1955 », che è stata poi oggetto di illustrazione alla Camera da parte del Ministro del Bilancio, On. Zoli.

La Relazione si compone di tre parti, riguardanti, rispettivamente, il bilancio economico nazionale, la formazione e gli impieghi del reddito nazionale, la finanza pubblica, i problemi del lavoro e l'azione della pubblica amministrazione nel campo sociale.

Si espongono qui di seguito alcuni elementi essenziali, risultanti dalle complesse e approfondite analisi in essa contenute.

### Il reddito nazionale

Il reddito nazionale italiano è passato da 11.820 miliardi nel 1954 a 12.901 miliardi nel 1955, con un aumento del 9,2 per cento in termini monetari e del 7,2 per cento in termini reali.

Il prodotto netto del settore privato è aumentato dell'8,5% raggiungendo così gli 8.738 miliardi, cui l'agricoltura, l'industria e le altre attività hanno contribuito, rispettivamente, per il 26,7, il 45,4 e il 27,9 per cento.

La produzione agricola, che ha superato persino l'annata di massima del 1953, risulta superiore del 22,4 per cento rispetto a quella anteguerra e del 5 per cento rispetto al 1954: il costante miglioramento del settore è indice di un progresso di fondo, in dipendenza degli importanti investimenti in esso effettuati.

La produzione industriale è ascesa da 4.001 a 4.404 miliardi, con un incremento del 10 per cento, che è da attribuire non soltanto alla congiuntura internazionale favorevole, ma anche e soprattutto al progresso tecnico ed alla correlativa riduzione dei costi reali. Ove si tenga conto anche dell'edilizia, l'incremento risulta del 9,3 per cento e la produzione complessiva è pressochè raddoppiata rispetto al 1938. Rilevato, infine, che il prodotto netto delle cosiddette attività terziarie è salito da 2.462 a 2.700 miliardi, con un aumento del 9,7 per cento, il Ministro ha affermato che l'aumento del reddito verificatosi nella generalità dei settori della produzione deve attribuirsi ad effettivi incrementi di attività.

All'incremento del reddito nazionale ha corrisposto un

aumento del reddito netto a disposizione di ciascun italiano, asceso, in moneta corrente, a 245 mila lire nel 1955,

Queste cifre dimostrano che l'economia italiana ha realizzato nel corso del 1955 un ulteriore, rilevante progresso, sviluppandosi in particolare secondo le linee previste nello schema decennale, tendente, come è noto, alla graduale eliminazione delle deficienze strutturali del nostro organismo economico.

### Consumi ed investimenti produttivi

I consumi e gli investimenti produttivi hanno registrato un notevole incremento. I consumi privati, infatti, sono aumentati in misura reale del 4,4 per cento e gli investimenti sono aumentati, nel complesso, sempre in misura reale, del 15,7 per cento.

La percentuale degli investimenti lordi sul reddito nazionale è aumentata, così, dal 21,1 per cento nel 1954 al 22,6 per cento nel 1955.

I consumi della popolazione hanno registrato nel 1955, rispetto al 1954, un ulteriore miglioramento sia qualitativo che quantitativo, avendo essi assorbito 9.213 miliardi, con un incremento medio del 6,5 per cento.

E' opportuno sottolineare che, se si esclude la spesa per il vestiario, rimasta praticamente immutata, tutte le categorie di spesa hanno presentato aumenti, sia pure alquanto differenziati. Essi variano da un massimo del 24,5% per le spese di esercizio dei mezzi privati di trasporto ad un minimo del 4,1% per i beni di consumo immediato.

Prendendo in esame i consumi alimentari si rileva che la spesa è passata da 4.084 miliardi nel 1954 a 4.265 miliardi nel 1955, con un aumento del 4,4%. Escludendo l'aumento dei prezzi, l'incremento in termini reali risulta del 3%; tale percentuale si ridurrebbe ancora se si tenesse conto dell'incremento naturale della popolazione.

Per quanto riguarda il tabacco, la spesa è salita, fra gli ultimi due anni, da 379 a 419 miliardi di lire, ovvero del 10,4%; parte di tale aumento è stato dovuto ad un aumento dei prezzi, e parte allo spostamento dei consumi verso le qualità più pregiate (netto +6,1%).

Per quanto riguarda il vestiario e gli effetti personali vari, per i quali nel 1954 vi fu una flessione dovuta sia alla riduzione dei prezzi che delle quantità, si è registrata una ripresa dei consumi mentre i prezzi hanno subito una nuova flessione di entità tutt'altro che trascurabile; in definitiva, tenuto conto dei citati correttivi, il valore dei consumi nel 1954 e nel 1955 è stato di 996 e 994 miliardi di lire.

Un indice del migliorato tenore di vita della popolazione può essere altresì desunto dalla spesa dei trasporti, aumentata in un anno del 12,5%, mentre la spesa per le comunicazioni è passata da 63 a 72 miliardi. In proposito si deve rilevare che nel 1955 gli acquisti di mezzi di trasporto privati sono aumentati del 13,4% rispetto all'anno precedente, mentre i prezzi sono diminuiti a causa dell'immissione sul mercato di nuovi tipi di auto a prezzi più accessibili.

Infine, la spesa per i pubblici spettacoli, per le manifestazioni di carattere culturale e ricreativo hanno registrato nel 1955 un aumento dell'8,6%, dovuto soprattutto alla maggiore spesa per gli spettacoli, salita da 196 a 216 miliardi; tale aumento è imputabile sia ad un aumento dei

prezzi, sia ad un maggiore afflusso verso gli spettacoli, sia ad uno spostamento qualitativo.

Come espressione delle migliorate condizioni di vita della popolazione possono essere considerati, inoltre, i ragguardevoli aumenti avutisi in due altri gruppi di spesa già citati; quello per alberghi e pubblici esercizi e quello relativo all'igiene ed alla salute. La prima è passata da 217 miliardi, nel 1954, a 248 miliardi nel 1955, la seconda da 278 a 308 miliardi.

Passando agli investimenti, la Relazione precisa che quelli relativi ad impianti ed attrezzature produttive sono aumentati del 9,7 per cento in termini reali rispetto al 1954. I settori dove si sono verificati gli incrementi maggiori sono stati quelli delle abitazioni (18,7 per cento), della industria (10,8 per cento) e dell'agricoltura (6,5 per cento).

Considerando gli investimenti in opere pubbliche e di pubblica utilità, che rappresentano solo una parte degli investimenti pubblici, restandone esclusi gli interventi a favore dell'edilizia sovvenzionata e di altri settori, si rileva che essi sono aumentati del 3,2 per cento fra il 1954 e il 1955, mentre i pagamenti effettuati nello stesso periodo sono ascesi da 453 a 516 miliardi, con un incremento del 13,9 per cento. Tali dati vanno integrati con quelli relativi agli investimenti effettuati da imprese pubbliche e che sono ascesi, nel 1955, a 312,5 miliardi, con un incremento del 13,9 per cento.

#### L'andamento dei prezzi

Circa l'andamento dei prezzi, la Relazione rileva che i prezzi all'ingrosso sul mercato interno si sono mantenuti, nella media generale, sul livello del 1954.

Il costo della vita ha registrato nel complesso un lieve aumento nel corso dell'anno. La tendenza ascensionale, dovuta sia all'aumento dei fitti bloccati per effetto delle nuove norme sulle locazioni e sulle sublocazioni, sia all'aumento di alcuni generi alimentari, è stata però contenuta grazie alla lieve diminuzione del costo dell'abbigliamento ed a una sostanziale stabilità nelle spese per riscaldamento, illuminazione e varie.

#### La circolazione monetaria

La circolazione monetaria è aumentata, nel confronto tra le medie annue, del 6,6 per cento, cioè in misura all'incirca pari a quella del reddito nazionale.

#### Le retribuzioni

Quanto alle retribuzioni dei lavoratori dipendenti, la Relazione sottolinea che il livello dei salari e degli stipendi ha presentato nel 1955 un ulteriore aumento. Il salario lordo medio orario, comprensivo di tutti gli elementi, è infatti aumentato, dal 1954 al 1955, del 6,4 per cento, e lo ammontare complessivo delle retribuzioni lorde (comprensive di tutti gli elementi) corrisposte dalle aziende censite dal Ministero del Lavoro è aumentato del 6,6 per cento.

Come negli anni scorsi, l'indagine sul tenore di vita delle classi lavoratrici è stata completata con il calcolo dei trasferimenti di redditi a fini sociali, la cui entità è stata di 1.458 miliardi nel 1954 e di 1.644 miliardi nel 1955, con un aumento di circa il 9 per cento rispetto all'anno precedente.

Ove si aggiungano le spese degli enti di assistenza e di beneficenza, i fondi del soccorso invernale, le altre forme di assistenza sociale di fabbrica e le redistribuzioni

effettuate attraverso l'I.N.A.-Casa, si giunge ad un totale di trasferimenti a fini sociali di 1.750 miliardi contro i 1.600 miliardi del 1954.

#### L'occupazione

L'occupazione, per la quale è stata condotta nella Relazione un'apposita, ampia indagine, è aumentata, nelle attività non agricole, di 300 mila unità durante il 1955. Tenendo presente che l'aumento della popolazione da occupare è stato nel contempo di 110 mila unità, si può concludere che lo sviluppo produttivo realizzato nel 1955 ha consentito non solo di assorbire per intero la nuova leva di lavoro, ma anche di ridurre l'ammontare effettivo della disoccupazione in misura ragguagliabile a 190 mila unità occupate con continuità.

#### Il commercio con l'estero

Per quanto attiene al commercio con l'estero, questo si è svolto ad un più alto livello di scambi rispetto all'anno precedente. Le importazioni sono aumentate, infatti, nel 1955 dell'11 per cento e le esportazioni del 13 per cento. Ad un lieve peggioramento del disavanzo della bilancia commerciale ha fatto riscontro un miglioramento nel saldo attivo delle partite invisibili, sicché il disavanzo complessivo degli scambi merci e servizi è passato da 245 a 236 miliardi di lire.

#### La finanza pubblica

Per quanto concerne la finanza pubblica, la Relazione contiene, oltre all'indagine sugli aspetti economici del bilancio dello Stato, una nuova analogo indagine sugli aspetti economici dei bilanci delle Aziende autonome dello Stato e degli enti locali (Comuni, Province e Regioni), ed inoltre un conto generale di tutta la pubblica amministrazione, nel quale sono state consolidate le entrate e le spese sia dello Stato che degli enti locali e delle aziende autonome.

Tale consolidamento ha consentito di porre in evidenza alcune caratteristiche dell'attività della pubblica amministrazione, quali la sua importanza, oltre che nel campo degli investimenti, anche come acquirente di beni e servizi acquistati dal settore privato, e come redistributrice di redditi a scopi sociali e produttivi.

Nel complesso della finanza pubblica si sono avute entrate tributarie ed extra tributarie per 3.938 miliardi e spese per 4.077 miliardi.

Le entrate tributarie sono aumentate all'incirca nella stessa misura del reddito nazionale in moneta corrente e la pressione fiscale, riferita al reddito nazionale, è rimasta pertanto sostanzialmente immutata.

#### Le conclusioni

Sulla base del complesso dei dati riportati nella relazione, si può affermare che la congiuntura attraversata dall'economia italiana nel 1955 è stata particolarmente favorevole. Il 1955 ha confermato ed anzi accentuato la favorevole tendenza già in atto nel biennio precedente. I risultati conseguiti in questo ultimo anno, determinati fondamentalmente dallo sforzo compiuto per il rinnovo e lo ammodernamento delle attrezzature produttive e dall'azione di politica economica generale, finora condotta, fanno bene sperare circa la possibilità di ulteriori progressi nell'azione in corso per la risoluzione dei problemi di fondo della nostra economia.



## Il fondo di garanzia e di integrazione per le indennità agli impiegati

Dopo la conclusione della discussione generale presso la XI Commissione, Lavoro e Previdenza Sociale della Camera dei Deputati sul disegno di legge « Istituzione del Fondo di Garanzia e di Integrazione delle Indennità agli Impiegati » ed i chiarimenti forniti dal Sottosegretario On. Delle Fave sulla gestione del « Fondo Indennità Impiegati », istituito con decreto legge 8 gennaio 1942 n. 5, e sulle ragioni che hanno motivato la proposta governativa di trasformazione del vecchio Fondo in quello del « Fondo di garanzia e di integrazione », il provvedimento continua ad essere all'ordine del giorno della predetta Commissione per l'esame dei singoli articoli, sui quali dovranno pronunciarsi i membri della Commissione. Intanto la stampa si è ulteriormente occupata del provvedimento all'esame e sono da segnalare gli articoli apparsi su « La Voce Repubblicana » del 29 gennaio e su « Concretezza » del 1° marzo 1956. La prima, nell'espone le linee fondamentali del disegno di legge sull'istituendo « Fondo », ha indicato i casi nei quali ha luogo il suo intervento a favore degli impiegati, i datori di lavoro e gli enti che sono tenuti a partecipare ad esso e come avviene il finanziamento del Fondo di garanzia. « Concretezza », nel rilevare che il disegno di legge relativo al « Fondo » verrà ad apportare anche al settore dell'impiego privato la normalizzazione intervenuta, per effetto delle leggi delegate, nell'ambito del pubblico impiego, delinea la situazione che si è venuta a creare nei riguardi degli impiegati privati dopo che gli eventi bellici e post-bellici hanno sospeso l'efficacia delle norme previste dal decreto legge 8 gennaio 1942 per i versamenti al « Fondo Indennità Impiegati ». Il nuovo disegno di legge, scrive il periodico, si prefigge di garantire il diritto dell'impiegato alla riscossione dell'indennità con un sistema di contribuzione da parte delle Aziende che risulti più sopportabile di quello previsto dal ripristino integrale dei versamenti al vecchio Fondo. Accennato il criterio di natura mutualistica che presiede al nuovo « Fondo », i cui benefici si estendono a tutti gli impiegati dipendenti dalle Aziende partecipanti, in quanto il nuovo Fondo « rende immediatamente esigibile il diritto dell'impiegato alla propria liquidazione, diritto che, malgrado tutta la tutela legislativa, può divenire aleatorio in momenti di congiuntura particolare di settore o di crisi generale », l'articolaista indica le prestazioni previste dal « Fondo di integrazione » a favore degli interessati nel caso di fallimento o di liquidazione coatta o di inadempimento della Azienda, in caso di premorienza o di invalidità del dipendente, precisando che il nuovo sistema non intende escludere la forma dell'accantonamento previsto dalla legge 1942, ma solo lo rende facoltativo, essendo sempre possibile al datore di lavoro preferire il sistema dell'accantonamento — a cui dovrà essere applicato un interesse annuo del 4% — a quello del Fondo di garanzia. A proposito della gestione del nuovo Fondo, che il disegno di legge prevede debba essere affidata al nostro Istituto, « Concretezza » scrive: « la gestione è stata affidata all'Istituto Nazio-

nale delle Assicurazioni, non quale depositario del Fondo precedente, ma perchè si pone come l'Istituto assicuratore per eccellenza e quindi più rispondente al carattere prettamente assicurativo del Fondo stesso. Si viene così ad eliminare il pericolo della creazione di un apparato burocratico ed elefantico, novello organismo parassitario nelle cellule vive e produttive della Nazione. Tale gestione viene effettuata dall'I.N.A. attraverso il proprio Consiglio di Amministrazione con la collaborazione di un apposito Comitato nel quale sono rappresentate le categorie dei lavoratori assicurati. Sarà però il Ministero del Lavoro e della Previdenza Sociale a determinare le forme più atte di investimento delle somme accantonate, sotto la vigilanza del Ministero stesso ». L'articolo mette in evidenza anche le esenzioni tributarie previste per i versamenti effettuati al Fondo, agli enti di assicurazione per i contratti stipulati a garanzia delle indennità di anzianità e di quella integrativa e alle stipulazioni previdenziali o di accantonamento, nonché per gli accantonamenti in bilancio delle indennità maturate, per gli atti e contratti dell'amministrazione del Fondo e per le liquidazioni dei contratti di assicurazione. « Il provvedimento . . . — conclude « Concretezza » — mostra come sia possibile una legislazione che concili le esigenze sociali con quelle della produzione e della vitalità delle singole aziende ».

## STATISTICA ASSICURATIVA

### I bilanci economici delle imprese di assicurazioni private

L'Istituto Centrale di Statistica, sulla base dei bilanci forniti dalle imprese di assicurazioni e con la collaborazione dell'Ispettorato delle Assicurazioni Private e della competente associazione di categoria, ha provveduto, come negli anni precedenti, alla elaborazione statistica dei dati sulla situazione patrimoniale e dei conti economici dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, delle imprese di assicurazioni italiane e delle rappresentanze di imprese estere in Italia, con riferimento all'anno 1954.

Con l'occasione sono stati anche rettificati alcuni dati precedentemente pubblicati.

Dalle elaborazioni Istat risulta che nel 1954 sono stati registrati ulteriori incrementi sia per quanto riguarda le più significative voci della situazione patrimoniale delle imprese di assicurazione che per quanto si riferisce ai loro conti economici. In particolare le riserve tecniche (riserve premi e riserve sinistri) relative al portafoglio complessivo

RISERVE TECNICHE E PREMI DI COMPETENZA  
(milioni di lire)

ANNI	Riserve tecniche	Premi di competenza lordi (Portafoglio diretto italiano)		
		Ramo vita	Ramo danni	TOTALE
1951	171.038	32.388	66.031	98.419
1952	205.110	36.585	78.838	115.423
1953	238.802	41.317	91.114	132.431
1954	286.547	46.273	102.248	148.521

degli Istituti e delle imprese operanti in Italia hanno raggiunto nel 1954 il livello di 286,5 miliardi di lire contro 238,8 nell'anno precedente, 205,1 nel 1952 e 171,0 nel 1951. Dai dati dei conti economici si rileva poi, fra l'altro, che i premi di competenza relativi al portafoglio diretto italiano (al lordo degli accessori di polizza e al netto delle tasse a carico degli assicurati) sono complessivamente ammontati nel 1954 a 148,5 miliardi contro 132,4 nell'anno precedente, 115,4 nel 1952 e 98,4 miliardi nel 1951. Relativamente alla ripartizione di tali premi fra ramo vita e ramo danni si rileva che nel 1954 i premi di competenza per il ramo danni sono ammontati a 102,2 miliardi contro 46,3 del ramo vita.

Nel ramo vita i premi che nel 1953 subirono un incremento rispetto all'anno precedente del 12,9% hanno subito nel 1954 un incremento del 12,0% rispetto al 1953; nel ramo danni l'incremento è stato del 15,6% nel 1953 rispetto al 1952 e del 12,2% nel 1954 rispetto al 1953.

Circa l'incremento premi dei singoli rami danni va notato che i principali rami hanno subito incrementi inferiori a quelli riscontrati nel 1953 rispetto all'anno precedente.

Fra i rami che nel 1954 hanno subito incrementi superiori alla media vanno segnalati il ramo cauzioni col 34,5%, il ramo cristalli col 33,1%, il ramo aeronautica col 30,2%, il ramo automobili col 28,9%, il ramo responsabilità civile col 24,6%, il ramo spese legali col 23,1%, il ramo infortuni col 21,0%, il ramo furti col 20,4%; fra quelli che hanno subito incrementi inferiori alla media vanno segnalati il ramo bestiame col 9,4% ed il ramo incendi col 9,1%, mentre i rami grandine, vari e trasporti hanno subito una diminuzione rispettivamente del 22,6%, del 14,0% e del 2,3%.

#### PREMI DI COMPETENZA DEL PORTAFOGLIO DIRETTO ITALIANO (ACQUISIZIONI)

Al netto e al lordo degli accessori di polizza: escluse le tasse a carico degli assicurati (milioni di lire)

R A M I	IMPORTO PREMI			
	netto		lordo	
	1953	1954	1953	1954
VITA E CAPITALIZZAZIONE . . . . .	40.341	45.236	41.317	46.273
Vita . . . . .	39.916	44.827	40.890	45.863
Capitalizzazione . . . . .	425	409	427	410
DANNI . . . . .	76.665	85.991	91.114	102.248
Aeronautica . . . . .	479	628	503	655
Automobili . . . . .	8.473	10.802	10.253	13.218
Bestiame . . . . .	138	150	160	175
Cauzioni . . . . .	332	454	420	565
Credito . . . . .	340	383	393	439
Cristalli . . . . .	124	144	148	197
Furti . . . . .	2.151	2.606	2.697	3.247
Grandine . . . . .	6.514	5.070	7.479	5.789
Incendio . . . . .	14.410	15.801	18.284	19.944
Infortuni . . . . .	7.365	8.978	9.248	11.191
Macchine . . . . .	2	2	3	2
Malattie . . . . .	2	2	3	3
Responsabilità civile . . . . .	19.164	24.094	23.189	28.902
Rischi d'impiego . . . . .	126	126	201	200
Spese legali . . . . .	103	128	134	165
Trasporti . . . . .	16.704	16.418	17.721	17.317
Vari . . . . .	238	205	278	239
<b>TOTALE</b>	<b>117.006</b>	<b>131.227</b>	<b>132.431</b>	<b>148.521</b>

(dal «Notiziario Istat» del febbraio 1956).

## LE ASSICURAZIONI PRIVATE ALLA RADIO

Come abbiamo annunciato nel precedente numero, la Radio Televisione Italiana ha disposto una serie di radio-comunicazioni sull'attività delle assicurazioni private in Italia. Pubblichiamo in questo fascicolo la conversazione tenuta dal Prof. G. De Meo il 26 febbraio c.a.

### Il Ramo vita

La diffusione delle assicurazioni vita in Italia è ancora lontana dai livelli raggiunti in altri Paesi. Infatti, nel 1952, il nostro portafoglio vita — cioè il valore di tutti i contratti in vigore — era tale, che il capitale assicurato medio per abitante risultava all'incirca pari ad 1/3 di quello francese, ad 1/7 - 1/8 di quello olandese, norvegese, danese e belga; ad 1/15 di quello inglese; ad 1/50 di quello canadese e, infine, ad 1/60 di quello nord americano.

La nostra situazione relativa è certo alquanto migliorata dal 1952 ad oggi; ma si tratta sempre di un miglioramento che ha potuto annullare solo in piccola parte la distanza che ci separa da molti altri Paesi.

La scarsa diffusione delle assicurazioni vita nel nostro Paese, dipende da molteplici circostanze. Bisogna anzitutto considerare le cause di carattere generale che determinano oggi in Italia una scarsa propensione al risparmio. Queste cause possono identificarsi: nella maggiore importanza attribuita ai bisogni attuali rispetto a quelli futuri che si manifesta nel diffuso desiderio dell'elevamento del livello di vita; nella politica tributaria che spesso si risolve in un'attenuazione della convenienza a risparmiare; e, infine, nei timori di svalutazione che sono stati creati dalle esperienze monetarie degli ultimi decenni.

A queste cause di carattere generale bisogna aggiungere poi quelle di carattere particolare alle assicurazioni vita.

Ricordata la forte riduzione prodottasi nel valore dei capitali del portafoglio preconstituito, a causa della rapida svalutazione della moneta tra il 1943 ed il 1947, il prof. De Meo ha detto:

Un secondo motivo deve ricercarsi nella concorrenza esercitata dalle assicurazioni sociali, almeno nel campo di talune prestazioni: giacchè, essendo nel nostro Paese piuttosto elevata la frazione del reddito assorbita da tali assicurazioni, relativamente poco cospicua risulta la parte di reddito destinabile alla libera previdenza . . .

Un terzo motivo specifico va ricercato nella particolare struttura del portafoglio italiano per ciò che concerne le varie forme di assicurazione. Nel nostro portafoglio — a differenza di quanto accade nella maggior parte dei casi all'estero — molto poco frequenti sono le polizze che prevedono soltanto il pagamento del capitale dopo la morte dell'assicurato; mentre, al contrario, frequentissime sono le cosiddette polizze « miste » nelle quali, com'è noto, il premio è per una parte destinato alla copertura del rischio di morte e per l'altra parte viene impiegato per la formazione di un capitale da pagarsi in caso di vita a scadenza. Ora, poichè con una data somma di denaro il capitale assicurabile nelle forme miste, a parità di circostanze, risulta più basso di quello assicurabile nelle forme a puro rischio di morte, è evidente che la preferenza del



pubblico italiano per le miste contribuisce anch'essa a tener basso il volume complessivo dei capitali assicurati.

Ultimo ma importantissimo fattore che determina la scarsa diffusione delle assicurazioni vita in Italia, è ovviamente costituito, come si sente spesso ripetere, dal nostro basso reddito medio. Questa affermazione contiene certo una gran parte di verità. Senonchè, la relazione fra reddito e diffusione delle assicurazioni vita è meno semplice di quel che a prima vista ci si potrebbe attendere. Anzitutto, le differenze fra Stato e Stato sono molto più sensibili per il capitale che per il reddito medio per abitante. Inoltre, col variare del reddito pro-capite, il capitale medio assicurato, anche per abitante, non varia sempre nella stessa direzione, secondo una regola costante. Ad es., nel 1951, l'Italia aveva un reddito per abitante di 313 dollari (circa 196 mila lire) e un capitale assicurato di 24 dollari per abitante (circa 15 mila lire); per cui il portafoglio italiano si ragguagliava a poco meno dell'8% del reddito nazionale. Solo poco più grande — 9% — era l'analoga percentuale relativa alla Francia; mentre per altri Paesi essa risultava molto più alta: 25-30% in Danimarca e Norvegia; 40-50% in Olanda, Australia e Inghilterra; 80% in Canada, e, infine, circa 110% negli U.S.A. Dal raffronto dei redditi medi con i capitali medi assicurati, si può quindi dedurre che la quota di reddito destinata alle assicurazioni vita, varia da Paese a Paese molto di più di quanto varia il reddito; e che, in generale, la detta frazione è tanto maggiore per quanto più alto è il reddito medio. Non mancano, tuttavia, indizi che dimostrano come la maggiore o minore diffusione delle assicurazioni vita sia influenzata anche da altri fattori. Caratteristico, a questo proposito, il caso della Francia, dove — nonostante il reddito medio fosse nel 1951 poco meno di tre volte più alto del nostro — la frazione di tale reddito destinata alle assicurazioni vita, risultava all'incirca uguale a quella relativa al nostro Paese. Così ancora l'Olanda, con un reddito medio che superava solo del 60% il nostro, destinava alle assicurazioni vita una frazione del suo reddito circa 5 volte maggiore di quella destinata allo stesso scopo in Italia. Infine, sempre nel 1951, il Brasile, pur avendo un reddito medio inferiore al nostro di almeno un 10% destinava alle assicurazioni vita una quota apprezzabilmente maggiore di quella relativa all'Italia. Si noti che i dati sul portafoglio dei vari Paesi non sono fra loro rigorosamente paragonabili. Tuttavia le differenze ora ricordate sono talmente forti che risulta praticamente impossibile attribuirle solo a tale imperfetta paragonabilità.

E' quindi evidente che la diffusione delle assicurazioni vita non è influenzata soltanto dall'entità del reddito medio, ma anche da altri fattori: i quali potrebbero ravvisarsi nella diversa psicologia dei risparmiatori e — nella misura in cui tale psicologia possa essere modificabile attraverso un'adeguata propaganda — nella differente politica industriale e commerciale seguita dalle Imprese dei vari Paesi.

\* \* \*

La svalutazione monetaria del 1943-47, che, come ho ricordato, polverizzò buona parte del portafoglio preesistente, non poteva non avere conseguenze psicologiche sfavorevoli allo sviluppo delle assicurazioni vita nel nostro Paese. I contratti di assicurazione vita, che si proiettano per lunghi anni nel futuro, si basano ovviamente sul presupposto della stabilità monetaria; ed è fin troppo evidente come qualsiasi timore, giustificato o ingiustificato che sia, relativo a questa stabilità, si traduce, in generale, in una riduzione del numero di coloro che giudicano conveniente il contratto.

Non v'è dubbio, tuttavia, che, anche nei periodi di

relativa stabilità del valore della moneta, la quota di risparmio monetario assorbita in Italia dalle assicurazioni vita era molto esigua. Per rendersi conto di ciò, basta considerare che, ad es. nel 1938, il credito dei depositanti per depositi fiduciari nelle aziende di credito e nelle casse postali (ivi compresi i libretti e i buoni), ascendeva a 67 miliardi, mentre il credito degli assicurati verso le Imprese di assicurazione per le cosiddette riserve matematiche, non raggiungeva neppure i 6 miliardi di lire. Oggi, il divario esistente fra le due forme di risparmio monetario è alquanto più accentuato; ma non potrebbe dirsi che questo avvenga solo a causa degli effetti psicologici negativi delle recenti svalutazioni; perchè ovviamente i depositi fiduciari, i depositi postali e i buoni postali fruttiferi, sono esposti, pressochè nella stessa misura delle assicurazioni vita, ai rischi — consistenti o inconsistenti che siano — della svalutazione monetaria.

Da quanto precede, credo sia possibile ricavare la conclusione che l'attuale scarsa diffusione dell'assicurazione vita in Italia non è esclusivamente determinata nè dalla limitazione del nostro reddito nè dai giustificati o ingiustificati timori circa la stabilità monetaria.

Il limitato sviluppo del ramo vita nel nostro Paese è piuttosto in gran parte da ascrivere alla scarsa diffusione di una sana coscienza assicurativa. Recenti indagini hanno posto in evidenza che la maggioranza di coloro che potrebbero essere interessati alle assicurazioni vita, non conoscono neppure il significato e le finalità dei principali tipi di assicurazione. Inoltre, il fatto stesso che le maggiori preferenze di coloro che si assicurano, vanno alle « miste » — nonostante che con esse la garanzia per il caso di morte risulti il più delle volte del tutto insufficiente a controbilanciare il danno economico derivante dalla prematura scomparsa del capofamiglia — sta ad indicare che il pubblico italiano, a differenza di quanto accade in altri Paesi, non riesce ad apprezzare ancora nel suo giusto valore la merce che solo l'assicuratore può vendere: e cioè la copertura del rischio di morte. Negli ultimi anni, si è manifestata tuttavia una maggior propensione degli assicurandi per le forme a puro rischio di morte, che dovrebbe essere assecondata dalle Imprese.

Un'azione intesa a diffondere l'assicurazione vita in Italia dovrebbe essere a mio avviso orientata verso tre obiettivi principali. In primo luogo, cioè, con una perseverante e ben condotta opera di propaganda, bisognerebbe far familiarizzare il pubblico coi problemi della previdenza e col meccanismo dell'assicurazione vita. In secondo luogo, allo scopo di facilitare la conclusione dei contratti, bisognerebbe, nei limiti tecnicamente possibili, ridurre le tariffe. E dovrebbero, infine, essere escogitate nuove forme previdenziali meglio rispondenti alle esigenze delle famiglie ed alla mentalità attuale dei risparmiatori.

In Italia, come si sa, il ramo vita è esercitato da una ventina di imprese private — fra cui alcune più che centenarie — nonché dall'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, il quale, pur operando in regime di piena concorrenza con le imprese, esercita per conto dello Stato un'insostituibile funzione moderatrice sul mercato. Proprio in relazione a tale compito, l'I.N.A. ha recentemente introdotto una riduzione tariffaria che è stata subito adottata anche dalle altre imprese.

Naturalmente però, perchè in Italia le assicurazioni vita possano in pieno esplicare la loro alta funzione morale e civile, è necessario anzitutto che le Imprese riescano a realizzare un vasto e consapevole programma di sviluppo e di rinnovamento. Ma è altresì indispensabile che lo Stato, da parte sua, non dimentichi che solo stimolando il risparmio volontario e la libera previdenza, si possono gettare le basi per una maggiore prosperità futura.

UNA INIZIATIVA DELL'I.N.A. NEL CAMPO DELLO SPORT CALCISTICO

## Il "seminatore d'oro,"

*Con l'istituzione di questo "Oscar" si intende sottolineare l'importanza che per il prestigio dello sport calcistico riveste la figura dell'allenatore.*

L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, d'intesa con la Federazione Italiana Giuoco Calcio, istituisce un premio annuale, denominato « **Il Seminatore d'Oro** », da assegnarsi al miglior allenatore di calcio, di nazionalità italiana, regolarmente iscritto nei ruoli del Centro Tecnico Federale della F.I.G.C., scelto fra gli allenatori che prestano la loro attività presso Società di Divisione Nazionale A. B. C. e IV Serie e che nel corso dell'annata sportiva si sia distinto in modo particolare per capacità tecniche, doti morali e disciplinari.

L'assegnazione verrà effettuata annualmente a partire dal termine dell'annata sportiva 1955-56.

Il premio, secondo il preciso intendimento con cui viene istituito, non ha altre finalità che esolino dall'ambito sportivo e dovrà, di anno in anno, rappresentare — per il suo stesso intrinseco valore morale e simbolico — il costante incitamento e il sicuro traguardo per gli allenatori delle categorie interessate nel senso di perseverare con impegno, sicura fede ed appassionata opera nel loro paziente e difficile lavoro di istruttori ed educatori sportivi.

Oltre al premio predetto (Il Seminatore d'Oro), **da attribuirsi all'allenatore che risulterà primo classificato in base ad apposita graduatoria che verrà compilata dalla Commissione giudicatrice**, verranno ulteriormente assegnate 3 medaglie d'oro (raffiguranti sempre il seminatore) ai 3 allenatori che risulteranno primi classificati nelle rispettive categorie di appartenenza, escluso, ben inteso, quello già premiato col « Seminatore d'Oro ».

Entro il termine che verrà fissato in seguito e, comunque, non oltre il 30 settembre di ciascun anno, la Commissione giudicatrice, — in base alle segnalazioni pervenute dagli Enti all'uopo designati, e sulla scorta della documentazione necessaria per il vaglio di ogni singolo nominativo — provvederà a compilare la graduatoria generale dei concorrenti per l'assegnazione del « Seminatore » e delle 3 medaglie d'oro.

Le decisioni della Commissione sono inappellabili.

Nella graduatoria sarà tenuto conto dei requisiti tecnici, morali e disciplinari dei singoli candidati, dei risultati da essi conseguiti sia per quanto si riferisce alla classifica e al giuoco delle squadre affidate alle loro cure tecniche, e sia per tutto quanto concerne l'istruzione individuale efficacemente impartita ai singoli atleti alle loro dirette dipendenze.

Particolare titolo di merito costituirà, sempre ai fini della classifica, l'eventuale e, comunque, provato e documentato contributo fornito da ciascun candidato per lo sviluppo tecnico del giuoco in Italia nonché, anche se disgiunto da quanto sopra, ogni altro elemento culturale e professionale che possa contribuire in modo concreto e tangibile a determinare maggiormente il valore e le doti del candidato.

La valutazione dei requisiti più sopra menzionati avrà

luogo con la procedura già fissata a mezzo dell'apposito regolamento interno (all'uopo emanato ed approvato dalla Commissione giudicatrice) il quale, ai fini di un'equa valutazione, oltre ai criteri di massima da seguire ed osservare per la determinazione dei vari punteggi, prevede appunto come elementi basilari ed indispensabili:

a) - un giudizio, per quanto ha attinenza alla parte tecnica, espresso dal Centro Tecnico Federale della F.I.G.C.;

b) - un rapporto informativo, da parte della Lega giurisdizionalmente competente per quanto concerne le qualità morali ed il comportamento disciplinare durante l'annata sportiva. Detto rapporto sarà inoltre integrato da un ulteriore giudizio pronunciato dagli organi dell'I.N.A. appositamente designati.

La premiazione verrà effettuata in Roma presso i locali della Direzione Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni.

L'iniziativa è patrocinata da un Comitato d'onore così composto: prof. Roberto Bracco, presidente dell'I.N.A.; dott. Marino Marinelli, Direttore Generale dell'I.N.A.; ing. Ottorino Barassi, Presidente della F.I.G.C.; Comm. Dante Berretti, V. Presidente della F.I.G.C. e Presidente della Lega Nazionale Italiana IV Serie; dott. Giuseppe Pasquale, V. Presidente della F.I.G.C.; dott. Romolo Ronzio, Presidente Associazione Italiana Arbitri; rag. Saverio Giulini, Presidente della Lega Nazionale Italiana F.I.G.C.; Marchese Luigi Ridolfi, Presidente del C.T.F. - F.I.G.C.; avv. Giuseppe Ambrosini, Direttore della « Gazzetta dello Sport » - Milano; rag. Carlo Bergoglio, Direttore di « Tutto Sport » - Torino; dott. Luigi Chierici, Direttore di « Stadio » - Bologna; avv. Bruno Roghi, Direttore del « Corriere dello Sport » - Roma.

Un'apposita Commissione, in base alle segnalazioni pervenute dagli Enti all'uopo designati e sulla scorta della documentazione necessaria, provvederà a compilare la graduatoria dei concorrenti.

La Commissione giudicatrice per l'assegnazione dei premi risulta così composta: Presidente: On.le avv. Pietro Baldassarre, Consigliere Federale della F.I.G.C.. Componenti: avv. Giuseppe Mensitieri, Rappresentante Lega Naz. Italiana F.I.G.C.; signor Giuseppe Mattioli, Rappresentante Lega Nazionale Italiana IV Serie - F.I.G.C.; signor Enrico Baldani, Presidente della Lega Regionale Laziale - F.I.G.C.; dott. Paolo Minà, Segretario della F.I.G.C.; signor Ottavio Baccani, Segretario del C.T.F. - F.I.G.C.; dott. Cesare Mariani, giornalista (« Stadio » - Bologna); dott. Giuseppe Melillo, giornalista (« Corriere dello Sport » - Roma); dott. Enzo Petrucci, giornalista (« Momento Sera » - Roma); dott. Rizieri Grandi, giornalista (« Il Messaggero » - Roma); dott. Sergio Valentini, giornalista (« Tutto Sport » - Torino); dott. Gualtiero Zanetti, giornalista (« Gazzetta dello Sport » - Milano); dott. Vittorio Orlandi, dirigente dell'I.N.A.; dott. Salvatore Matricardi, funzionario dell'I.N.A.; dott. Stefano Guidarelli, funzionario dell'I.N.A.

L'iniziativa ha riscosso consensi non solo negli ambienti sportivi, ma in genere tra tutti coloro che seguono con simpatia le competizioni del campionato di calcio nelle varie divisioni.

Particolarmente significativa la lettera del Direttore della « Gazzetta dello Sport » dott. Ambrosini, il quale, accettando di far parte del Comitato d'Onore, dopo aver premesso che « l'iniziativa presa dall'Istituto Nazionale delle Assicurazioni per premiare i migliori allenatori di calcio, è veramente degna dell'Istituto . . . e in carattere

con le sue finalità peculiari: quelle cioè di guardare al futuro», così si è espresso: «Ogni iniziativa che, affiancando l'opera della Federcalcio, miri, anche indirettamente, al miglioramento di questa indispensabile categoria, non può essere che salutata con gioia da tutti coloro che hanno a cuore l'avvenire dello sport».

Significativo anche il commento del bollettino della Federazione Italiana Giuoco Calcio, che, nel riportare la notizia della simpatica iniziativa dell'I.N.A., così scrive: «L'iniziativa dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni integra e conferma la meritoria tradizione del contributo che gli Istituti di Assicurazione in Italia hanno sempre apportato alla migliore propaganda ed evoluzione del giuoco del calcio; ricordarsi al riguardo, dell'utile «agenda» compilata dal compianto Barlassina ed il «Premio di Di-

sciplina». Iniziativa che superano di gran lunga il valore contingente per il contenuto educativo e morale esprimono».

Pertanto, la Federazione Italiana Giuoco Calcio è stata, con compiacimento l'iniziativa del «Semi d'Oro» che mette l'accento su uno dei più scotti seguiti problemi dell'attuale situazione calcistica italiana, verso cui la F.I.G.C. dirige i suoi sforzi compatto, cui appunto il «Seminatore d'Oro» figura come azionato elemento di sprone e di incoraggiamento».

«Cronache dell'I.N.A.» non mancheranno di dar lizia sullo svolgimento di questa competizione e di enunciarne a suo tempo le conclusioni della Commissione dicatrice.

## In campo assicurativo: propaganda "a martello,, o propaganda "capillare,,

Il quotidiano economico-finanziario «24 Ore» di Milano pubblica periodicamente una rubrica «Corriere dell'Assicurato» che si legge sempre con interesse. In quella apparsa nel numero dell'11 marzo 1956 è trattato il problema della propaganda assicurativa, con osservazioni e considerazioni meritevoli di essere conosciute, oltretutto dagli assicurati, ai quali la rubrica è destinata, anche dagli assicuratori perchè costituiscono un buon contributo alla metodologia propagandistica nel settore delle assicurazioni private.

Abbiamo letto con piacere la sua lettera. Con tanto più spiccato piacere in quanto proviene da un assicurato, e per giunta — come scrive e come tiene ad essere segnalato — da un «assicurato convinto».

Il pubblico italiano, crediamo di non errare, si divide, assicurativamente parlando, in tre grandi categorie: quella dei non assicurati, quella degli assicurati senza convinzione, e quella, infine, degli assicurati convinti.

Non avanziamo ipotesi sulle percentuali delle categorie, ma siamo certi di non sbagliare asserendo che la terza è la minore.

Ora noi siamo persuasi che l'espansione della previdenza, epperanto la sua fortuna, dipendano più dall'accrescere del numero degli assicurati convinti che dall'aumentare la pleora degli assicurati (vecchi e nuovi) senza convinzione.

Parliamo delle assicurazioni individuali, libere, non di quelle obbligatorie per le quali la convinzione è forse meno facilmente raggiungibile o lo è — se mai — per altra via.

Gli assicurati senza convinzione rappresentano, è intuitivo, una massa il cui apporto finanziario all'esercizio dell'assicurazione privata è così poderoso che sarebbe stolto trascurarlo o sottovalutarlo.

Ma questa massa è formata da individui che sono i meno produttori per lo sviluppo agevole e per la diffusione felice della previdenza: è una massa di persone che lasciano dormire i contratti nei cassetti, che ignorano le garanzie più convenienti alle proprie attività, che trascurano il loro interesse credendo di farlo, che abbisognano dello stimolo e dell'incoraggiamento dell'organizzazione produttiva degli assicuratori e finiscono tra l'altro con l'appesantire il costo dell'assicurazione.

E, per giunta, una congerie di clienti che sono muniti singolarmente di contratti spesso inadeguati, quando non addirittura sbagliati perchè invecchiati, e che quindi non rispondono nei valori all'entità del rischio e sovente all'essenza, perfino, del rischio stesso. Sono portatori di polizze che, al verificarsi del sinistro, danno luogo a contestazioni che derivano proprio dalle imperfezioni e dalle inadeguatezze incrostate col volgere del tempo e con la mancata esecuzione dei necessari aggiornamenti.

E in questa massa permane serpeggiante e — al-

l'occasione — erompe quel malcontento e quella sfiducia che sono ingiustificati nei confronti del fatto assicurativo, ma che valgono tuttavia a non assottigliare, come sarebbe desiderabile, la percentuale degli assicurati senza convinzione.

Questi assicurati senza convinzione potrebbero essere anche chiamati, a parer nostro, assicurati senza cognizione.

Per venire al nocciolo della Sua gradita lettera (amabilissima anche per noi personalmente) giova migliorare la situazione dell'esercizio assicurativo italiano una chissosa propaganda? Non sapremmo affermarlo. Forse sarebbe più efficace una propaganda sottile, capillare, esemplificativa, froebeliana diremmo. Ma questa è la più difficile a fare, la più dura a utilizzare e ingegnosamente studiare ed effettuare.

Pensi che i prodotti che con più vantaggio si valgono della propaganda «a martello» (come Lei suggerisce) sono quelli di rapida acquisibilità e di immediata verifica di bontà e beneficio. Dire: «assicuratevi sulla vita», «garantite i vostri beni contro i furti», «assicurate la vostra integrità fisica e produttiva con una polizza infortuni» è diverso dal concludere: «bevete il vermut tale», «prendete il ricostituente X», «acquistate il televisore Y».

Una semplice curiosità, un qualunque ticchio, una relativamente modesta esposizione finanziaria consentono presto di gustare una bevanda, di tentare una cura, di mettersi in casa un apparecchio e di vedere, quindi, più o meno confermate le promesse sonanti della pubblicità.

Ma perchè un non assicurato si decida attraverso la propaganda a battage ad assicurarsi occorre che egli sia così suscettibile al richiamo elementare del vantaggio previdenziale da far pensare che egli sia un candidato certo all'assicurazione spontanea.

Quindi, e chiudiamo, occorre non tanto la pubblicità stamburante in campo assicurativo quanto la propaganda per settore, per categoria, pro capite (quasi) che — ripetiamo — è la più ardua e la più costosa, anche se è la più redditizia.

A questa, pur senza trascurare del tutto l'altra, gli assicuratori più avveduti tendono e per questa operano.

Bisogna, per contro, che il pubblico li assecondi prestando quel minimo di fiduciosa attenzione momentanea e quel massimo di cura continuata ai contratti stipulati che spianano la via ad accrescere la percentuale degli assicurati convinti.

Quando questi saranno diventati maggioranza tutto il fenomeno assicurativo in Italia avrà raggiunto lo stadio economico-morale migliore per la più estesa e proficua diffusione di una pratica che è indice di civiltà.

Quod est in votis. Di molti, tra cui, evidentemente, Lei e noi.

# Il concorso di "Oggi e Domani," del 1956

In proseguimento dell'iniziativa assunta nel 1955 per i lettori di «Oggi e Domani», anche l'edizione del 1956 dell'Agenda ha dato ai destinatari la possibilità di partecipare ad un concorso dotato di numerosi premi, non meno utili e gradevoli di quelli dell'anno precedente.

Il numero di coloro che hanno inviato la cartolina di partecipazione al concorso è stato altissimo ed ha dimostrato l'interesse che la pubblicazione ha destato in ogni regione e provincia d'Italia, nonché all'estero.

Il giorno 14 marzo 1956, alle ore 9, presso la sede dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni in Roma, si è proceduto all'estrazione dei premi. Alla presenza di un Funzionario dell'Ispettorato Generale per il Lotto e le Lotterie del Ministero delle Finanze, sono state riscontrate valide per l'ammissione al Concorso numero 51.877 cartoline. Sono pervenute complessivamente dall'estero n. 112 cartoline, ripartite nel modo seguente secondo la provenienza: n. 64 dall'Eritrea ed Etiopia, n. 22 dalla Germania, n. 11 dalla Francia, n. 6 dalla Svizzera, n. 3 dall'Inghilterra, n. 1 dalla Nigeria, n. 1 dall'Australia, n. 2 da Malta, n. 1 dalla Spagna e n. 1 dal Portogallo. Tra tutte le cartoline valide, con l'assistenza anche di un notaio, si è proceduto all'estrazione dei premi, che sono toccati in sorte ai nominativi di cui all'elenco più sotto riportato, nel quale i vincitori sono stati anche raggruppati per regione. Come praticato nell'anno precedente, la Direzione Generale ha fatto stampare un apposito manifesto con i nomi dei vincitori, manifesto che, in adeguato numero di copie, è stato spedito ad ogni Agenzia Generale dell'I.N.A.

Si è intanto provveduto ad informare, a mezzo di lettera raccomandata con ricevuta di ritorno, i favoriti dal sorteggio, dando in pari tempo comunicazione alle ditte fornitrici del recapito dei nominativi sorteggiati, per la sollecita spedizione dei premi ai rispettivi vincitori.

Anche quest'anno è stato fatto invito ai signori Agenti Generali e Locali di voler, comunque, controllare se, nelle diverse sedi, i premi toccati ai vincitori sono ad essi pervenuti.

Come avevamo precedentemente avvertito, è stato nel concorso di quest'anno tenuto conto delle osservazioni e dei suggerimenti degli Agenti e dei Produttori. Tutto ciò che essi riterranno opportuno di far presente per assicurare un successo sempre migliore alle successive edizioni di «Oggi e Domani» sarà considerato utile e gradito.

Una lettrice italiana di «Oggi e Domani» all'estero e precisamente a Setubal, in Portogallo, la signa Egeria Maranca, fiorentina, ha indirizzato all'I.N.A. la seguente lettera, che, per la sua cordiale vibrazione italiana, farà piacere conoscere ai nostri collaboratori:

*Benchè tanto lontana voglio concorrere anch'io e vi mando la cartolina che me ne dà diritto. Il Vostro grazioso ed interessante libro di casa forma l'ammirazione di quanti lo vedono, come del resto accade qua con tutte le pubblicazioni italiane.*

*Ho molto desiderio di rivedere la mia patria, ma non so prendere un'energica decisione. Ora aspetto che mi annunziate che ho vinto uno dei Vostri premi (qui non avrei altro mezzo per saperlo) ed ecco la spinta finale per la decisione! Però se si tratterà di uno degli ultimi cento, mi limiterò a mandare un incaricato.*

*E se non aveste nulla da annunziarmi? Perchè potrebbe anche darsi il deprecabile caso che non vincessi nulla... E allora, grazie lo stesso e cordiali saluti.*

## I NOMINATIVI ESTRATTI

(ripartiti per Regione ed Agenzia Generale di competenza)

Come è noto i 138 premi in dotazione erano costituiti da:

- (1) — No. 2 Lavabiancheria C.G.E.
- (2) — " 4 Vespe 125
- (3) — " 5 Macchine Singer portatili

- (4) — " 2 Frigoriferi C.G.E.
- (5) — " 5 Buoni Viaggio CIT
- (6) — " 10 Radiolette C.G.E.
- (7) — " 10 Macchine Singer Baby
- (8) — " 100 Pacchi «Zignago».

Nell'elenco che segue il premio toccato in sorte a ciascun nominativo è indicato con lo stesso numero in parentesi segnato qui sopra per indicare l'ordine in cui i premi stessi sono stati abbinati ai nominativi estratti.

### PIEMONTE

- ALESSANDRIA** - SIMONELLI Domenico, v. Pontida 1, **Alessandria** (3) - GOGGI Adriana, v. Leoniero 10, **Tortona** (5).
- ASTI** - ROSINA Gianna, v. Arò 16, **Asti** (8) - TARDITI GROSSI Primita, v. Alla Vittoria 59, **Asti** (8) - TARTAGLINO Marisa, c.so P. Giachino 7, **Cocconato** (8).
- AOSTA** - GENERO Albino, v.le Montebianco 39, **Aosta** (8).
- CUNEO** - CRAVERO Giovanna, v.le Madonna dei Fiori 88, **Brà** (8).
- MONCALIERI** - CANNELLI Leonardo, v. Brandizio 5, **Volpiano** (6).
- NOVARA** - PASSARELLO Ferruccio, v. F. Corridoni 6, **Novara** (8) - SAGLIO CAMANNA Aurora, c.so Italia 15, **Novara** (8) - VILLA Claudio, v. Argenti 1-a, **Novara** (8).
- TORINO** - PERNA Adamo, L. Montebello 40, **Torino** (2) - AUDINO Giovanni, v. Baltea 25, **Torino** (8) - ARATI GARUFI Luigia, v. P. Galluppi 12-183, **Torino** (8) - STANGO Rita, v. Isonzo 84, **Torino** (8) - PESSANA Paola, v. M. Coppino 58, **Torino** (8).
- VERCELLI** - BARBIRATO Arnaldo, v. San Sebastiano 30, **Candelo** (8) - CAPELLINO Giuseppe, v. Dionisotti 3, **Livorno Ferraris** (8).

### LIGURIA

- GENOVA** - MARCHI Attilio, vico Laversi 10-2, **Genova** (2) - RIZZI Ersilia, v. Sommadonato 41, **Genova Nervi** (3) - CANEVELLI Francesca, v.le Sacramentine 2-5, **Genova** (8) - GROSSI Giovanni, v. M. Durazzo 8-7, **Genova** (8) - BISIO Edilio, v. Conestaglio 7-4, **Genova Sestri** (8) - MENCHINELLI Franco, Salita Sup.re S. Simone 20b, **Genova** (8).
- IMPERIA** - UGOLINI Marisa, c.so Italia 21, **Bordighera** (8).
- LA SPEZIA** - MARIANI Luisa, v. 24 Maggio 7, **La Spezia** (8).

### LOMBARDIA

- BRESCIA** - GIANOLLA Bianca, v. Amba d'oro 26, **Brescia** (8) - MIGLIORATI Agostino, cas. Vallone 15, **Gambara** (8) - BAZZANI Maria, v. Matteotti 6, **Inzino** (8).
- BERGAMO** - RICCHI Giuseppe, v. Ducivilla 7, **Sovere** (8).
- COMO** - COLOMBO SERTORI Luciana, v. Garibaldi 87, **Mussaglia** (7) - BATTISTINI Alba, v. 24 Maggio 7, **Stomano** di **Cernobbio** (8).
- CREMONA** - DAVO' Pietro, v. Crotta 1, **Acquanegra** (3) - RIVA Maria, v. S. Bertelli 15, **Soresina** (8).
- LEGNANO** - BRUNELLO Adriana, v. Gorizia 35, **Legnano** (8).
- LODI** - CASSINELLI Valeria, v. Fissiraga 24, **Lodi** (8).
- MANTOVA** - GIUBERTONI Nadeja, c.so Umberto I 14, **Mantova** (8) - MAGNANI Anna, v. Ponti, **Mezzambano** (8).
- MILANO** - AUREGGI Adriana, p.zza Arduino 3, **Milano** (2) - COPPO Liliana, v. Tortona 19, **Milano** (8) - MOSCA Umberto, v. Caselvetro 11, **Milano** (8).
- SONDRIO** - TOGNO ELVIA Walter, v. Valpiasca 1, **Villa di Tirano** (8).

### TRENTINO - ALTO ADIGE

- BOLZANO** - BEATRICE Salvatore, P.za Vittoria 48, **Bolzano** (8).
- TRENTO** - PERSICO Virgilio, v. Nicolò d'Arco 14, **Trento** (8).

### VENETO

- PADOVA** - GALLETTA Maria Saveria, v. Euganea 33, **Trepointi-Breseo** (8).
- TREVISO** - ALBERTI Luigi Innocente, v. Fratta 489, **Castello di Gedeo** (8).
- TRIESTE** - CELLI Giorgio, v. F. Denza 14 c-1, **Trieste** (8).
- UDINE** - LO BUE Maria, v. Moretti 2, **Udine** (8).
- VENEZIA** - FRANCESCOI Giorgio, San Marco 2601-a, **Venezia** (8) - NULLI Wilma, Cannaregio 2204, **Venezia** (8) - ARCELLA Paolo, Dorsoduro 3593, **Venezia** (8) - VERONESE Aldo, v. Fattorini 262, **Chioggia** (8).
- VERONA** - SALA Teresa, v. 20 Settembre, **Caprino Veronese** (8) - IPPOLITO Rosalia, c.so Porta Nuova 11, **Verona** (8).
- VICENZA** - BAGGIO Danilo, v. Marini 22, **Cassola** (4).

### EMILIA - ROMAGNA

- BOLOGNA** - VANNINI Elsa, v. R. Valeriani 5, **Molinella** (5) - NALDI Virgilio, v. Montegrappa 3, **Bologna** (8).
- FERRARA** - ASTI Mirella, v. della Luna 39, **Ferrara** (8).
- FORLÌ** - MOSCHI Sergio, **Predappio** (6).
- PARMA** - MENAPACE Ida, **Fontanelle** (6).
- MODENA** - ROSSI Antonio, v. Nonantolana 127, **Modena** (7) - RUOSI CIONINI Irice, v. B. Pastore 646, **Modena** (7) - RONCAGLIA Marta, v. S. Comba 2, **Modena** (8) - FERRI Irma, v. De Poli 38, **Modena** (8).
- PIACENZA** - BERGONZI Olga, v. Vitt. Veneto 6, **Piacenza** (8).
- REGGIO EMILIA** - LASAGNI Emilio, v. Marcon 7, **Montecchio Emilia** (8) - IOMMI Lorenzo, v.le Trento e Trieste 5-b, **Reggio Emilia** (8) - DAVOLI Elena, v. Guazzatoio 23, **Reggio Emilia** (8).



## TOSCANA

**AREZZO** - ARRIGONI Albachiera, v. Crispi 54, Arezzo (6) - CRISAFI Giuseppe, v. Bernardo Dovizi 75, Arezzo (8).  
**CARRARA** - GHINETTI Giuliana, v. L. Quartieri 16, Bagnone (1) - BASSIGNANI Irma, v. Crocicchio 2, Bagnone (8).  
**FIRENZE** - VOLPONI Luciana, v. Della Scala 58, Firenze (8) - BARUGI Antonio, v. Melchiorre Gioia 6, Firenze (8).  
**GROSSETO** - MARMOTTI Giuseppina, v. Lucca 7, Grosseto (8).  
**LUCCA** - BERTELLI Rina, v. Guinigi 37, Lucca (8).  
**PISTOIA** - BARTOLINI Guglielmo, v. Galeotti 35, Pescia (8).

## MARCHE

**ASCOLI PICENO** - BRUNELLI Giovanni, v. Vecchiotti 1, Servigliano (7) - TARLI Maria, v. del Cassero 13, Ascoli Piceno (8) - NICOLAI Luigi, v. Cappuccini 1, Ascoli Piceno (8) - CENSI in BAGOLINI Gabriella, Pedaso (8).  
**MACERATA** - BABINI Germana, p.zza XXX Aprile 9, Macerata (8) - BENIGNI Filiberto, Rione Marche 11, Macerata (8).

## UMBRIA

**TERNI** - COLONNA Leonardo, v. Nicola Fabrizi 25, Terni (5) - RUGGERI Paola, v. Federico Cesi 16, Terni (6) - RATI Renzo, v. Colonna 20, Acquasparta (8).

## LAZIO

**FROSINONE** - CECCARELLI Floriana, v. A. Barletta 2, Frosinone (8).  
**LATINA** - PAPERETTI Crisante, I.C.P. 5 sc. H n. 7, Latina (8).  
**ROMA** - CIOTTI Mario, v. dei Campani 83, Roma (2) - MARA Giovanni, v. Asinio Pollione 20-8, Roma (3) - RUSSO Rosa, v. Dandolo 6, Roma (5) - BORRONI Margherita, c.so Duca di Genova 6, Lido di Roma (6) - NIEDDU Giovanna, v. Piccarda Donati 4, Roma (7) - D'ARTILCALE Elisena, v. Rubicone 34, Roma (7) - PUCCI Franco, v. Rubicone 33, Roma (7) - ONOFRI Francesco, v. Po 33, Roma (8) - CRO Luigia, v. Piccarda Donati 5, Roma (8) - CRIMI Francesco, v.le Angelico 225, Roma (8) - D'ATTINO Sandro, v. Flaminia 380, Roma (8) - ANTOLINI Maria Margherita, v. Arno 79, Roma (8) - PALAMONE Ernesto, v. Fidene 28, Roma (8) - ROMANI Lea, v.le Garzina 20, Roma (8) - PERROTTA Gregorio, v. Bacchiglione 3, Roma (8) - LIPPARELLI Giovanni, v. Marche 54, Roma (8) - DE GIULI Augusto, v. Pinturicchio 55, Roma (8).  
**VITERBO** - DI FABIO fra' Antonio, Convento Cappuccini, Bracciano (8).

## ABRUZZI E MOLISE

**CAMPORBASSO** - PAOLINO Vittoria, v. Bucci 3, Campobasso (8) - PALVO D'URSO Vincenzina, presso Compagnia Carabinieri, Campobasso (8).

**CHIETI** - D'AMELIO Giovanni, v. Traversa Popoli 2, Chieti (8).  
**L'AQUILA** - MARIANI Donato, v. Torrione I.N.A.-Casa 8-e, L'Aquila (8).

## CAMPANIA

**BENEVENTO** - MARTELLOTTA Anna, v.le Atlantici 45-a, Benevento (8).  
**CASERTA** - GRAVINA Ismalda, p.zza Vittoria 12, Tecno (8).  
**CASTELL. STABIA** - CECCHI Rosa, v. Roma 85, Castell. Stabia (8).  
**NAPOLI** - ITALIA Umberto, v. Pasquale Baffi 15, Napoli (8) - DP PERTIS Nicolò, v. A. Coccavello 14, Napoli (8).

## PUGLIE

**BARI** - MARRONE Vincenzo, v. Farinata 50, Corato (6) - TORTORA Evelina, Vico Umberto 7, Molfetta (8) - ABBATESCIANNI Fanny, v. Napoli 13, Bari (8) - DE FLORIO Isabella, v. Tripoli 49, Torre a Mare (8).  
**FOGGIA** - ORSOGNA Matteo Nicola, v. G. Rosati 57, Foggia (8).  
**LECCE** - GIANNELLI Carla, v. Nazario Sauro 3, Parabita (3) - TO. MASI Raffaele, Serrano (8) - DESIMONE Arturo, v. Roma, Gallipoli (8).

## BASILICATA

**POTENZA** - LISANTI Giuseppe, v. Lucana 59, Matera (1) - TRANFAGLIA Mario, v. Grippo 36, Potenza (7) - MORMANDO Maria Teresa, v. Cirillo 13, Ferrandina (8).

## CALABRIA

**CATANZARO** - MAGNANI Geirude, v. S. Leonardo I.N.A.-Casa T-b 3, Catanzaro (8).  
**COSENZA** - MARANO Giorgio, v. Dante 3, Vaccarizzo Albanese (6) - PASSARELLI Franco, v. Trento 15, Cosenza (7).  
**REGGIO CALABRIA** - GALLETTA Antonino, v. Prato 2-9, R. Calabria (8).

## SICILIA

**AGRIGENTO** - MICELI Rosa, v.le Vittoria 53, Agrigento (8) - MONTANA LAMPO Gerlando, v. Garibaldi 78, Agrigento (8).  
**CATANIA** - ROSSO Emma, v. Conte Ruggero 83, Catania (8).  
**PALERMO** - METALLI Donatella, v. Abela 11, Palermo (5).  
**SIRACUSA** - TESTAFERRATA Francesco, v. Roma 44, Siracusa (4).

## SARDEGNA

**CAGLIARI** - DIANA Luigi, v. S. Avendrace 323, Cagliari (7) - BIGI Gianni, v. S. Saturnino 77, Cagliari (8).  
**SASSARI** - TOLU Gavino, v. E. Costa 42, Sassari (8).

# Quale garanzia assicurativa suggerisce questa fotografia?

Una nuova rubrica, che ci è stata suggerita da più parti e corrisponde perciò ai desideri dei lettori, è quella del « quiz fotografico assicurativo » che iniziamo in questo fascicolo e ci riproponiamo di continuare, con la maggiore frequenza consentita dallo spazio a disposizione, nei fascicoli successivi. Essa darà modo di esercitare l'occhio professionale e il fiuto di agguerriti assicuratori su scene ed avvenimenti che hanno un significato specifico per l'applicazione delle garanzie assicurative contro determinati rischi. Assuefarsi a guardare la realtà che abbiamo dinanzi a noi con l'occhio dell'assicuratore è la dote che la nuova rubrica vuole favorire.

I collaboratori che intendono partecipare alla risoluzione del « quiz » dovranno indirizzare la risposta, in busta chiusa con sopra apposta la scritta « quiz assicurativo », alla redazione di « Cronache dell'I.N.A. »: Roma - Via Sallustiana 51. Si raccomanda di precisare le proprie generalità, il domicilio, la qualifica posseduta. Alla risposta migliore, cioè a quella che indicherà con maggiore esattezza, anche nei termini, il rischio da coprire e la tariffa che deve essere applicata, SARA' ASSEGNATO UN PREMIO DEL VALORE DI CINQUEMILA LIRE.

\*\*\*

La prima fotografia che sottoponiamo ai lettori vuol riferirsi esclusiva-

mente ai rami elementari. Specificare il tipo e gli estremi della garanzia assicurativa direttamente collegabile alla scena riprodotta, indicando la tariffa dell'Assitalia che deve essere applicata. La risposta dovrà essere spedita come indicato sopra non oltre il 30 aprile c. a.



Ramo Vita

## Quali assicurazioni possono classificarsi collettive

In una precedente pubblicazione di questa Direzione, predisposta anche essa ad uso principalmente del corpo produttivo, vennero messe in evidenza le caratteristiche cui deve rispondere un'assicurazione perchè possa classificarsi tra quelle denominate collettive.

Il rinnovarsi del corpo produttivo con nuove leve rende forse opportuno ripetere i concetti allora esposti, perchè anche i nuovi elementi che si dedicano alla produzione sappiano distinguere se una operazione assicurativa che hanno in trattativa possa essere studiata ed inquadrata come assicurazione collettiva.

Le assicurazioni collettive costituiscono uno dei tre raggruppamenti delle assicurazioni sotto l'aspetto industriale, essendo gli altri due le assicurazioni ordinarie e le assicurazioni popolari.

Rientrano tra le assicurazioni collettive:

a) le assicurazioni stipulate dai datori di lavoro per i propri dipendenti, o da casse di previdenza per i propri iscritti, quando l'assicurazione sia estesa alla totalità del personale, o degli iscritti, o alla totalità degli appartenenti ad una determinata categoria oppure ad un gruppo definito con criteri di carattere generale, e purchè le prestazioni da assicurare siano prestabilite con criteri di carattere generale;

b) le assicurazioni raccolte per adesioni individuali, in seguito ad accordi stipulati con il datore di lavoro o con la cassa di previdenza, quando al pagamento dei premi si provveda totalmente mediante prelievo dai contributi di previdenza, oppure quando il datore di lavoro partecipi al pagamento con un contributo a suo carico non inferiore ad una determinata percentuale del premio stesso.

Come appare dalla denominazione stessa, le assicurazioni collettive riguardano, dunque, una collettività di persone, non necessariamente numerosa, che abbia, come comune denominatore, la dipendenza dalla stessa azienda ovvero l'appartenenza allo stesso ente di previdenza.

Per le assicurazioni di cui al comma a) si richiede che esse si estendano alla totalità del personale dipendente dalla stessa azienda o iscritto allo stesso ente di previdenza. Tale totalità non deve intendersi necessariamente in senso assoluto, e cioè non ammettere nessuna esclusione, ma può intendersi anche in senso relativo, purchè siano determinate a priori le esclusioni, o meglio, siano precisate a priori le categorie, ovvero definiti, con criteri di carattere generale, i gruppi ai quali si estende l'assicurazione.

Così, per esempio, potrà stabilirsi che l'assicurazione si estenda alla sola categoria dei dirigenti, degli impiegati, degli operai ecc., ovvero al personale avente una età com-

presa tra determinati limiti, una anzianità di servizio non inferiore ad un determinato numero di anni, una retribuzione non inferiore o non superiore ad una determinata cifra, ecc.

Inoltre è necessario che le prestazioni da assicurare siano prestabilite con criteri di carattere generale, come, per esempio, premio o capitale di importo uniforme, ovvero proporzionato alla retribuzione, eventualmente variabili da categoria a categoria, o da gruppo a gruppo.

Le assicurazioni di cui al comma b) derivano in genere dai regolamenti stessi di previdenza che lasciano talvolta la facoltà di devolvere i contributi, totalmente o parzialmente, in polizze di assicurazione. In tal caso la cassa di previdenza non può evidentemente assumere l'obbligo di assicurare tutti i propri iscritti, ma può, per contro, stipulare con l'ente assicuratore un accordo che stabilisca le condizioni che devono regolare le assicurazioni di quegli iscritti che intendano individualmente devolvere in assicurazione, in tutto od in parte, i propri accantonamenti previdenziali.

Esistendo tali estremi, anche queste assicurazioni, raccolte per adesioni individuali, vengono considerate assicurazioni collettive, e così pure quelle, sempre per adesioni, che vengono stipulate in seguito ad accordi conclusi con il datore di lavoro, purchè questi concorra al pagamento dei premi.

Dall'assieme delle condizioni di cui sopra, deriva che le assicurazioni collettive comportano la stipulazione, tra l'ente assicuratore e l'azienda o cassa di previdenza, di un accordo o di una convenzione che, tra l'altro, deve precisare le categorie di persone alle quali si estende l'assicurazione e i criteri in base ai quali verranno determinate le prestazioni da assicurare.

Per la natura stessa delle assicurazioni collettive, si hanno per esse, di norma, le seguenti altre caratteristiche:

- unicità di contraenza, assunta dall'azienda o dalla cassa di previdenza, per tutte le assicurazioni delle collettive;
- accentramento amministrativo della collettiva presso l'azienda o cassa di previdenza e, quindi, tra l'altro, pagamento dei premi da parte dell'azienda o della cassa di previdenza, per la totalità delle assicurazioni facenti parte della collettiva.

Per le assicurazioni raccolte per adesione individuale non è necessario che la cassa di previdenza, ovvero l'azienda, abbiano la contraenza delle assicurazioni, che può essere assunta dai singoli assicurati.

Risulta inoltre, per il contenuto stesso dell'atto assicurativo, che il campo di applicazione delle collettive si svolge su due principali direttrici:

- costituzione delle indennità di anzianità del personale,
- costituzione di trattamenti di previdenza.

Le assicurazioni del primo gruppo rientrano tra quelle che sono state classificate sotto la lettera a), mentre quelle del secondo gruppo rientrano:

tra quelle classificate sotto la lettera a), se si estendono alla totalità del personale dell'azienda ovvero degli iscritti alla cassa di previdenza;

tra quelle classificate sotto la lettera b), se raccolte per adesioni individuali.

## La garanzia assicurativa infortuni dei viaggi aerei

Con Normativa n. 19 del Ramo aeronautico, l'Assitalia ha diramato all'organizzazione agenziale la nuova tariffa per l'assicurazione contro gli infortuni aeronautici — edizione marzo 1956 — che dalla data del 15 aprile c.a. sostituisce la precedente edizione e successive modifiche.

Tale nuova tariffa prevede tassi sensibilmente ridotti rispetto ai precedenti e, pertanto, consideriamo molto opportuna l'occasione per richiamare l'attenzione di tutti i collaboratori dell'Assitalia su tale settore di lavoro del quale già avemmo ad intrattenerci su queste colonne or sono due anni.

L'intensificarsi del traffico aereo è un fatto obiettivo che non necessiterebbe di essere dimostrato. Ma qualche dato potrà dare la sensazione non solo della progressione nel tempo, ma anche della entità in cifre assolute del movimento: nel 1954 risulteranno imbarcati 398.025 passeggeri per voli su servizi regolari e a domanda, 76.788 per voli aerei turistici, pubblicitari, ecc. e 33.270 per voli non commerciabili; in totale, quindi, oltre mezzo milione di persone.

I corrispondenti dati dei primi nove mesi del 1955 registrano rispettivamente 373.915, 64.464 e 31.718 passeggeri; il che fa ritenere che le cifre dell'intero anno, ancora non pubblicate, avranno registrato un aumento di oltre il 25% rispetto a quelle del 1954.

Come è facile immaginare, il maggior volume di traffico si svolge nei mesi della primavera e dell'estate: ad esempio, contro 26.471 passeggeri del gennaio e 25.254 del febbraio 1955 se ne sono avuti 67.109 nel luglio e 74.364 nell'agosto dello stesso anno.

Tale vasto movimento, prima limitato a categorie di professionisti, artisti, industriali particolarmente facoltosi, si è venuto estendendo a ceti sempre più larghi di persone, nello stesso tempo che l'aereo ha perso la caratteristica di mezzo di trasporto esclusivo per viaggi di affari ed ha conquistato in breve tempo gran numero di turisti.

A fronte di tale fenomeno, la prestazione della garanzia assicurativa infortuni per i viaggi aerei si è venuta incrementando; ma in misura inferiore al prevedibile, e ciò sia per inadeguato interessamento da parte dei nostri collaboratori (al quale peraltro fa riscontro un'intensa attività da parte delle altre Compagnie) e sia perchè in molti viaggiatori è la convinzione di essere adeguatamente coperti dall'assicurazione di legge: a tal proposito, è bene ricordare che tale garanzia prevede un capitale di Lire 5 milioni, del tutto inadeguato specie considerando l'alto livello medio economico e sociale degli interessati.

Quindi, è lecito attendersi che il presentarsi contemporaneo di due elementi favorevoli, quali la riduzione delle tariffe e l'approssimarsi della stagione particolarmente adatta, non passi inosservato per i nostri collaboratori; ed intendiamo dire per tutti i collaboratori dell'Assitalia poiché è evidente che dell'aereo possono usare persone residenti ovunque, anche in città non sedi di aeroporti. E, quindi, più o meno ovunque sono le possibilità di fare un buon lavoro in tale campo.

La consultazione della tariffa citata è semplice e fornisce l'immediata sensazione della vasta materia assicurabile; ricordiamo, infatti, i titoli dei vari settori:

- 1) equipaggi di imprese di traffico aereo e piloti professionisti civili
- 2) personale tecnico aeronautico
- 3) piloti privati
- 4) passeggeri di aeromobili civili
- 5) corsi di istruzione e prove su velivoli ed elicotteri
- 6) corsi di istruzione e prove su alianti e moto-alianti
- 7) paracadutisti civili
- 8) personale militare.

Riteniamo superfluo aggiungere che, sia per le caratteristiche del rischio e sia per le maggiori possibilità di lavoro, la preferenza dovrà darsi al settore 4 categoria, passeggeri di velivoli in servizio pubblico su linee aeree regolari.

Quanto alla forma sotto cui la garanzia infortuni per i viaggi aerei può essere prestata, essa è varia:

- polizza « aeronautica » tipo C.I.A.A. (Consorzio italiano assicurazioni aeronautiche) mod. F per la garanzia di singoli viaggi;
- polizza « aeronautica » tipo C.I.A.A. - Mod. E (individuale) e Mod. D (cumulativa) per la garanzia di un periodo di tempo determinato e senza limitazione nel numero dei viaggi, oppure « in abbonamento » con applicazioni per ogni viaggio;
- appendice speciale infortuni tipo C.I.A.A. per coloro che fossero già assicurati con polizza infortuni: Mod. 128 nel caso di polizza individuale e Mod. 129 nel caso di polizza infortuni cumulativa.

Per uomini moderni si richiedono assicuratori moderni ed aggiornati. E tali dovranno dimostrarsi i collaboratori dell'Assitalia, tanto più che la polizza del rischio aereo non rimarrebbe fine a se stessa; infatti, essa permeerebbe di instaurare i primi contatti con industriali, professionisti, artisti, commercianti, dirigenti di azienda, uomini di affari in genere, segnando l'inizio di un'azione di penetrazione a favore degli altri rami « danni » e di quella « vita », che, altrimenti, sarebbe riuscita difficile, se non impossibile.

### DIZIONARIETTO

**PASSEGGGERI DI AEROMOBILI CIVILI (RAMO AERONAUTICA)** — Garanzia infortuni di passeggeri di velivoli in servizio pubblico su linee aeree regolari.

L'assicurazione può essere prestata: a) a tempo (annua o mensile) — a viaggio singolo, che si esaurisce con il compimento del volo; per volo singolo si intende un volo senza scali intermedi. Se vi sono scali intermedi, ogni tratta viene considerata volo singolo.

**PASSEGGGERI DI AEROMOBILI DA TURISMO O AERO-TAXI (RAMO AERONAUTICA)** — Garanzia infortuni di passeggeri di aeromobili da turismo per piccoli voli di propaganda o altro.

Le forme di assicurazione sono quelle innanzi indicate.

**PASSEGGGERI DI VELIVOLI DI AZIENDE PRIVATE CHE SVOLGONO LAVORI CON L'AUSILIO DI AEROMOBILI (RAMO AERONAUTICA)** — Garanzia infortuni di impiegati, operai o tecnici che operano con aereo o elicotteri per ricerche scientifiche, rilevazioni, fotografici, lavori agricoli, pubblicitari, ecc.

Le forme di assicurazione sono quelle innanzi indicate.

**PILOTI PRIVATI (RAMO AERONAUTICA)** — Garanzia infortuni dei piloti privati professionisti e proprietari di aeromobili, che pilotano personalmente velivoli da turismo.

Le forme di assicurazione sono quelle innanzi indicate.

### Avete proposto agli industriali di assicurare le loro macchine contro i rischi del «montaggio» e dei «guasti»?

Coloro, fra gli Agenti Generali, che hanno occasione di trattare il ramo «trasporti», sanno che ogni nave viene sempre assicurata durante la sua costruzione, dall'impostazione della chiglia al varo, alla sua consegna all'armatore, il quale poi la assicura durante la navigazione. La nave costituisce un mezzo di trasporto, ma è anche un complesso di macchinari sempre assicurati, dal nascere sullo scalo, durante la sua costruzione ed allestimento, e poi per tutto il periodo della sua attività fino alla sua morte alla banchina di demolizione oppure . . . negli abissi del mare.

Non così si può dire per tutti gli altri macchinari che, non essendo mezzo di trasporto, sono tuttavia mezzo di proficua produzione e quindi, come la nave, apporti di profitti all'economia nazionale.

Ecco perchè, a copertura di tutti i rischi che insidiano i macchinari, durante la loro costruzione e poi durante il loro funzionamento, esistono le assicurazioni contro i rischi del montaggio e dei guasti, le quali, in analogia a quanto prevede nel campo marittimo per le navi il ramo «trasporti», offrono copertura contro tutti i rischi non compresi nelle normali polizze incendio.

I costruttori navali e poi gli armatori mai rischierebbero di lasciare il loro «macchinario» privo di una garanzia assicurativa. E perchè non spiegare ai costruttori di macchinari, prima, ed agli industriali, poi, l'opportunità di seguire lo stesso criterio?

Senza questa assicurazione, gli ingenti capitali investiti negli stabilimenti sono esposti al grave pericolo della perdita parziale o totale per guasti accidentali, che possono verificarsi sia durante il montaggio, sia durante il periodo funzionale del macchinario.

## QUESITI DEI LETTORI

**QUESITO** — Ad un impiegato di 30 anni, coniugato con prole, con una retribuzione mensile di L. 80.000, che prevede di percepire al raggiungimento dell'età prescritta un trattamento di pensione di L. 25.000 mensili, quale specifico contratto di assicurazione sulla vita posso suggerire?  
L. V. - Torino.

Dal quesito proposto si rileva innanzi tutto che il soggetto al quale ella intende proporre l'assicurazione realizzerà al termine della sua carriera una pensione mensile che sarà insufficiente a soddisfare le esigenze di una famiglia che abbia fino ad allora vissuto in una sia pur modesta agiatezza.

Questa considerazione non può meravigliare, perchè la previdenza sociale obbligatoria, appunto perchè tale, deve necessa-

riamente assorbire soltanto un'aliquota modesta del reddito del lavoratore, sufficiente a garantire un minimo di vita all'epoca in cui questi sarà collocato in quiescenza.

Un'assicurazione libera che, integrando le prestazioni della previdenza sociale obbligatoria, metta in grado il lavoratore di realizzare una pensione sufficiente a far fronte alle proprie esigenze, è quindi quanto mai opportuna.

Poichè però non sono da sottovalutare i disagi ai quali verrebbe esposta una famiglia in seguito alla scomparsa prematura del suo capo, la forma assicurativa da suggerire deve essere opportunamente scelta tra quelle che prevedono il migliore equilibrio tra le prestazioni caso morte e quelle caso vita, senza peraltro incidere in misura troppo gravosa sul bilancio del proponente.

Una forma del tipo misto in genere potrebbe rispondere allo scopo, ma, tra tutte, la più idonea per integrare il trattamento obbligatorio di previdenza ci sembra essere la «Polizza dell'Impiegato» (Circolare N. 1245 del 30-12-1954) che, con un premio mensile di L. 4.000 comprensivo di ogni accessorio, garantisce:

a) all'assicurato, se in vita all'epoca del suo collocamento in quiescenza, una somma, convertibile in pensione vitalizia;

b) alla famiglia dell'assicurato, se questi dovesse mancare prima di aver raggiunto l'epoca per il suo collocamento in quiescenza, la riscossione di una somma pari a tante volte L. 50.000 per quanti saranno gli anni decorsi dalla data di effetto della polizza fino al momento del decesso, con un minimo però di lire 750.000: l'adozione del minimo ci sembra la migliore riprova che la Polizza dell'Impiegato serva effettivamente a integrare il trattamento obbligatorio di previdenza, perchè anche se la morte dell'assicurato dovesse verificarsi durante i primi anni di servizio, la somma liquidabile raggiungerebbe sempre una certa entità. Se poi la morte fosse dovuta ad infortunio, la Polizza darebbe luogo alla liquidazione di un capitale supplementare di L. 500.000.

In relazione al caso da lei proposto i requisiti della Polizza dell'Impiegato sono i seguenti:

premio mensile lordo di L. 4.000, pari al 5% della retribuzione goduta attualmente dall'assicurato, aliquota che non supera quella prevista dalla maggior parte dei trattamenti di previdenza;

liquidazione, in caso di premorienza dell'assicurato, di una somma pari, come si è visto, a 50.000 lire per ogni anno decorso dalla data di effetto della polizza al momento del decesso, con un minimo di L. 750.000;

liquidazione, al 65° anno di età, di L. 2.737.000, che l'assicurato, ove lo scopo dell'assicurazione sia stato quello di migliorare il proprio pensionamento, potrà convertire in rendita di lire 25.888 mensili, raddoppiando così quella garantita dal trattamento obbligatorio.

Se si confrontano le prestazioni della polizza con l'attuale retribuzione dell'assicurato, si rileva che la liquidazione per il caso di premorienza corrisponde a tante volte il 62,50% di una mensilità di stipendio per ogni anno di assicurazione trascorso con un minimo di dieci mensilità circa, mentre la somma in contanti prevista per il caso di vita corrisponde a circa 35 mensilità. Poichè le prestazioni della polizza non dipendono dallo stipendio dell'assicurato, con lo sviluppo di carriera di quest'ultimo il rapporto anzidetto non sussisterà più, ma potrà essere nuovamente realizzato con la stipulazione di altre polizze di assicurazione.

Un requisito importante della Polizza dell'Impiegato è anche quello di consentire, a richiesta, il pensionamento tanto dell'assicurato quanto della di lui moglie: l'assicurato cioè potrà convertire la somma in contanti disponibile a scadenza in una rendita reversibile per metà a favore della propria moglie. L'ammontare della rendita non sarà più di L. 25.888 mensili, ma dipenderà dall'età della donna, e supposta costei più giovane di tre anni del marito, la pensione mensile, intera, sarà di L. 21.462, ridotta a L. 10.731 dopo la morte dell'uomo.

Quanto sopra vale se il collocamento in quiescenza dell'assicurato è previsto al 65° anno di età; se invece, come spesso avviene, fosse previsto a 60 anni, ferme restando le prestazioni per il caso di premorienza, la Polizza dell'Impiegato consentirebbe di realizzare al raggiungimento dell'età anzidetta (Circ. N. 1254 dell'8 marzo 1955 e N. 6836/Sv del 29 luglio 1955) il capitale di lire 1.999.300, convertibile o in una rendita sulla sola testa dell'assicurato, ovvero in una rendita reversibile per metà sulla vita della di lui moglie.

## TASSE E CULTURA

A Bonn il Ministero delle Finanze della Repubblica federale tedesca ha assunto recentemente un giovane avventizio che non è provvisto di titolo di studio e non ha superato nessuna delle prove d'esame richieste per l'assunzione.

Il provvedimento è stato deciso dal Ministro. Ai suoi collaboratori che si meravigliavano per l'insolita decisione, il dottor. Shaffer ha spiegato: «Prima di emanare qualunque nuova disposizione relativa alle tasse, il testo verrà dato in lettura al nostro nuovo impiegato; se egli ci saprà dire che cosa significa, potremo essere sicuri che nessun cittadino avrà modo di giustificarsi adducendo l'oscurità della legge. Mi sembra che valga la pena di pagare uno stipendio per un lavoro di questo genere».

# Il "mordente", in assicurazione

*Siamo lieti di pubblicare la lettera recentemente inviata dal sig. Francesco Cavelli, Ispettore di produzione presso l'Agenzia Generale di Taranto, che, esponendo alcune considerazioni di natura psicologica, piuttosto che di carattere tecnico, sull'arte di concludere in assicurazione, con particolare vivezza illumina alcuni aspetti finora poco toccati da coloro che hanno scritto per questa rubrica.*

Il tema che viene trattato nella rubrica « Come vendo la mia merce » è un tema arduo e affascinante che richiederebbe un'accurata esposizione di quegli accorgimenti che la mia esperienza ritiene atti a risultati più che sia possibile cospicui, ma lo spazio non mi consentirebbe una chiara ed efficiente trattazione del tema che avevo già in animo di svolgere in una breve pubblicazione, nella quale la casistica degli affari felicemente risolti ne dovrebbe costituire il motivo dominante. Senza scendere perciò nel campo puramente tecnico, espongo alcune mie considerazioni sull'arte di concludere le assicurazioni.

Premetto anzitutto che sono entusiasta della rubrica « Come vendo la mia merce » e ne sono entusiasta non solo per quello che vi si scrive, ma perchè vi è un'Amministrazione che non ignora l'esistenza degli assicuratori o produttori che dir si voglia, un'Amministrazione che sa che il cuore, la forza, l'essenza, la vita stessa dell'Azienda sono alla periferia e ai piccoli uomini della periferia dà la possibilità di mettersi in evidenza, offre una palestra nella quale cimentarsi con il fermento della loro passione, con la frenetica volontà di farsi conoscere, con l'ansia di affermare la loro personalità.

E tutto ciò a mio avviso ha un grande valore: si crea il clima, l'atmosfera, il terreno adatto per gli assicuratori di domani, che saranno certo più preparati e più provveduti, perchè sapranno di essere considerati, perchè avranno finalmente un nome e una dignità.

Dicevo che sono entusiasta della rubrica « Come vendo la mia merce » non solo per quello che vi si scrive e chiarisco il mio pensiero. « L'arte di concludere » in assicurazione è per me ciò che per gli scrittori è lo stile. Credo che qualcuno abbia detto che « lo stile è l'uomo »; io dico che « l'arte di concludere è l'assicuratore »; questa arte è un fatto puramente soggettivo, particolarità propria e diversa in ognuno di noi. scintilla che riscaldando i vari elementi di cui si dispone li amalgama e li fonde, caratterizzandoci e differenziandoci.

Certo utile, utilissimo è il conoscere, l'accrescere, lo affinare questi elementi che formano l'assieme e che sono, o possono essere, preparazione, intelligenza, senso del mo-

mento, volontà, pazienza ecc. . . Di questo è bene e utile si scriva per la formazione tecnica del Produttore e ottimamente tale compito è assolto dalla rubrica di che trattasi.

**L'arte di coordinare poi questi elementi, disciplinarli, vivificarli, farne una forza, una volontà decisa e determinante, un'armonia insomma, quell'armonia che io chiamo il « mordente in assicurazione », cioè lo stile, quest'arte, dicevo, è il tocco personale che ognuno dà alla sua creazione e che può soltanto in parte essere assimilato, non attraverso norme che non esistono, ma attraverso l'esposizione di una casistica di esperienze vissute.**

Ritengo fermamente poi, e come me ogni assicuratore dovrebbe esserne convinto, che il nostro lavoro serva, attraverso la nostra azienda, a una più grande azienda, alla società, perchè il risparmio è la forza di un Paese, è in parte la direttiva di marcia verso quella distensione e quella tranquillità finanziaria, e quindi politica e perciò spirituale, cui anelano gli sparuti uomini, ancora oggi attanagliati dall'angoscia.

*Pubblichiamo, inoltre, alcuni pensieri espressi da due nostri assicuratori: Giuseppe Vittozzi di Novara e Luigi Marchini. Agente viaggiante presso l'Agenzia Generale di La Spezia, che sono concordi nell'affermare la necessità che il produttore operi con la massima onestà e serietà in modo da suscitare la fiducia nell'ambiente dove lavora.*

*Questo è il pensiero di Giuseppe Vittozzi:*

Nella mia lunga attività svolta a favore del grande Ente, la mia passione era di creare nuovi elementi e molti di essi sia come Viaggianti ed Agenti locali prestano tuttora la loro ottima attività all'I.N.A.

Il mio metodo era quello, dopo le lezioni teoriche, di sostituirmi al cliente diffidente e pignolo, trovare argomenti di denigrazione e soltanto così potevo, attraverso le risposte dei praticanti, giudicare se tali risposte erano persuasive e giuste.

**Ho sempre cercato di non vendere la mia merce, ma di farla acquistare, ispirando fiducia, consigliando onestamente la scelta del prodotto più adatto al fabbisogno, rimanendo sempre consigliere e ricordando il cliente sempre nelle festività più solenni.** In tal modo il cliente automaticamente diventa propagandista e spesso procacciatore di affari disinteressati.

*Dal canto suo, Luigi Marchini, scrive così:*

La rubrica « Come vendo la mia merce » diffonde pensieri e consigli di persone che si dedicano alla produzione con passione e serietà ed è certamente preziosa specialmente per i giovani che ancora mancano di esperienza e possono facilmente subire crisi di scoraggiamento se non sono sorretti e guidati.

I sistemi di lavoro suggeriti dai valenti colleghi che hanno scritto in detta rubrica sono tutti buoni e sono generalmente da me adottati. Mi sembra che non ci sia molto da poter aggiungere e solo **credo opportuno insistere sulla necessità per il vero produttore di dimostrare sempre onestà e serietà nel lavoro.** Sono doti queste che a lungo andare lo faranno stimare e tenere in considerazione, mettendolo in condizioni di svolgere un lavoro costante e redditizio.

## L'Agente locale e le amicizie

*Pubbllichiamo questa volta le parole di un vecchio Agente locale dell'I.N.A., il prof. Cristini di Veroli, che tanto entusiasmo ha portato e porta nel suo lavoro, compiuto sempre con la viva fede e la modestia di un missionario.*

*Siamo certi che queste semplici parole, che sono espressione di tutto un programma di vita e di lavoro, troveranno vasta eco di consenso presso i nostri Agenti locali.*

Tutti conoscono l'Agente locale dell'I.N.A., poiché è suo compito di estendere, di allargare sempre più e nel miglior modo la cerchia delle conoscenze facendosi stimare ed apprezzare da tutti, a tal punto, che la popolazione del suo centro, sia urbana che rurale, ricorre a lui per chiedere consiglio. Chi non conosce il suo nome, può individuare egualmente l'Agente locale, con l'appellativo generico, che a lui piace, e tutti ne comprendono la ragione di: « il signore dell'assicurazione I.N.A. ».

Le buone amicizie, le conoscenze, siano esse di professionisti o di operai, uomini o donne che hanno o possono avere un certo ascendente sul popolo, non sono mai troppe per un assicuratore o per colui che intende diventarlo; un Agente, sia esso locale o viaggiante, deve trovare la maniera di procurarsi le amicizie per la ragione che è proprio per mezzo delle amicizie che può riuscire a concludere buoni contratti di assicurazione vita e ad accrescere la produzione, scopo precipuo della sua attività.

L'evoluzione del progresso ha dato ormai la sua impronta al popolo lavoratore sia nei grandi centri che

nei piccoli centri agricoli, e l'Agente locale che vive accanto a questi lavoratori in lotta per il proprio benessere, ha il dovere di educarli, con ogni mezzo, più con l'esempio che con vane parole, verso quelle forme della previdenza assicurativa che rappresentano il tipo di risparmio più perfezionato. Per far questo sono necessari non solo l'attività individuale, lo sforzo personale che il bravo Agente locale, fin da quando entra a far parte della grande famiglia dell'I.N.A. deve particolarmente curare, ma anche le buone amicizie, le amicizie fattive, da non confondersi con le amicizie procurate, con le presentazioni occasionali, pur sempre utili all'Agente.

L'Agente locale ha il dovere di conservare sempre viva la fede nella bontà dell'atto assicurativo, alimentandola con nuovo studio, con lavoro tenace e paziente e deve trattare gli assicurandi con serenità e dignità costanti.

Sono poi i sacrifici, le lunghe attese, le parole piene di fede che hanno messo e mettono gli Agenti locali in condizione di produrre e di lavorare, beneficiando con questo lavoro tutti coloro, troppi pochi ancora, che si sono pre-muniti mediante l'assicurazione contro le molteplici possibili avversità della vita.

Agente d'assicurazione non si nasce, si diventa; però, vecchi o giovani che si sia, per divenire bravi Agenti è necessario essere onesti e pieni di buona volontà e di fede nella sicura riuscita. La cultura assicurativa necessaria, l'esposizione dei particolari compiti e doveri, gli Agenti potranno trovarle nel bollettino « Cronache dell'I.N.A. », così benemerito e utile non solo ai giovani ma anche ai vecchi Agenti locali, che lavorarono e tuttora lavorano guidati e sorretti dalla fede per l'I.N.A.

*Continuando a riportare le esperienze compiute da produttori stranieri nel campo dell'assicurazione sulla vita, pubblichiamo questa volta quanto scrive il sig. PAUL LUCAS, della compagnia americana « Union Life ». Il sig. LUCAS entrò a far parte della compagnia nel 1946, dopo aver prestato servizio per 4 anni nel Servizio Chimico Militare, dove controllava il lavoro di 500 impiegati. Prima di servire la Patria si era occupato di vendita e propaganda di prodotti caseari. Fino al 1951 egli si dedicò alla produzione di assicurazioni ordinarie, lavoro che dovette abbandonare essendo stato promosso vice direttore di un ufficio distaccato della compagnia a Stuttgart, nello Stato di Arkansas. La prospettiva di ottenere maggiori guadagni, unita al desiderio di scoprire se le cose che aveva insegnato ai produttori fossero valide anche per lui, lo spinsero nel 1954 a dedicare nuovamente le sue energie alla produzione, dove ottenne risultati mai raggiunti precedentemente.*

*Le sue personali esperienze, pur essendo state fatte in un ambiente assai diverso dal nostro, giungono a conclusioni valide per i produttori di qualsiasi Paese.*

*Penso che per un produttore di assicurazioni sulla vita — scrive il sig. PAUL LUCAS — le cose più importanti per ottenere un lusinghiero successo siano tre, e precisamente: capacità di lavoro, interesse (cioè entusiasmo) ed una buona conoscenza della materia assicurativa.*

*Sono entrato a far parte del*

## "Visito ogni possibile cliente come se in quel momento egli fosse la cosa più importante del mondo"

corpo dei produttori nel 1946 con nozioni molto modeste sull'arte di vendere, e posso garantirvi che non fui molto aiutato. Probabilmente questa mancanza di aiuto è stata una fortuna per me, in quanto mi ha fatto intravedere chiaramente quanto difficile fosse la mia permanenza nella nuova professione se non avessi lavorato con criterio ed entusiasmo. Compresi subito che per concludere contratti dovevo avvicinare le persone e convincerle che avevo qualcosa di importante da offrire. Non ho purtroppo conservato un registro dei contratti conclusi in quella epoca, ma certamente furono pochi. Ricordo soltanto che mi proposi di conseguire risultati più brillanti e che per ottenere ciò non vi era altra strada da seguire che avvicinare un numero maggiore di persone. Mi accorsi subito che più persone avvicinavo, più occasioni avevo di concludere affari. Imparai così che la legge delle medie opera a favore di coloro che l'applicano costantemente.

Il nucleo della mia capacità di lavoro si era formato — più visite, più vendite! Io penso che la cosa che forma una perfetta capacità di lavoro sia quel progressivo miglioramento di sé stessi che si manifesta automaticamente quando il produttore si abitua sempre più a presentare i suoi piani. A poco a poco egli comincia ad eli-

minare gli inevitabili difetti e ad aggiungere nuovi interessanti argomenti ai suoi colloqui.

Durante la mia carriera sia di produttore che di ispettore di produzione sono stato un fervido sostenitore della assoluta necessità di fare almeno dieci visite al giorno, se si vogliono ottenere risultati soddisfacenti.

L'altra cosa che cominciai a capire è quanto fosse necessario l'entusiasmo per compiere un buon lavoro. L'entusiasmo è un riflesso della sincerità e dell'interesse negli affari ed io decisi di manifestare tale entusiasmo fin dai primi istanti del colloquio. Ragionavo così: se di questa operazione di assicurazione sulla vita vale veramente la pena che io ne parli, è bene che io ne parli con entusiasmo. Durante gli anni che ho dedicato all'assicurazione sulla vita, metà dei quali come produttore e l'altra metà come istruttore, ho cercato di affinare sempre più questo concetto. Tutte le volte che ho preparato un nuovo prodotto al suo primo incontro col cliente, l'ho incitato ad incontrare quel cliente come se in quel momento si trattasse per lui della cosa più importante del mondo.

Dopo aver capito l'importanza di un lavoro metodico svolto con entusiasmo, ed aver cominciato ad ampliare il volume degli affari, mi resi conto che

c'era un altro importante fattore di successo del quale avrei dovuto fare uso, e cioè il possesso di buone cognizioni in materia assicurativa. Quando gradatamente elevai il tono della mia produzione ed entrai in contatto con uomini di affari scaltri ed arrivati, mi accorsi che avrei dovuto sapere molto di più sul genere di affari che trattavo. Ciò avvenne all'incirca quando fui promosso vice direttore ed in conseguenza della mia nuova carica doveti risolvere un'infinità di quesiti che mi ponevano i produttori più appassionati al loro lavoro. Tutto questo mi fece giungere ad una sola conclusione: dovevo sapere di più!

Nel nostro campo di attività dove ci si deve occupare del benessere futuro di una famiglia, dell'istruzione delle nuove generazioni e del pensionamento di una persona anziana, dobbiamo conoscere a fondo i problemi che possono essere risolti con un'assicurazione sulla vita.

Se un produttore seguirà religiosamente il piano che ho indicato ed esperimentato personalmente, e cioè, in breve dieci visite al giorno, massimo entusiasmo nel lavoro ed un buon bagaglio di cognizioni, non credo che possa esserci un limite al successo che egli potrà conseguire.

(Da Life Insurance Selling, 1955, n. 11).



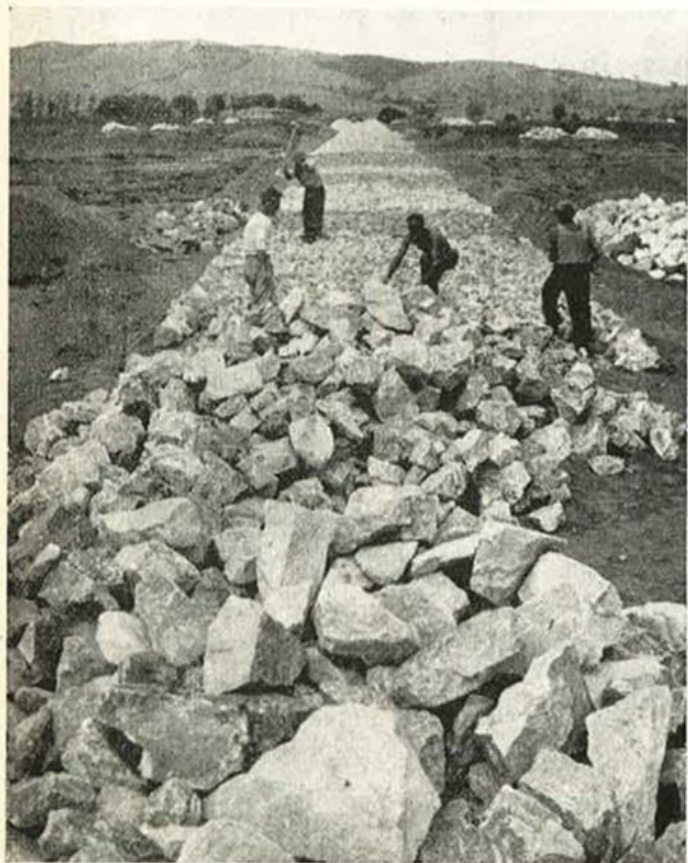
UN FINANZIAMENTO DELL'I.N.A.

## La colonizzazione della Maremma toscano-laziale

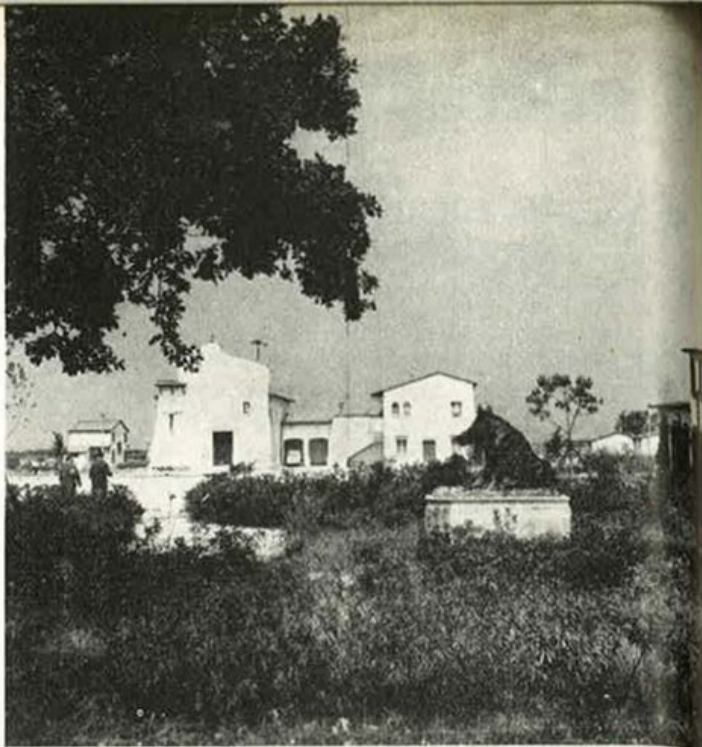
Sino a qualche decennio fa era di prammatica associare alla idea di Maremma le riserve di caccia, gli acquitrini e la malaria. Un'idea che trovava conforto, anche in tempi più recenti, nella vasta antologia di scritti nei quali la vita, la storia, le condizioni e le tradizioni di questa antica regione risaltavano ben definite ed illustrate anche nei minuti particolari, tanto da dover infiammare la fantasia del lettore che non riusciva pertanto a distinguere, se non a fatica, il quadro della vecchia Maremma con quella posteriore alle opere di bonifica intraprese coraggiosamente dallo Stato e dai privati.

Ad alimentare l'idea di una Maremma allo stato quasi selvaggio erano le cospicue terre — non soltanto di pianura ma anche di collina — sfruttate dai proprietari a coltura estensiva oppure lasciate al pascolo brado, alla caccia al cinghiale o ad altra selvaggina.

Chi percorra oggi la via Aurelia, specie lungo il tratto che dalle porte di Roma si spinge a quelle di Pisa, è invece subito preso da una sostanziale innovazione. Si tratta di un complesso di opere il cui inizio reca una



La costruzione di una strada poderale



Un aspetto del borgo residenziale di S. Maria della Rispeccia, situato a pochi chilometri da Grosseto

data: il 7 febbraio 1951, quando con decreto presidenziale veniva istituito l'Ente per la Colonizzazione della Maremma toscano-laziale, con il precipuo scopo di promuovere un radicale rinnovamento dell'agricoltura, attraverso una migliore distribuzione della proprietà della terra e una profonda trasformazione fondiaria ed agraria.

L'Ente Maremma opera su un comprensorio comprendente l'intera provincia di Grosseto, 26 comuni della Provincia di Roma, 24 di Viterbo, 9 di Pisa, 3 di Livorno e altrettanti di Siena.

Questi territori sono ora in pieno sviluppo. Non è solo l'agricoltura che fermenta, ma tutte le attività economiche che progrediscono sulla fondamentale base agraria. Le città crescono, le comunicazioni si intensificano, le attività artigiane si moltiplicano ed in ogni zona dove i contadini si fissano stabilmente al suolo è un pullulare di nuove attività, è un ridestarsi di sopite energie: la vita di relazione si fa più intensa, i mercati si rigonfiano e la disoccupazione è quasi da per tutto praticamente scomparsa.

Circa 152 mila ettari sono stati finora trasferiti in proprietà a più di 18 mila famiglie contadine, con un totale di quasi 82 mila componenti.

In attuazione dei programmi di trasformazione, sono state già costruite oltre 4.500 case coloniche sulle circa 9.000 previste dal piano di appoderamento. Il piano dell'edilizia rurale troverà il suo completamento con la costruzione di borghi rurali di servizio — dotati di chiesa, scuola, asilo, infermeria, circolo ricreativo, spaccio cooperativistico, posto telefonico, ecc. — che sorgeranno al baricentro delle zone appoderate per portare alle famiglie contadine tutti i conforti richiesti dalla vita civile. Intanto, a pochi chilometri da Grosseto, è sorto già il villaggio residenziale di S. Maria della Rispeccia. Sono in corso di costruzione un borgo di servizio a S. Antonio di Campagnatico, nel grossetano, un altro a S. Martino di Ceri, in provincia di Roma, e un villaggio — quello di S. Giovanni Val d'Era — a Bocioni di Laiatico, in provincia di Pisa.

Un notevole impulso è stato dato alla viabilità rurale con la costruzione di circa 1.200 chilometri di strade poderali, interpoderali, e di bonifica che servono di colle-



Un trattore al lavoro nella zona bonificata dall'Ente Maremma

gamento nell'ambito dello stesso podere oppure di diversi poderi: esse hanno aperto all'agricoltura terre nuove, ritenute un tempo di impossibile avvaloramento.

Arature profonde e consistenti opere di scasso hanno investito quasi l'intera superficie espropriata: in zone completamente ricoperte di cespugli ed altre rivestite di compatta massa calcarea, oppure dure ed argillose hanno operato macchine moderne e potenti. A tale scopo, l'Ente Maremma ha acquistato 1.264 nuovi trattori, insieme a 4.602 aratri, 3.992 erpici e rulli, migliaia di altri attrezzi meccanici, fra cui apripiste, rippers, seminatrici e macchine di raccolto, oltre ad un adeguato parco di automezzi e di rimorchi.

La messa a dimora di decine di migliaia di olivi, viti, frutti e frangivento ha accompagnato la semina del grano, la cui produzione è stata più che raddoppiata, rispetto a quella precedente la riforma, con un indice generale che oscilla intorno ai 21 quintali per ettaro. Contro



I sorprendenti risultati della coltivazione del tabacco nella zona bonificata.

i poco più di 400 mila quintali di grano che venivano prodotti sugli stessi terreni, fanno ora riscontro 1.100.000 quintali circa ottenuti nell'ultima annata agraria: ciò significa che il valore dell'incremento produttivo determinato dal solo grano è di 5 miliardi di lire, pari alla annuità statale che la legge ha finora assegnato all'Ente Maremma. Nell'intero comprensorio per la prima volta è stata attuata un'agricoltura moderna e razionale, che non ha mancato di mettere in luce la possibilità di incrementare colture intensive con particolare indirizzo a quelle specializzate. Infatti, sorprendenti risultati hanno dato, fra l'altro, gli impianti di tabacco e di barbabietola.

Decine di migliaia di bovini, equini, suini, ovini e animali di bassa corte sono stati introdotti nei nuovi poderi, la cui utilità economica ha già fatto sentire il suo inconfondibile peso. In questo settore l'Ente va facendo il massimo sforzo, poichè all'affermazione zootecnica è sostanzialmente legata tutta la rinascita produttiva dei territori maremmani.



Una visuale su due canali di scolo costruiti nella zona della bonifica



La posa in opera di una tubazione per l'acquedotto del Fiora

I lavori di bonifica idraulica si accompagnano a quelli della trasformazione fondiaria: centinaia di chilometri di canali e di fossi di scolo eviteranno l'impaludamento dell'acqua, dannosa alle culture.

E' noto che lo sviluppo della nuova società rurale e dell'agricoltura dipende in gran parte dalle possibilità di approvvigionamento idrico delle zone scarsamente dotate di acqua. Sarà, tra qualche anno, una realtà per la Maremma l'aquedotto del Fiora che risolverà in buona parte il problema idrico della provincia di Grosseto, venendo incontro alle esigenze di una popolazione di 150 mila abitanti diffusi lungo una superficie di 350 mila ettari. Il costo complessivo dell'aquedotto del Fiora è valutato a circa 11 miliardi di lire, a totale carico dello Stato. Le tubazioni primarie e secondarie del grande complesso idrico si snoderanno per 700 chilometri, servendo 19 Comuni e 34 frazioni.

Grande impulso è stato dato al movimento cooperativistico, destinato a potenziare le risorse economiche dei nuovi proprietari coltivatori, associandoli in organismi autonomi. Oltre 140 sono le cooperative finora costituite con più di 9.000 soci. Esse gestiscono spacci, circoli ricreativi, cantine sociali, magazzini e frantoi ed hanno acquistato trattrici e trebbiatrici. Curano per conto dei soci le operazioni del raccolto cerealicolo e la vendita dei

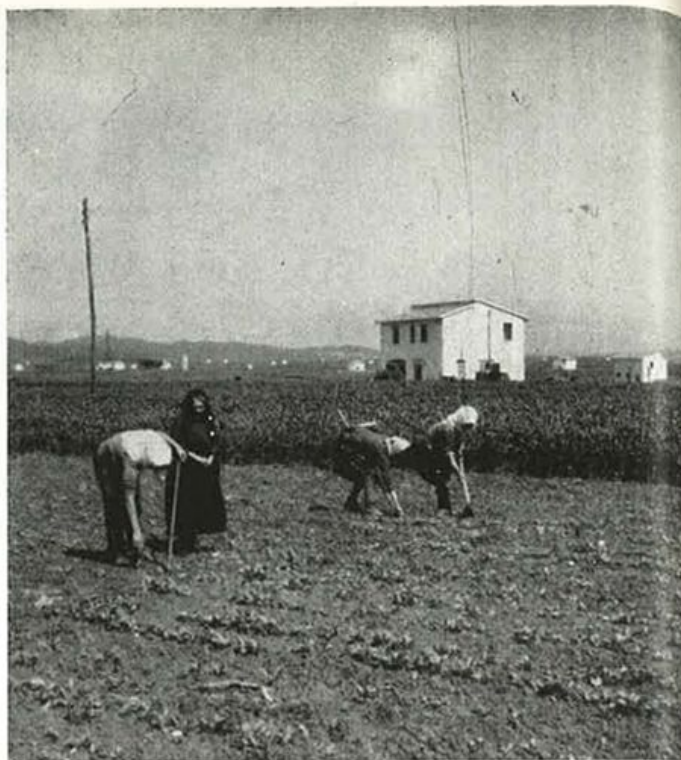


I bambini dei nuovi proprietari coltivatori in una scuola costruita dall'Ente Maremma

prodotti della terra e della stalla.

L'Ente Maremma ha creato un'efficiente organizzazione sociale per indirizzare le famiglie contadine ai nuovi, difficili compiti derivanti dal nuovo stato sociale. Centinaia di corsi d'economia domestica, di taglio e cucito sono stati organizzati per le donne assegnatarie del comprensorio. Asili ed edifici scolastici (di quest'ultimi già 35 terminati) vengono costruiti nelle zone del nuovo insediamento colonico per soddisfare le esigenze della infanzia. Durante l'estate i figli dei nuovi proprietari coltivatori vengono mandati in accoglienti colonie marine montane e locali e in attrezzati campeggi.

Alla realizzazione di queste imponenti opere che hanno trasformato radicalmente la Maremma ha contribuito l'I.N.A., mediante il finanziamento di L. 2 miliardi concesso all'Ente per la Colonizzazione della Maremma to-

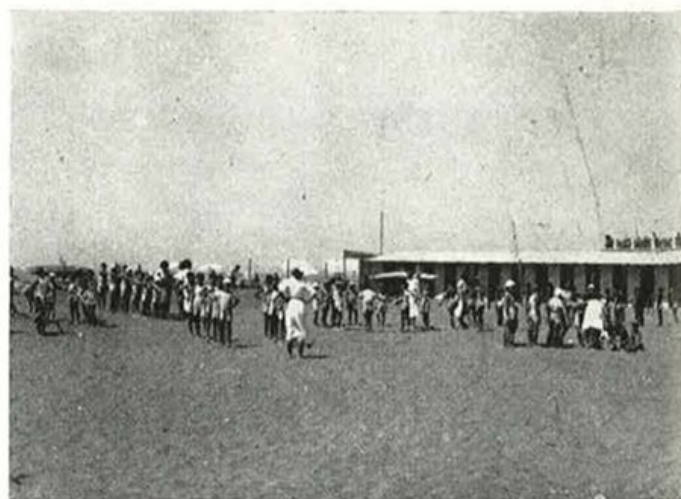


Un aspetto di un podere costruito dall'Ente Maremma

sco-laziale, garantito dalla cessione di quote di alcune annualità dovute dallo Stato all'Ente medesimo.

Attraverso tale operazione, che è già stata definita con l'erogazione dell'importo finanziato, l'I.N.A. ha reso possibile all'Ente Maremma di avere la immediata disponibilità di somme che lo Stato gli ha assegnato per esercizi futuri. In tal modo l'Ente ha potuto accelerare il ritmo della propria multiforme attività con evidenti vantaggi per l'agricoltura.

Il finanziamento all'Ente Maremma, quello a favore di altro Ente di riforma fondiaria (Ente per la Colonizzazione del Delta Padano) al quale abbiamo già accennato su queste colonne, i mutui ai consorzi di bonifica per l'esecuzione di opere di bonifica ed ai Comuni per la costruzione di mercati ortofrutticoli, i finanziamenti agli Enti locali e gli sconti di annualità statali, in relazione alla esecuzione di opere pubbliche che interessano l'agricoltura, dimostrano quanto sia importante e capillare l'inserimento dell'I.N.A. nel campo dell'agricoltura nazionale che rappresenta l'attività economica fondamentale del nostro Paese.



I figli dei nuovi proprietari coltivatori durante il soggiorno in una colonia marina.

## Nella Direzione Generale dell'I. N. A.

Sono state definite a Milano le trattative per il nuovo contratto nazionale economico dei lavoratori dipendenti dall'Istituto Nazionale delle Assicurazioni e dalle Imprese private di assicurazione.

L'accordo firmato il 14 marzo dai rappresentanti dell'Associazione Nazionale fra le Imprese Assicuratrici e dalle Organizzazioni sindacali dei lavoratori delle assicurazioni prevede congrui miglioramenti rispetto alle tabelle in vigore in base al precedente contratto scaduto il 31 dicembre 1955.

## ORDINI DI SERVIZIO

N. 1953 del 1° Marzo 1956.

Comunica che l'Ispettore Generale ing. Ernesto Amoroso ha assunto dal 3 marzo la titolarità del Servizio Fondi Speciali di Previdenza, in seguito al collocamento in quiescenza, per raggiunti limiti di età, del Capo Servizio dott. Umberto Formica.

N. 1955 del 22 marzo 1956.

Porta a conoscenza quanto deliberato recentemente dal Consiglio di Amministrazione in merito alle diarie per missioni temporanee del personale.

## Nella Direzione Generale dell'Assitalia

### DISPOSIZIONI E CIRCOLARI

RAMO GRANDINE — Normativa numero 2/56 dell'11.2.1956 « Campagna grandine 1956 - Norme, massimali e limiti di assunzione ».

## Nella Direzione Generale della Fiumeter

*Nell'assumere con il primo del mese di marzo la carica di Direttore Generale della Compagnia, il dott. Marino BIDOLI ha, con il seguente ordine di servizio, porto il proprio saluto al suo predecessore dott. Alberto Bagnoli e agli Agenti Generali e Principali e a tutti i collaboratori della periferia:*

Assumo oggi, per gradito incarico avuto dall'On. Consiglio di Amministrazione, la Direzione Generale della Società.

Desidero, per prima cosa, inviare un saluto cordiale al mio predecessore dr. Alberto Bagnoli il quale, con sicura competenza e dedizione alla Compagnia, ha saputo, in momenti particolarmente difficili, ricostruire la Società portandola in breve volgere di anni ad un onorevole posto fra le primarie Compagnie nazionali. L'esempio di attaccamento al lavoro ed alla Compagnia che Egli lascia sia a tutti sprone

RAMO GRANDINE - Normativa N. 3/56 del 23.2.1956 « Istruzioni e norme campagna 1956 ».

SEGRETERIA GENERALE - Circolare N. 454 del 29-2-1956 « Tariffe postali, avvisi a stampa - Avvisi scadenza premio ».

ORGANIZZAZIONE - Normativa N. 123 del 2-3-1956 « Trasmissioni radiofoniche dedicate all'attività assicurativa ».

REPARTO SVILUPPO - Comunicazione N. 66 del 6.3.1956 « Campagna grandine 1956 - Attività propagandistica ».

RAMO AERONAUTICO — Normativa N. 19 del 6.3.1956 « Tariffa per l'assicurazione contro gli infortuni aeronautici ».

SEGRETERIA GENERALE — Circolare N. 466 del 9.3.1956 « Tutti i rami: simpli di polizza: approvazione specifica di patti contrattuali - Art. 1341 e 1342 C. C. ».

RAMO TRASPORTI — Normativa N. 312 dell'8.3.1956 « Affari U.L.A.V. Spedizione di valori a mezzo lettera, pacco o piego per interno ».

GRANDINE — Normativa N. 4/56 del 10.3.1956 « Assicurazione tabacco ».



I giardini ed i viali prospicienti il palazzo sede dell'Istituto a Roma ammantati di neve

*Nella stessa data il dott. Bidoli ha inviato, con il seguente ordine di servizio, il suo saluto ai Dirigenti e al Personale tutto della Direzione Generale:*

Nell'assumere la Direzione Generale della Società che l'On. Consiglio di Amministrazione, con sua deliberazione del 29 febbraio u.s., ha voluto affidare alle mie cure, porgo a tutti i Collaboratori dell'Azienda un cordiale, augurale saluto.

Ho gradito l'incarico nella certezza di poter contare su di un corpo di collaboratori compatto e devoto, legato all'Azienda da attaccamento profondo e, in una cospicua sua parte, da vincoli che si allacciano all'originaria culla della Compagnia.

Sotto l'auspicio di questa per me sì promettente premessa, mi accingo ad affrontare quei compiti di consolidamento e sviluppo dell'Azienda che — già avviati con competenza e successo sotto l'ambita guida dell'illustre Collega che mi ha preceduto ed al quale mando un cordiale saluto — ci sono commessi dai superiori Organi Statutari nell'aspettativa di ambite, graduali realizzazioni.

Con l'animo teso a questo fine e nella devozione all'Azienda che anima tutti noi e di cui Voi tante prove avete già date, specie in momenti tristi e difficili, mi è gradito invitarVi ad unirVi a me in un'opera di cordiale collaborazione, onde raggiungere migliori mete per il bene della Compagnia ed a maggiore lustro del Gruppo cui essa si onora di essere parte.

Nella certezza che tutti indistintamente risponderanno al mio appello e con piena fiducia nell'opera attiva ed appassionata di ognuno, rinnovo a Voi ed alle Vostre Famiglie il mio cordiale saluto.



## Lettera aperta

Caro Produttore,

anche questo numero del tuo Bollettino reca notizie che ti riguardano più direttamente: quelle relative alle gare di produzione 1956. Leggile attentamente, se non le hai ancora lette, e ti convincerai che si tratta di altre notizie « sostanziose », le quali si aggiungono a quelle non meno « sostanziose » che leggesti nel numero precedente. A qualunque categoria tu appartenga, in qualunque circoscrizione regionale o interregionale tu esplichì il tuo mandato di divulgatore dei benefici della previdenza assicurativa, tu puoi concorrere — oltre a quelli collegati con l'iscrizione al « Libro d'Onore » e alla « Cassa di Previdenza » — a premi di cospicuo valore. Nè è da temere che, ad essere premiati, vi troviate ad essere in pochi: i premi in palio, infatti, superano largamente il centinaio. Si è voluto stabilire di proposito un rapporto elevato tra premiati e partecipanti potenziali — il cui numero, lo speriamo fermamente, coinciderà con quello dei partecipanti effettivi — perchè la gara di produzione non è una competizione dilettantistica o un giuoco in cui il risultato è più o meno legato al caso, ma un mezzo per conferire uno specialissimo riconoscimento a coloro che, in un insieme di collaboratori i quali sono tutti usi a fare in concreto del loro meglio, si sono eccezionalmente distinti per quantità e qualità di risultati in un campo di lavoro più difficile, perchè più conteso tra molteplici operatori, quale è quello delle assicurazioni ordinarie.

La gara è articolata su tre categorie e per « grandi spazi » corrispondenti alle circoscrizioni ispettive regionali, con pari numero di premi in ciascuna circoscrizione. Solo i primi di ciascuna circoscrizione saranno ammessi alla gara di secondo grado, a base interregionale. Per i concorrenti della terza categoria, che sono in numero minore, la gara si svolge solo sul piano interregionale.

Il termine per le iscrizioni è stato fissato per tutti al 31 maggio p.v., ma contiamo di ricevere molto prima di tale scadenza la totalità delle adesioni degli interessati. Siamo infatti certi che nessun produttore si farà prendere dal « timore di non farcela ». La gara non sarebbe stata indetta se non si fosse constatato che l'attività svolta da ciascuno dei produttori delle categorie professionali nel decorso esercizio è stata notevole e che, almeno potenzialmente, in relazione ai risultati conseguiti tutti possono legittimamente e concretamente aspirare al conseguimento dei premi messi in palio. Sarà quindi solo questione di impegnarsi nel superamento del proprio traguardo, mettendosi in gara con se stessi prima ancora che con gli altri.

Come vedi, caro Produttore, quest'anno il tuo lavoro sarà ancora più attentamente seguito e considerato dal Centro. E siamo fin d'ora pronti a rallegrarci con te, per il meritato premio che sarà tributato alla tua fatica quando, fra meno di un anno, essa si sarà tradotta in cifre significative per la maggior potenza della tua Azienda e per il maggior benessere dei previdenti ai quali, con la certezza del loro avvenire, avrai largito serenità e pace.

## Agenzie Generali

## INA e Assitalia



La nuova sede della Cassa Rurale e Artigiana di Fratte di Salerno

## La nuova sede della Cassa Rurale a Fratte di Salerno

Si è inaugurata a Fratte di Salerno la nuova sede della locale « Cassa Rurale ed Artigiana », alla cui istituzione ha sostanzialmente concorso l'Agenzia Generale I.N.A. di Salerno che nella stessa sede ha sistemato anche una propria rappresentanza.

L'ausilio offerto dall'Agenzia Generale di Salerno, e che ha reso possibile la suddetta realizzazione, è stato posto in gran risalto dal dott. Alfonso Alfinito, Presidente della detta Cassa Rurale, nel discorso inaugurale che egli ha tenuto ad una eletta schiera di autorità regionali e provinciali, intervenute in rappresentanza dei principali Enti di Credito e di Diritto Pubblico.

## Nuova Agenzia di città a Palermo

Il 13 marzo l'Ispettore Regionale per la Sicilia, su invito dell'Agente Generale di Palermo, dott. Domenico Carella, ha presenziato all'inaugurazione della nuova Agenzia di Città n. 3 sita in via Bari n. 19, affidata a due assicuratori della vecchia guardia: sigg. Salvatore Porcasi e Vincenzo Lo Verde.

Hanno parlato l'Ispettore Regionale e l'Agente Generale che hanno rivolto fervide parole di augurio per l'attività della nuova Agenzia.

## Premiati due collaboratori dell'Agenzia di Novara

A due appassionati ed affezionati collaboratori dell'Agenzia Generale di Novara è stata assegnata dalla Camera di Commercio di Novara la medaglia di benemerita quale premio della fedeltà al lavoro e del progresso economico.



Il sig. Filippo Remo Fortis.

I premiati sono il sig. Isaia Guglielmi, sub agente di Invorio dal 1942, da oltre 40 anni nella Ditta Barazzoni di Invorio, e il sig. Filippo Remo Fortis, sub agente di S. Maurizio d'Opaglio e Castelli Cusiani da oltre 33 anni nella Ditta Tessitura lane di Borgosesia.

## Nell'Organizzazione periferica della Fiumeter

### Nelle Agenzie Generali

L'Agenzia Generale di ASTI è stata organizzata con il sig. MARIO BAVAZZANO.

L'Agenzia Generale di AVELLINO, che era rimasta scoperta dopo la morte del vecchio titolare, sig. Amedeo Narciso, è stata affidata al rag. ANGELO RAINONE.

Nell'Agenzia di BRESCIA, al vecchio Titolare sig. Annibale Bazzani si è unito il figlio, rag. GIANGIUSEPPE BAZZANI, che già nel passato aveva efficacemente collaborato nella gestione agenziale.

Ai nuovi collaboratori diamo il benvenuto nell'ambito della nostra organizzazione, con i migliori auguri di buon lavoro.

### Nell'Ispettorato Regionale per la Calabria

Domenica 26 febbraio gli Agenti Generali della Calabria hanno voluto dare un affettuoso saluto di commiato

all'Ispettore Regionale Fernando Da Miani che lascia la « Fiumeter » dopo otto anni di intenso e proficuo lavoro.

Alla significativa e simpatica cerimonia hanno partecipato: l'avv. Antonio Corigliano, Agente Generale di Reggio Calabria, il dott. Vito Marino, Agente Generale di Nicastro, il dott. Luigi Stella e il rag. Michele Perfetti, Agenti Generali di Cosenza, l'avv. Francesco Torchia, Agente Generale di Crotone, e il comm. Vittorio Scalzo, Agente Generale di Catanzaro, unitamente ad un gruppo di periti, medici, collaboratori e impiegati della Compagnia.

Tra i numerosi intervenuti è stata fra l'altro notata la presenza degli Agenti Generali dell'I.N.A. avv. Manlio e Aldo Sichenberger, dell'Ispettore dell'I.N.A. Giulio Gioacchini, del Medico Provinciale dott. Nicchia Corea Manno.

L'Agente Generale di Reggio Calabria, avv. Antonio Corigliano, a nome di tutti i suoi colleghi ha porto allo Ispettore Da Miani il saluto di commiato e nell'esprimere la profonda e viva gratitudine di tutti gli Agenti Generali ha messo in particolare risalto come l'Ispettore Da Miani, che aveva preso la direzione dell'Ispettorato della Calabria nel 1948 quando la Compagnia era in questa Regione del tutto o quasi sconosciuta, lascia ora il suo posto dopo aver fatto totalizzare alla « Fiumeter » enormi progressi che si concretizzano, nei suddetti otto anni, in circa 200 milioni di lire di incassi.

Visibilmente commosso ha risposto l'Ispettore Da Miani che per prima cosa ha ringraziato tutti per la indimenticabile manifestazione di attaccamento e di affetto tributatagli ed ha poi illustrato gli eccellenti risultati conseguiti in questi ultimi otto anni dalla « Fiumeter » in Calabria, risultati che si sono potuti ottenere solo per il costante lavoro, l'indiscusso spirito di dedizione e la preziosa collaborazione di tutti gli Agenti Generali. Ha concluso formulando per la « Fiumeter » l'augurio di un sempre maggiore sviluppo in Italia e, in modo particolare, in Calabria.

Tutti gli intervenuti hanno inoltre unanimemente deciso l'invio di un vibrante telegramma di saluto e di riconoscenza al dott. Alberto Bagnoli che lascia la Direzione della « Fiumeter » dopo nove anni di illuminata e saggia guida e dopo averne, non solo completata la difficile opera di ricostruzione, ma anche e principalmente curata, con rara perizia, l'ascesa tra le principali Compagnie operanti in Italia.

## Non ci avevo pensato

— Grandi pulizie pasquali . . . a quello che vedo, caro commendatore.

— Già, per noi albergatori la Pasqua, dopo la stagione climatica invernale, segna l'inizio per la preparazione di quella estiva.

— Così presto? Pensavo che ora Lei avrebbe potuto tirare un pò di fiato...

— Magari! Pensi: ora si rimette in ordine l'esercizio e subito dopo si inizia l'azione di adescamento (mi scusi il termine) della clientela con l'invio di lettere — ricordo ai vecchi clienti, di pieghevoli pubblicitari a quelli che si spera lo diventino, l'inserzione di testi pubblicitari sulla stampa e così via. Perché, mi creda, non basta mai quanto si fa; e magari, alla fine basta un niente perché il buon cliente (sa, quello che usa sistemare in albergo per buoni due mesi, moglie, bambini e bambinai) scelga un'altra località climatica! Sì, aria buona, buoni prezzi, buon vitto: e, intanto, ti sgusciano di mano...

— Basta un niente, dice Lei; ed ha ragione. Allora, in me risputa fuori l'assicuratore e sento il dovere di dirle che questo « niente » può essere Lei, avveduto albergatore di questa simpatica località, a metterlo in gioco ed a conquistare i clienti.

— Non vorrà affibiarmi qualche diavoleria di polizza!

— Proprio così. Mi ascolti: Lei che sin dall'apertura dell'albergo senti la necessità di assicurarsi contro i furti comprenderà certamente che, al momento di partire per il mare o i monti, i papà di famiglia, sensibilizzati dalla cronaca nera quotidiana, temono che per essi partire, anche se non voglia dire morire, può però significare: casa vuota al ritorno. D'altronde, questi signori non hanno tempo per riempire proposte di assicurazione, non hanno voglia di restare legati da polizze per più tempo di quello che ad essi sembra di maggior rischio; ma in sostanza in loro è la pigrizia che la vince, camuffata sotto altre etichette.

— Ed io che posso farci?

— Eccomi al punto: Lei toglie a questi signori il fastidio e li libera dal timore, fornendoli di una bella polizza contro il pericolo di furti ai loro appartamenti.

— E Lei sembra un'idea, la Sua? Si vede che Lei parla di soldi miei e non Suoi: dovrei riempire, io, proposte e proposte, pagare un mucchio di denaro e poi, magari, questi signori vanno lo stesso altrove!

— E pensa che io Le proporrei qualcosa del genere? Mi faccia finire di

dire: Lei scrive ai Suoi clienti, espone per bene prezzi e condizioni per il soggiorno ed aggiunge che coloro i quali sceglieranno il Suo albergo per un soggiorno, poniamo, di due settimane, riceveranno da Lei in omaggio una speciale polizza contro i furti de « Le Assicurazioni d'Italia », chiamata « polizza ferie ».

— « Polizza ferie » dell'Assitalia? Devo averne sentito parlare l'anno scorso.

— Meglio che niente! Allora, i Suoi clienti, all'arrivo in albergo riceveranno da Lei questa polizetta e la riempiranno con le loro generalità e la ubicazione dell'appartamento da assicurare, dopo di che non avranno che da spedirla, come una qualsiasi cartolina postale, alla più vicina agenzia dell'Assitalia.

— Dalle ore 24 dalla data del timbro postale essi sono assicurati per la durata di un mese. Le sembra complicata?

— Veramente, no! Ma quanto costa questa Sua « polizza ferie »?

— Poco: solo 600 lire per 2 milioni di capitale, 850 per 3 milioni e 1250 per 5 milioni, con possibilità di dare ad un solo cliente polizze sino ad un capitale di 10 milioni.

— E se i clienti si fermassero più di un mese?

— Allora, al termine della validità delle polizze già date Lei ne consegnerà, ai Suoi clienti, delle altre...

Non Le sembra, la mia, una proposta originale e moderna? Si faccia i Suoi conti: durante la stagione estiva Lei potrà ospitare non meno di cento nuclei familiari e cioè circa duecento persone; ebbene, acquistando 200 polizze assortite, Lei spenderà poco più di 70.000 lire. Poniamo una permanenza media di venti giorni a 3000 lire: fanno 60.000 lire per persona e per soggiorno.

Moltiplichi 60.000 per duecento persone e, senza fare i conti in tasca a nessuno, sono 12 milioni per Lei...

— ...lordi...

— E sia: lordi. Quindi, l'iniziativa che Le suggerisco inciderebbe per appena lo zero virgola sei per cento!

— Me Le compera, queste polizze?

— E sta!

— Bravo, ma non La mollo ancora. Lei è anche titolare di una agenzia di viaggi e crociere. Ebbene, faccia sapere ai Suoi clienti che, partecipando ai viaggi da Lei organizzati, riceveranno anch'essi una « polizza ferie » dell'Assitalia in omaggio.

Devo farle anche per questa Sua attività un pò di conti in tasca?

— No, per carità! Mettiamoci d'accordo...



Parla l'Ispettore Fernando Da Miani.



## Iniziativa propagandistica delle Agenzie di Cremona, Alessandria, Treviso e Conegliano

L'Agente Generale di Cremona, comm. Camillo Zanotti, ha inviato alla sua organizzazione periferica una bella cartolina riprodotte la cattedrale di Firenze per ricordare, in tale simpatico modo, che la visita di questa magnifica città è offerta ai vincitori della gara di produzione da lui indetta.

\*\*\*

L'Agenzia Generale di Alessandria ha curato nell'ultima pagina di copertina del libretto sconti dell'ENAL provinciale la stampa di una appropriata inserzione pubblicitaria della polizza universitaria.

\*\*\*

Le Agenzie Generali di Treviso e Conegliano si sono fatte promotrici di una simpatica iniziativa, offrendo alle refezioni scolastiche di Treviso e Conegliano mille piatti in ceramica, con un originale disegno a colori della casetta salvadanaio dell'I.N.A.



La consegna della medaglia d'oro al Provveditore agli Studi di Lecce.

## INA-Scuola

### La medaglia d'oro ai Provveditori agli Studi di Sassari e Lecce

Il 25 febbraio u.s. ha avuto luogo, nell'Aula Magna delle Scuole « S. Giuseppe » di Sassari, la simpatica cerimonia della consegna da parte dell'Ispettore Regionale dell'I.N.A. per la Sardegna, dott. Guido Niscelli, della medaglia d'oro conferita dalla Direzione Generale al Provveditore agli Studi dott. Cappai, per la cordiale, intelligente e attiva collaborazione dallo stesso data per la diffusione e la propaganda del risparmio assicurativo nell'ambito delle scuole.

In tale occasione l'Agente Generale ha conferito una medaglia d'argento ai tre Direttori Didattici del Capoluogo: proff. Ernesto Fiore, Prospero Piras e Salvatore Pala.

L'importanza della manifestazione è stata sottolineata dal dott. Cappai, il quale, nel prendere la parola, dopo aver ringraziato la Direzione Generale

per il simpatico dono, e dopo aver brevemente accennato agli scopi ed alle finalità che l'Istituto persegue nel campo della previdenza, ha messo in risalto l'alto significato morale del risparmio e della assicurazione libera nelle masse e soprattutto nei giovani.

Il risparmio assicurativo, ha detto fra l'altro il dott. Cappai, se fatto con intelligenza e con metodo diventa morale in azione perchè educa, plasma, forma il carattere delle nascenti generazioni.

Successivamente si è proceduto alla premiazione degli alunni che maggiormente si erano distinti nello svolgimento del tema sulla previdenza e sul risparmio.

Alla cerimonia, oltre a numerosi insegnanti ed ai genitori degli scolari premiati, erano presenti don Enea Selis in rappresentanza dell'arcivescovo, il

dott. Ledà in rappresentanza della Prefettura e i membri del Comitato I.N.A.-Scuola.

\*\*\*

Il 27 febbraio presso l'Agenzia Generale di Lecce ha avuto luogo la cerimonia della consegna della medaglia d'oro al Provveditore agli Studi di Lecce, prof. comm. Egidio Mele.

Ha presieduto la cerimonia il dott. Eugenio Izzo insieme agli Ispettori dott. Annino e Polverisi, il sig. Vincenzo Tomacelli, ispettore di produzione, e una larga partecipazione del corpo produttivo dell'organizzazione I.N.A.-Scuola di Lecce.

Ha partecipato alla cerimonia il dott. Mario Moscardino, valido collaboratore e membro attivo del Comitato I.N.A.-Scuola.

Alle parole di saluto e di compiacimento indirizzate al sig. Provveditore agli Studi dal dott. Izzo e dall'Agente Generale ha risposto il Provveditore stesso, promettendo una ancor più viva collaborazione per la migliore riuscita della propaganda assicurativa nelle scuole ed esprimendo la sua viva gratitudine per il riconoscimento concessogli.



Il dott. Niscelli mentre consegna la medaglia d'oro al Provveditore agli Studi di Sassari — Il dott. Niscelli premia un alunno

# Un originale tema sulla Previdenza

Dall'agenzia Generale di Perugia ci viene inviata copia del tema svolto dall'allievo Sergio Dominici della 5<sup>a</sup> classe elementare che ha partecipato alla gara fra gli alunni delle scuole per i migliori temi sulla previdenza assicurativa.

Pubblichiamo volentieri il tema del piccolo Dominici, tema degno di attenzione per la semplicità e vivezza della descrizione e nello stesso tempo per il modo originale, efficace e persuasivo, con il quale, trasferendo nel campo degli animali le esigenze umane, viene posta in evidenza l'utilità della assicurazione e il dovere del capo famiglia di provvedere al benessere e alla sicurezza dei propri cari.

Nella Repubblica dei monti alti, la vita degli animali era davvero dura! Bisognava faticare dalla mattina alla sera per procurarsi il cibo e dalla sera alla mattina per costruirsi l'abitazione. Così avevano fatto due amici inseparabili Fratello Sciattolo e Compar Leprotto. Dopo dieci anni di sacrifici e di stenti avevano, però, preparato ciascuno una comoda casetta pronta ad accogliere la sposa e i figli. Infatti i due amici avevano deciso di metter su famiglia. Sposarono lo stesso giorno: fratello Sciattolo regalò alla sposa frutta squisita e mobili sontuosi, mentre compar Leprotto si limitò a consegnarle una busta dicendole: «Questo è il frutto dei miei risparmi, forse un giorno potrà servirti».

Sorella Sciattola fu più contenta di Comare Leprotto! Tanto più che in paese non erano pochi quelli che invidiavano la ricca abitazione dell'agiata famiglia Sciattolina.

Passarono gli anni e giunse più volte, per le due coppie di sposi, la Fata Cicogna!

Ad ogni sciattoolino che arrivava il papà regalava balocchi, mentre per ogni leprottino che nasceva il babbo faceva dono di una misteriosa busta uguale a quella del giorno delle nozze.

Gli animali di Monti alti ci capivano poco in questa sorta di regali, ma ormai ci avevano fatto l'abitudine e pensavano che compar Leprotto fosse mezzo matto e mezzo avaro.

I figli crescevano e i padri continuavano a lavorare. Purtroppo, però, un triste giorno nei pressi di Monti alti arrivarono gli uomini cattivi con giganteschi macchinari che sconvolgevano tutta la montagna! I saggi del paese decisero allora lo sgombero della popolazione che doveva trasferirsi a Rocca inaccessibile.

Non si trattò, però, di un semplice trasferimento, ma di una vera e propria fuga e ben poche furono le provviste e le masserizie che le famiglie poterono portarsi dietro.

Certo che l'unico a non faticare troppo fu il clan dei leprotti, i cui tesori erano rappresentati soltanto dalle strane buste.

Ma ci fu ben di peggio della fuga! Per proteggere le femmine e i piccoli e dar loro il tempo di fuggire, i maschi di tutto il paese dovettero organizzare una balda retroguardia che con barricate improvvisate proteggesse la via della fuga dai massi, dal terric-

cio e dalle acque scroscianti provocate dai lavori dell'uomo.

Per qualcuno la barricata fu anche la tomba, avendo voluto proteggere col proprio corpo i propri famigliari. Così morirono eroicamente i due amici Sciattolo e Leprotto. Molti furono i pianti dei famigliari e degli amici e

## INA-Sport

### La polisportiva I.N.A. - Lecce

In data 28 gennaio si è costituita a Lecce la « Polisportiva I.N.A.-LECCE » che ha scelto come sua prima attività lo sport della pallacanestro.

La polisportiva I.N.A.-Lecce darà inizio alla sua attività partecipando con una sua squadra al campionato regionale di pallacanestro di I divisione maschile.

### Coppa d'argento dell'Agenzia Generale di Barletta

L'Agente Generale di Barletta, dott. Giuseppe Merolla, ha messo in palio una coppa d'argento che verrà assegnata, al termine del campionato di quarta serie, a quella Società sportiva di Barletta, Trani e Andria che avrà ottenuto la migliore classifica finale. E' stato inoltre messo in palio un apparecchio radio Ultrasonic che verrà sorteggiato tra i giocatori della squadra che vincerà la coppa.

La simpatica iniziativa dell'Agenzia Generale di Barletta serve ad aggiun-

molta fu la curiosità di conoscere il contenuto delle famose buste che ormai la vedova e gli orfani potevano aprire. Grande fu lo stupore e l'ammirazione di tutti nonchè la consolazione della famiglia Leprotti nel trovarvi delle polizze di assicurazione sulla vita. Altro che matto e avaro compar Leprotto! Egli era stato furbo e previdente ed aveva assicurato un tranquillo avvenire per la sua famiglia. Oggi il paese si chiama: « Rocca Previdente » e accanto al Municipio e alla Scuola sorge una importante Agenzia I.N.A.



La coppa INA-Sport e l'apparecchio radio messi in palio dall'Agenzia Generale di Barletta.

gere un motivo di particolare interesse al torneo di quarta serie che vede impegnate le squadre di Barletta, Trani e Andria.

## Echi di Bormio

Nel precedente fascicolo di « Cronache » abbiamo dato un particolare resoconto del secondo raduno sciistico delle provincie lombarde che si è svolto a Bormio nel febbraio scorso. A manifestazione terminata ci piace ricordare

(continua a pag. 28)



Una foto dell'impresa di Compagnoni, con l'autografo del grande scalatore.



L'ingresso della nuova sede dell'Agenzia Generale

## LE NOSTRE SEDI AGENZIALI

### Treviglio

Nel mese di ottobre dello scorso anno la nostra Agenzia Generale di Treviglio si è trasferita nei nuovi locali in via Matteotti, la nuova arteria creata dalla demolizione dei vecchi palazzi dell'antico centro della città e destinata ad un prossimo notevole sviluppo commerciale.

Ai locali, situati al piano terra di un grande e signorile palazzo, si accede da un'ampia porta a ve-

(continua da pag. 27)

re i consensi che tale gara sportiva ha raccolto, e con vera commozione pubblichiamo il telegramma inviato dal compianto Ministro Vanoni al Comitato organizzatore: « Riferimento gradito invito rivoltomi informo che accetto volentieri far parte comitato onore secondo raduno sciistico studentesco delle provincie lombarde che avrà luogo Bormio giorni 11 e 12 febbraio. Augurando competizione migliore successo ricambio cordiali saluti ».

Una bella lettera ha inviato al Provveditore agli Studi di Sondrio il Ministro della Pubblica Istruzione per esprimere il proprio compiacimento per la perfetta organizzazione del raduno, compiacimento che si estende agli insegnanti di educazione fisica che hanno attivamente collaborato per il buon esito della manifestazione.

Pubblichiamo infine una fotografia di Achille Compagnoni, valoroso conquistatore del K2, che ha partecipato al raduno dando il via alle singole gare, fotografia che l'asso degli scalatori della Valtellina si è compiaciuto offrire agli organizzatori delle gare con la sua firma autografa.

tri che, insieme a due grandi vetrate laterali, contribuisce a dare una particolare luminosità all'interno e nello stesso tempo ad attirare l'attenzione anche del più frettoloso passante. Le due vetrate laterali sono state progettate in modo da potervi adattare, in seguito, delle vetrine pubblicitarie.

Un grande salone di circa 80 metri quadrati accoglie il pubblico; dal salone si passa direttamente nello studio dell'Agente Generale e nella stanza riservata ai Produttori.

Gli ambienti sono stati arredati con signorilità e buon gusto. Particolarmente indovinato il sistema di illuminazione del prospetto dell'Agenzia mediante una forte luce diffusa dal fondo che fa risaltare le lettere metalliche della scritta rendendo così particolarmente visibile il nome dell'Istituto anche nelle giornate nebbiose, assai frequenti nella cittadina.

La recente nomina, di cui abbiamo dato notizia nel precedente bollettino, del nuovo titolare della Agenzia Generale di Treviglio, nella persona del rag. Vincenzo d'Azio, contribuirà maggiormente alla affermazione e alla diffusione dei concetti assicurativi tra la industriosa popolazione della circoscrizione.



Un particolare del salone per il pubblico.



La parte del salone riservata agli impiegati.



Uno scorcio dell'ingresso dell'Agenzia

## Le assicurazioni in Tribunale

### In tema di poteri rappresentativi degli Agenti Generali dell'INA

Due interessanti sentenze di Tribunale (Reggio Calabria, 4 giugno 1954, Galea c. I.N.A.; Roma, 3 agosto 1954, Marano c. I.N.A. e Banco di Sicilia) hanno trattato la questione riguardante la natura rappresentativa o meno delle funzioni dell'Agente generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni.

La questione non è nuova ed è stata ampiamente sviluppata in precedenti giurisprudenziali e dottrinali non troppo lontani (App. Genova, 5 dicembre 1951, in *Assicurazioni*, 1954, II, 2, p. 38; Trib. di Fermo, 29 luglio 1953, in *Assicurazioni*, 1954, II, 2, p. 48; Landi, Sul rapporto di impiego dei dipendenti delle agenzie dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, in *Assicurazioni*, 1954, II, 2, pp. 38-40; Minervini, Noterelle in tema di rappresentanza dell'agente di assicurazione, in *Assicurazioni*, 1954, II, 2, p. 49). Riteniamo però opportuno fissare per i nostri lettori i termini della questione, allo scopo di chiarire eventuali imprecisioni d'idea, che potrebbero essersi formate al riguardo.

L'art. 1903 del codice civile, nella sua formulazione, se non sottoposto ad una attenta interpretazione giuridica, potrebbe indurre in errore il lettore affrettato e far credere che ogni agente di assicurazione sia autorizzato a concludere i contratti d'assicurazione e pertanto sia fornito di potere di rappresentanza dell'Ente assicuratore; sarà invece sufficiente essere un pò adusati al linguaggio del diritto per accorgersi che nell'espressione della legge è implicita una distinzione: l'art. 1903, stabilendo i poteri degli agenti d'assicurazione « autorizzati a concludere contratti di assicurazione », ha enunciato la distinzione fra agenti autorizzati ed agenti non autorizzati a concludere contratti d'assicurazione, ossia fra agenti muniti e agenti non muniti del potere di rappresentanza.

La rappresentanza è, in termini tecnico-giuridici, l'istituto per il quale una persona (rappresentante) si sostituisce alla persona interessata (rappresentato) nel compimento di uno o più atti giuridici, in nome e per conto del rappresentato medesimo, in modo che gli effetti dell'atto giuridico compiuto dal rappresentante vengono a prodursi direttamente nella sfera giuridica del rappresentato, senza passare nemmeno per un attimo nella sfera giuridica del rappresentante. La rappresentanza viene conferita, quando sia volontaria e non derivi dalla legge, per mezzo della procura.

L'art. 1903, I comma, stabilisce che la procura « sia pubblicata nelle forme previste dalla legge »: la norma è imprecisa e non ha alcuna base in altra legge che abbia disposto particolari formalità di pubblicazione per le procure degli agenti d'assicurazione: es-

sendo pertanto la norma stessa priva di contenuto, è da considerare inapplicabile; tale conclusione, comunque, anche se difforme da quella a cui perviene il Minervini (op. e loc. cit.), non differisce troppo da essa nelle conseguenze, in quanto il « verosimile » riferimento alla pubblicazione della procura nel registro delle imprese, è escluso dalla mancata attuazione di questo registro ai sensi dell'art. 100 delle disposizioni di attuazione del codice civile.

L'agente d'assicurazione, pertanto, che sia munito di procura e dei conseguenti poteri rappresentativi, ha i poteri di concludere i contratti d'assicurazione, di modificare e risolvere i contratti già conclusi, di rappresentare giudiziariamente l'ente assicuratore attivamente e passivamente, ossia tanto come attore quanto come convenuto davanti alle autorità giudiziarie del luogo in cui ha sede l'agenzia presso la quale è stato concluso il contratto.

Gli agenti d'assicurazione, invece, che non abbiano la procura, ma abbiano un normale contratto di agenzia privo del conferimento del potere di rappresentanza, hanno poteri rappresentativi molto limitati, ossia il potere di ricevere le dichiarazioni del contraente inerenti all'esecuzione del contratto, il potere di compiere tutti gli atti conservativi e cautelativi necessari ed infine, ove venga loro espressamente attribuito nel contratto d'agenzia, il potere d'incassare i premi.

Nel caso dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, si afferma, nella recente giurisprudenza summenzionata, che, essendo il Presidente legale rappresentante dell'Istituto, ai sensi dello art. 1 del R.D. 17 luglio 1931 n. 1218, e risiedendo il medesimo a Roma dove è la sede legale dell'Istituto stesso, non può attribuirsi alle Agenzie Generali, e quindi agli Agenti Generali, rappresentanza negoziale o processuale dello Istituto, tanto più che la rappresentanza stessa non è compresa fra i compiti assegnati agli Agenti Generali dagli artt. 12-14 dello Statuto organico dell'Istituto medesimo, approvato con R. D. 20 maggio 1926 n. 933.

Sono pertanto da riconoscere agli Agenti Generali dell'I.N.A. i limitati poteri rappresentativi, che, secondo quanto sopra esposto, la prevalente dottrina riconosce agli agenti d'assicurazione non muniti di potere di rappresentanza.

In questa nota ci siamo limitati ad esaminare la figura dell'Agente Generale dell'I.N.A. sotto il profilo esclusivo dei poteri di rappresentanza, aspetto che, a quanto risulta dalle esposte considerazioni, presenta non eccessivo rilievo. Ove se ne presentasse in seguito l'occasione, saremmo molto contenti di ritornare sull'argomento, sotto il profilo, però, più ampio e com-

prensivo, della figura dell'Agente Generale dell'I.N.A., quale prezioso ed insostituibile collaboratore dell'Ente.

## QUESITI

La rubrica « Le Assicurazioni in Tribunale » ha suscitato un notevole interesse tra i nostri lettori, ci sono infatti pervenute alcune lettere con richieste di delucidazioni e chiarimenti, e ben volentieri rispondiamo alla seguente domanda di un nostro lettore di Ancona:

Desidererei che la Redazione del Bollettino sviluppasse il concetto di responsabilità, accennato nella nota « Limitazioni di responsabilità e limiti del rischio », contenuta a pagg. 29-30 del fasc. 33 di gennaio 1956 di « Cronache dell'I.N.A. » (C. A. - Ancona).

Accontentiamo subito il nostro lettore, sia pure nei confini ristrettissimi di questa rubrica: l'oggetto del quesito potrebbe costituire, come costituisce, il contenuto di volumi e volumi di dottrina; ci limiteremo qui ad una risposta sintetica e; per quanto possibile, chiarificatrice.

La responsabilità, in senso largo, è l'assoggettabilità della persona alle conseguenze dannose delle sue azioni lesive dell'altrui diritto, in quanto tali azioni sono alla medesima persona imputabili: in altri termini, un individuo è responsabile se la società civile potrà applicargli sanzioni tali da riparare il male che egli ha fatto ad altri (siano gli altri la società civile o altri individui), in quanto egli è capace di intendere e di volere. Della responsabilità suddescritta è capace anche la persona giuridica, ossia l'ente morale, e quindi l'assicuratore, il quale, a norma dell'art. 1889 del codice civile, non può non essere una persona giuridica (istituto di diritto pubblico o società per azioni).

E' responsabile pertanto chi con la propria azione provoca ad altri un danno. Se la lesione riguarda la Società la responsabilità è penale; se riguarda solo un individuo o un gruppo di individui, la responsabilità è civile.

La responsabilità civile è contrattuale o non contrattuale. Nel caso di cui abbiamo trattato nella nota che ha dato luogo al quesito, trattasi di responsabilità contrattuale da inadempimento: chi non mantiene gli impegni assunti in un contratto, provoca con la propria azione od omissione un danno all'altro contraente: è pertanto responsabile.

La clausola contrattuale, che, ai sensi dell'art. 1341 c.c., deve avere la specifica approvazione scritta del contraente, è quella che, in deroga al principio generale della responsabilità per atti lesivi, tende a restringere i limiti di tale responsabilità, a tutto favore dell'assicuratore. La legge vuol garantirsi che il contraente, che si sottopone a condizioni restrittive dei suoi diritti, sa quel che fa e lo fa con piena coscienza. Quando questo sia garantito, e in ciò sta l'interesse pubblico che la legge tutela, il resto non conta, sempre sotto il profilo del pubblico interesse, e si passa nel campo della libera disponibilità dei diritti e degli interessi privati.

# NEL MONDO ASSICURATIVO

## FRANCIA

### La produzione vita nel 1954

Grazie agli sforzi di tutti coloro che cooperano alla produzione, aiutati da una pubblicità collettiva intelligente, specialmente da quella che ha messo in risalto i vantaggi fiscali, l'assicurazione sulla vita, dopo aver attraversato parecchi anni difficili, ha ripreso un nuovo slancio.

Il settore delle ass. ordinarie ha compiuto un importante progresso passando da 135 miliardi di fr. nel 1953 a circa 200 miliardi, con un incremento cioè di circa il 50%.

Il ramo popolari è passato a 85 miliardi, contro 77 del 1953.

Il ramo collettive, coi suoi 650 miliardi contro 512 dell'anno precedente, costituisce sempre i due terzi della produzione complessiva. Il totale della produzione ottenuta in questo settore in Francia e nella Unione Francese ha raggiunto nel 1954 circa 939 miliardi, contro 725 nel 1953 e 589 nel 1952.

La produzione all'estero è aumentata di circa il 15%, passando da 33 a 38 miliardi.

Le accettazioni di riassicurazioni, che nel 1952 avevano raggiunto 48 miliardi e 75 miliardi nel 1953, hanno superato nel 1954 i 100 miliardi.

Per la prima volta la produzione complessiva di assicurazioni sulla vita ha oltrepassato in Francia 1.000 miliardi di franchi.

## SVEZIA

### Impulso alla formazione professionale assicurativa

L'istruzione pubblica svedese prevede la frequenza di una scuola base per 7-9 anni. Quando i giovani entrano nella vita lavorativa dopo aver conseguito la licenza, diventano impiegati subito dopo aver superato un lungo tirocinio. Un contratto di apprendistato non esiste, come pure manca una istruzione professionale.

Per questi motivi l'industria assicurativa svedese annette grande importanza ad una buona formazione dei giovani che vogliono dedicarsi alla carriera assicurativa. Si deve distinguere fra l'istruzione professionale impartita all'interno delle aziende e quella impartita dall'Istituto di Formazione Assicurativa.

Le società di assicurazioni, e specialmente quelle più importanti che hanno la loro sede a Stoccolma, Göteborg e Malmö, sottopongono i loro collaboratori ad una intensa istruzione professionale. Nel quadro dei numerosi corsi riservati all'organizzazione interna e periferica si curano in modo particolare i giovanissimi di ambedue i sessi. I corsi comprendono 4-6 ore settimanali di lezioni, una parte delle quali si svolgono dopo la chiusura dell'azienda.

La maggior parte dei frequentatori sono donne e ragazze, in quanto la percentuale dell'elemento femminile occupato nelle compagnie d'assicurazione svedesi è molto elevata (soltanto

il 25-30% di tutti gli impiegati sono uomini). Oltre a questi corsi aziendali vi è la possibilità di partecipare ai corsi dell'Istituto di Formazione Assicurativa. L'Istituto è finanziato dalle organizzazioni dei datori di lavoro, dei lavoratori e dall'Associazione Svedese Imprese Assicuratrici ed è controllato dallo Stato. Oltre a corsi di formazione per gli addetti all'organizzazione periferica, l'Istituto tiene corsi anche per gli impiegati degli uffici centrali.

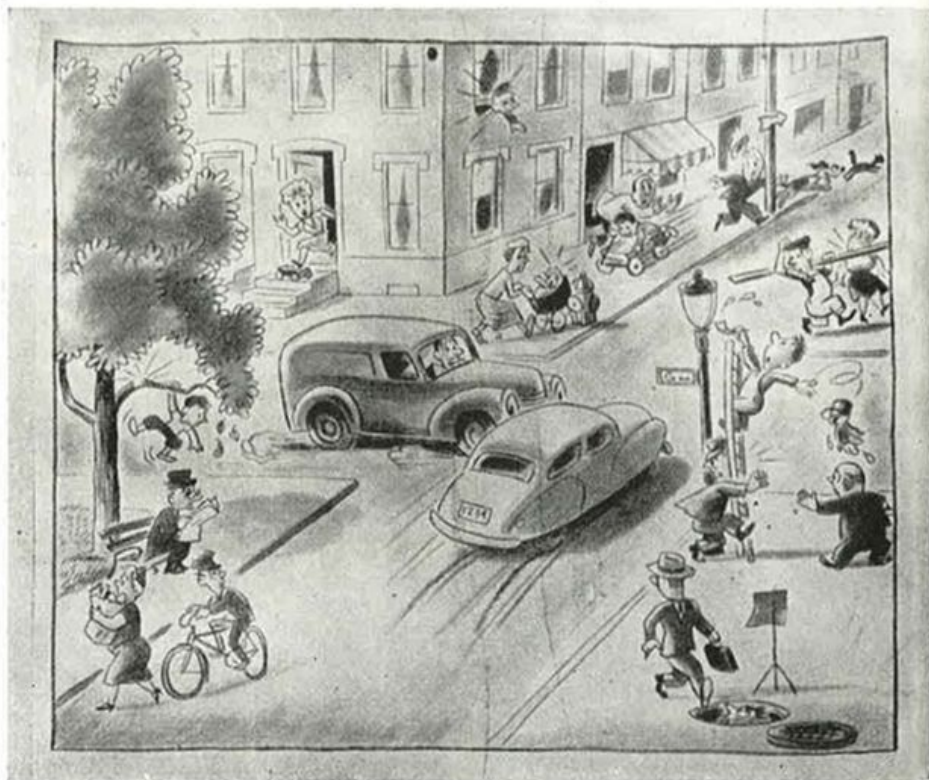
Per l'ammissione ai corsi occorre avere 21 anni di età ed almeno un anno di servizio presso gli uffici di una compagnia di assicurazioni. Le tasse di ammissione e di frequenza sono pagate normalmente dal partecipante ai corsi, ma in molti casi sono pagate dalla compagnia ovvero rimborsate da questa qualora il dipendente abbia frequentato il corso con successo. Alla fine del corso viene sostenuto un esame, superato il quale l'Istituto rilascia un diploma. In ogni semestre (lo anno scolastico si divide in 2 semestri) viene tenuto un corso introduttivo sul-

le assicurazioni in generale riservato ai principianti. Inoltre, alternativamente, sempre in ogni semestre, viene tenuto un corso sull'assicurazione vita e sulla corrispondenza assicurativa. Ad intervalli regolari sono inoltre organizzati i seguenti corsi integrativi: ass. incendi, ass. trasporti; ass. infortuni, ass. automobilistiche; ass. macchine, ass. responsabilità civile; contabilità delle assicurazioni, corso sull'uso delle moderne macchine di ufficio.

Nel corso sulla corrispondenza assicurativa si cerca di impartire ai partecipanti nozioni generali sulle diverse forme e possibilità di tale corrispondenza, e recentemente si è svolto anche un corso sulla tecnica della parola.

Nel corso per principianti sono trattate, oltre alle più importanti branche, le norme essenziali della legge sul contratto di assicurazione, l'organizzazione dell'impresa assicuratrice e del suo servizio periferico.

Fino a poco tempo fa i corsi per



## Siete pronti a subire un infortunio?

Se vi rivolgete con questa domanda ad una persona qualsiasi, questa vi risponderà nella stragrande maggioranza dei casi: « Che cosa intendete dire? da anni non ne subisco ». Se è veramente così, si tratta di una persona molto fortunata. Ma la vignetta dimostra inconfutabilmente che v'è una probabilità su 13 di subirne uno entro un anno! E l'unico modo per essere in grado di affrontarlo serenamente consiste nel recarsi di corsa da una compagnia di assicurazioni.

(da un'inserzione pubblicitaria della « Insurance Company of North America Companies », Philadelphia, Pa., U.S.A.).

impiegati degli uffici erano organizzati in collaborazione con la Scuola Superiore di Commercio di Stoccolma, della quale si adoperavano i locali. Da quando però l'interesse per l'istruzione assicurativa è aumentato sempre più (200-300 uditori per semestre), la collaborazione con tale Scuola è stata abbandonata. I corsi sono adesso direttamente ed autonomamente organizzati dall'Istituto per quanto riguarda la città di Stoccolma. A Göteborg e Malmö i corsi sono affidati alle più importanti compagnie locali.

Normalmente i corsi abbracciano 50 ore di lezioni. L'insegnamento viene effettuato la sera dalle 18 alle 19,30, talvolta anche più tardi. Esso viene impartito da esperti, per lo più da dirigenti delle compagnie, e spesso rinvivato da proiezioni di film e visite.

L'Istituto mantiene stretti contatti con le compagnie di assicurazioni svedesi e con le organizzazioni similari degli altri tre Paesi scandinavi. (Da un articolo del dr. Müller-Lutz in «Berufsbildung der Versicherungswirtschaft», 1955, n. 10).

Vivissime condoglianze porgono «Cronache dell'I.N.A. ai seguenti dipendenti della Direzione Generale dell'I.N.A.: Guido Lastray, per la morte del fratello; Giulia Granaroli, per la morte della sorella; Assunta Vergato, per la morte della madre; Gina Venturini, per la morte del padrigno; Francesco Taschetti, per la morte della madre; Eva Zaccardini per la morte del padre; Aurelio Salvati, per la morte della madre; Nicolò Mauro, per la morte del padre; Antonio Cioffi, per la morte della madre; Liana Cotta, per la morte del padre; Tomeo Violante, per la morte del padre e della madre, ed al sig. Emidio Martich, capo ufficio presso la Direzione della «Fiumeter», per la scomparsa della carissima mamma.

## IN FAMIGLIA

### Felicitazioni ed auguri a...

— Enrico Chiari, medico principale presso il Servizio Sanitario della Direzione Generale dell'I.N.A., che il 2 febbraio si è sposato con la gentile signorina Orlanda Pesciolini;

— Salvatore Coleti, I capo reparto, titolare dell'Agenzia postale e telegrafica della Direzione Generale, che il 4 febbraio si è sposato con la gentile signorina Rosa De Lise;

— Gino Cavalleris, nostro agente locale di S. Stefano Belbo, che l'11 febbraio si è unito in matrimonio con la gentile maestra sig.na Anna Monaco.

Un augurio particolare al prof. Primo Bratti di Cesena, fervente assicuratore appartenente alla famiglia dell'I.N.A. sin dal lontano 1913, che il 26 febbraio scorso ha felicemente compiuto novant'anni, ancora nel vigore delle forze e in attività di lavoro.

### Laurea

Il 25 febbraio, discutendo con il prof. Ettore del Vecchio un'interessantissima tesi sulle tariffe dell'I.N.A., si è laureato in economia e commercio con il massimo dei voti e la lode il dott. Nino Puppo, propagandista presso l'Agenzia di Campo Ligure.

«Cronache dell'I.N.A.» porgono al neo-dottore le più vive felicitazioni ed i migliori auguri.

### Benvenuti a...

— Francesco, primogenito di Rosario Agnello Trimboli, agente locale di Nasso, nato il 1° marzo s. m.

— Roberto, primogenito del sig. Renzo Ricci Agente locale di Pontestura (Alessandria).

— Milena Antonietta, primogenita del nostro produttore presso l'Agenzia Generale di Alessandria, sig. Francesco Rolando.

— Adriana che è venuta ad allietare la casa dell'Agente viaggiante presso l'Agenzia Generale di Alessandria, sig. Antonio Nazzarro.

... e inoltre a Giulia di Alfredo Formai e di Marcelline Jacquemin, ad Emanuela di Pietro De Santis e di Pulcheria Giommi, a Claudio di Carlo Fa-

stelli e di Elvira Zeppieri, ad Ida di Orlando Marinelli e di Giovanna Pielucci, ad Augusto di Domenico Di Gianfrancesco e di Marcella Dioletta, a Stefano di Emo Antonini e di Marisa Innocenti, a Pasqua di Lorenzo Battisti e di Vienna Caratelli, a Roberto di Nello Petrucci e di Silvana Carlini, ad Alberta di Andrea De Gregori e di Maria Del Giudice, a Cinzia di Edoardo Pignalosa e di Graziella Iasi Maletti, ad Alessandra di Mario Colonnelli e di Silvana Paderni.

### Hanno lasciato il servizio

presso la Direzione Generale dell'I.N.A. per raggiunti limiti di età: il dott. Umberto Formica, capo servizio presso il Servizio Fondi speciali di previdenza, la signorina Francesca Manfredini, segretario, presso il Servizio Assicurazioni ordinarie, il rag. Achille Pappalardo, applicato di I presso il Servizio Ragioneria, il sig. Giovanni Della Manna, I commesso.

### Memento

La Redazione di «Cronache dello I.N.A.» esprime la più sentita partecipazione al dolore dei famigliari per la morte:

— di Lilians Eminente, Ausiliaria presso il Servizio Assicurazioni Ordinarie della Direzione Generale dell'I.N.A. scomparsa il 23 marzo c.a. a soli 33 anni.

— del Cav. Luigi Fazia, apprezzatissimo Agente locale di Strongoli (Catanzaro) fin dalla fondazione dell'Istituto.

— del Cav. Francesco Lombardo, Agente locale di Roccella Ionica.

— del sig. Vittorio Mainardis, Agente locale di Sesto al Reghena (Agenzia Generale di Gorizia) scomparso a soli 28 anni.

— della sig.ra Giuseppina Benedetti, consorte dell'Agente locale di Piandiscò (Arezzo), sig. Donato Benedetti.

— della mamma del sig. Vincenzo Casella, Produttore dell'Agenzia Generale di La Spezia

— del padre e di un fratello del sig. Tito Onor, Agente principale di Oderzo.

### Nel C.R.A.L. dell'I.N.A.

Anche quest'anno il CRAL dell'I.N.A. ha organizzato nel mese di febbraio un soggiorno invernale offrendo ai suoi iscritti la possibilità di trascorrere un breve periodo di riposo tra le nevi della Val Gardena.

Hanno partecipato alla gita 22 persone tra colleghi e familiari, che hanno soggiornato a Selva di Val Gardena dal 12 al 24 febbraio, favoriti da un tempo splendido che ha permesso loro di effettuare gite ed escursioni nelle località vicine.

Durante una breve sosta a Bolzano gli escursionisti si sono recati in visita all'Agenzia Generale, cordialmente ricevuti dall'Agente Generale comm. Rella.



Il «Trenino della Val Gardena».....



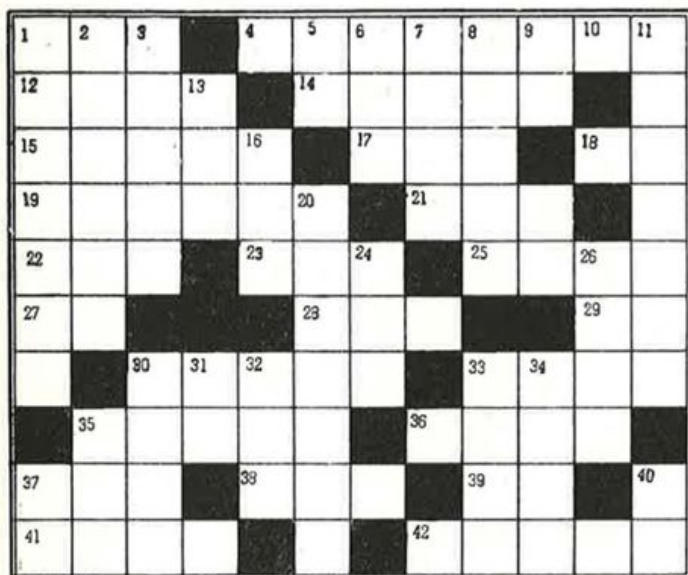
.....e alcuni nostri escursionisti.

# ENIGMISTICA ASSICURATIVA

I nostri lettori vorranno cimentarsi questa volta alla ricerca delle soluzioni di un cruciverba, di un indovinello, di una crittografia, e di un colonnato.

Accettiamo volentieri anche la collaborazione: tutti coloro che invieranno schemi di cruciverba, sciarade, enigmi da risolvere, con richiami assicurativi, potranno concorrere a un premio del valore di lire cinquemila da estrarre a sorte, per ogni fascicolo di «Cronache», tra quei lavori che verranno pubblicati nel fascicolo stesso.

## CRUCIVERBA (di A. Salvatore)



### ORIZZONTALI:

1) Spaccio di birra liquori e caffè; 4) Offuscamento; 12) Parte dell'intestino; 14) Gente spregevole; 15) Strada alberata; 17) La nostra sigla; 18) Negazione; 19) Copoluogo dell'Eritrea; 21) Carne; 22) Poeta fiorentino del secolo XV; 23) Spiazzo di fronte alla casa colonica; 25) Nera, tenebrosa; 27) Pronome e avverbio di luogo; 28) Varietà di rosa; 29) Adesso; 30) Apparecchio di radioindividuazione; 34) Erano nove dee; 35) Tessuto impermeabilizzato; 36) Estremità inferiori del battaglio delle campane; 37) Qui in latino; 39) Andato; 39) Conosce; 41) Vi furono educati i più celebri uomini inglesi; 42) Boscaçlia.

### VERTICALI:

1) Addiacco; 2) Sono venti; 3) Sono stati governati da Re; 5) Bergamo; 6) Belli, graziosi; 7) Questo ne ha uno di più; 8) Pietra dura che scalfisce il vetro; 9) Nota; 11) Venerare, festeggiare; 13) Esclamazione usata da chi chiama o minaccia; 16) Lungo periodo storico; 20) Robusto, gagliardo; 24) Aria poetica; 26) Fiori; 30) Non ha voce chiara; 31) Preposizione; 32) Esseri mitologici; 33) Ce ne sono dodici; 34) Grande fiume russo; 35) La nostra moneta; 37) Ello; 40) Zara.

**CHIAVE CONTROLLO:** Riportando, a fianco di ogni numero che segue, la lettera risultante nella rispettiva casella dello schema, si avrà una massima di T. Carlyle, che dovrà essere tenuta da tutti presente.  
18,11,18 - 16,39,10,42,28,41 - 18,34,9,35,2 - 22,37,16 - 39,41,36,4,3,12 - 35 - 34,13,33,21 - 26,7,8,17,29,18,16,15,11,9,41 - 32,19,35,9 - 34,21,33,13 - 38,42, 28,10,18,28,12,15,29 - 28,30,20,18,18,16 - 9,23 - 36,3,41,34,17,32,16,18,40,24.

## INDOVINELLO

### Prima del contratto

«Pensa che è troppo alto l'ammontare della quota che abbiamo stabilita? Teme di non poter forse arrivare? Ma pensi..... si assicura per la vital»

Mascheretta

## CRITTOGRAFIA MNEMONICA (6, 2, 13, 9)

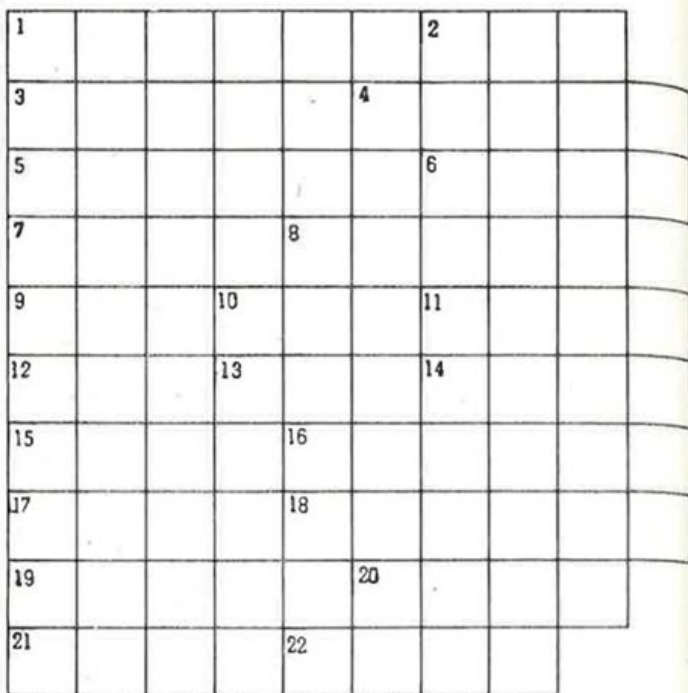
### FARO

### Ligustico

Scritti di: R. BRACCO - A. BISES - F. CARELLI - S. CASCINO - G. CRISTINI - P. DE CRESCENZIO - G. DE MEO - A. GENTILI - A. KOHLER - G. LEONE - G. MANFRIDI - L. MANNONI BIASIOTTI - L. MARCHINI - S. MATRICARDI - V. ORLANDI - A. RINALDI - G. SCUEGLIA DELLA MARRA - P. TANZINI - G. VITTOZZI

CRONACHE DELL'I.N.A. - N. 35 Marzo 1956 - Dir. Resp. Dott. S. MATRICARDI - Autorizz. del Tribunale di Roma 25 Maggio 1953 n. 3317 di reg. Tip. BIMOSPA - ROMA

## COLONNATO (di F. Cherchi Loy)



### DEFINIZIONI:

1) Cappio; 2) Una tribù di Pollirosse; 3) Quando la dissotterravano significava guerra; 4) Pianta flessibile delle foreste tropicali; 5) Un principe in poesia; 6) Quando sono tante oscurano il cielo; 7) C'è quella minore e quella maggiore; 8) Dolce quello di Madera; 9) Nome di donna; 10) Negazione; 11) E' una stella fissa; 12) Lo pronuncia il sacerdote a fine messa; 13) I volatili ne hanno due, ma nel Trentino ce n'è una; 14) In Lombardia vuol dire signorina; 15) Il Giove greco; 16) Cittadina veneta a 25 Km. da Rovigo; 17) Culla; 18) Acerbo dolore... poetico e scientifico; 19) Voler bene; 20) Nero; 21) Lettera dell'alfabeto greco; 22) L'antica sigla dello R.A.I.

Se le soluzioni saranno esatte, leggendo di seguito, dall'alto in basso, le lettere contenute nelle colonne 1, 3, 5, 7 e 9, si leggerà uno slogan assicurativo.

Fra coloro che invieranno alla Redazione di Cronache dell'I.N.A. - Segreteria della Presidenza - Via Sallustiana, 51 Roma, entro il 10 maggio p. v. almeno tre soluzioni esatte dei giochi pubblicati saranno estratti a sorte i seguenti premi: 1 borsa di pelle, 2 penne stilografiche, 2 romanzi moderni.

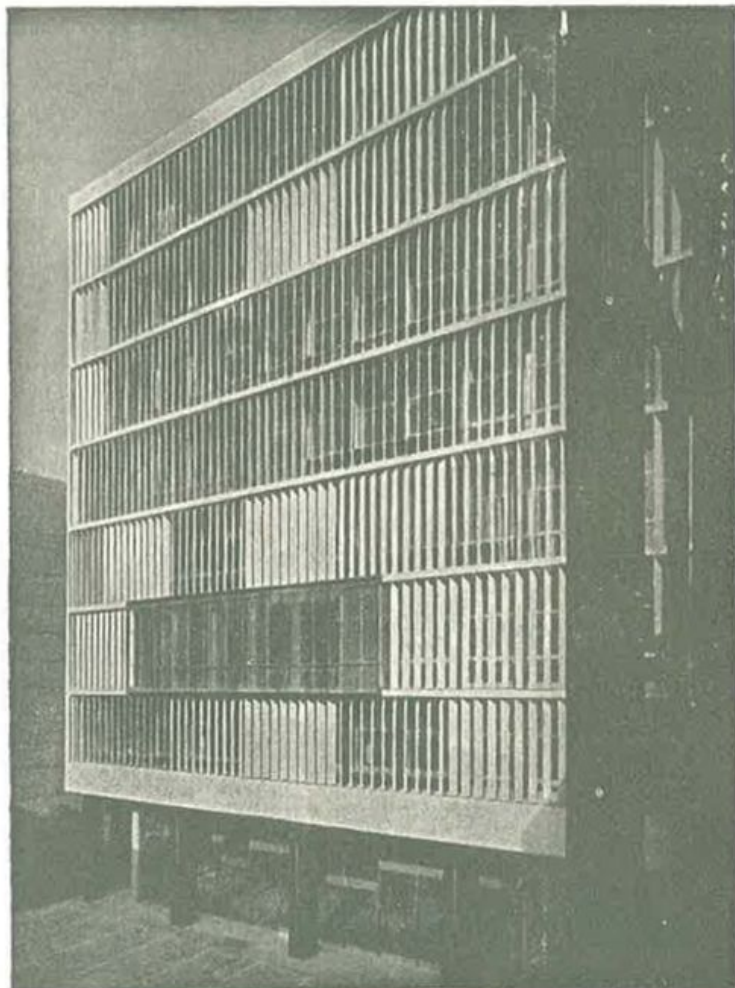
Tra gli autori dei giochi pubblicati nel fascicolo n. 34 di «Cronache» è stato estratto a sorte un premio del valore di L. 5.000, che è toccato al rag. Luigi Bernabei, della Direzione Generale dell'I.N.A.



«E' l'ultima volta che faccio l'anestesia locale a un agente di assicurazione»  
L'Europeo 26 febbraio 1956

### Filiali dirette

Bahia Blanca  
 Barcelona  
 Bari  
 Barranquilla  
 Benoni  
 Biella  
 Bogotà  
 Bologna  
 Brescia  
 Bruxelles  
 Buenos Aires  
 Cagliari  
 Cali  
 Catania  
 Catanzaro  
 Charleroi  
 Chicago  
 Ciudad de México  
 Córdoba  
 Durban  
 Düsseldorf  
 Firenze  
 Frankfurt a/M  
 Gand  
 Genova  
 Glasgow  
 Guadalajara  
 Hannover  
 Hasselt  
 Johannesburg  
 Köln  
 Liège  
 London  
 Lyon  
 Madrid  
 Mar del Plata  
 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  
 Torreon  
 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 Elettrio

Elettrosomma Duplex



Telescrivente



Divisomma



Elettrosomma



Summa 15

# olivetti



Corporate Heritage  
 & Historical Archive



Corporate Heritage  
& Historical Archive