

# Cronache dell'INA

BOLLETTINO TECNICO E D'INFORMAZIONE



40/41

AGOSTO - SETTEMBRE 1956

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.

GENERALI & Historical Archive

# ASSICURAZIONI

RIVISTA BIMESTRALE DI DIRITTO, ECONOMIA  
E FINANZA DELLE ASSICURAZIONI PRIVATE

a cura

deH'ISTITUTO NAZIONALE DELLE ASSICURAZIONI

con il concorso della

Associazione Nazionale fra le Imprese Assicuratrici



REDAZIONE - DIREZIONE - AMMINISTRAZIONE

ROMA - Via Sallustiana, 52 - Tel. 489021

Prezzo dell'abbonamento annuo L. 3.000

# BIMOSPA

BIGLIETTIFICIO MODERNO S. P. A.

CAPITALE SOCIALE L. 2.000.000

Roma, via G. Mirri 40-42, tel. 200.081

TIPOGRAFIA

LITOFFSET

ROTOCALCO

CARTE VALORI

LEGATORIA

Attrezzatura speciale per la produzione

di biglietti per Cinema - Teatri - Servizi

Tramviari - Ferroviari - Automobilistici

*Cronache*

del' **I N A**

BOLLETTINO TECNICO E D'INFORMAZIONE

ANNO IV - N. 40-41

AGOSTO-SETTEMBRE 1956

## Sommario

- ◆ L'I.N.A. ha rafforzato la fiducia nell'assicurazione vita.
- ◆ Il mercato delle assicurazioni private in Italia nel 1955.
- ◆ L'economia internazionale e nazionale nel 1955.
- ◆ Un « Concerto a più voci » sulle assicurazioni private.
- ◆ Nuove espressioni di consenso ai provvedimenti del 28 giugno.
- ◆ Premiati col « Seminatore » dell'I.N.A. i migliori allenatori del calcio italiano.

NEGLI ORGANI AMMINISTRATIVI DELL'I.N.A. (Il prof. Chiostergi nuovo Consigliere di Amministrazione - Il dott. De Marchi Commissario Straordinario all'Istituto Poligrafico dello Stato) - PROPAGANDA E PUBBLICITA' (Quattro cartelli e due sagomati) - TECNICA ASSICURATIVA (Ramo responsabilità civile: alcune varianti e precisazioni alla tariffa R. C. rischi diversi e Aziende industriali; Ramo infortuni: la conoscenza delle condizioni di polizza da parte degli assicurati contro gli infortuni) - DIZIONARIETTO - CONCORSI E GARE (Gara dei « Grandi Spazi » 1956) - NON UNA RISPOSTA, MA LA RISPOSTA - QUALE GARANZIA ASSICURATIVA SUGGERISCE QUESTA FOTOGRAFIA? - COME VENDO LA MIA MERCE (La formula del successo) - LA PAGINA DELL'AGENTE LOCALE (La polizza popolare come mezzo di propaganda del risparmio assicurativo - Un Agente locale al Circolo Polare Artico) - LA NOTA DEL MEDICO (Malattie circolatorie ed infarto cardiaco negli assicurati sulla vita) - ATTIVITA' EDILIZIA (Interventi edili nella città di Catania) - VITA DEL GRUPPO - LETTERA APERTA - ORGANIZZAZIONE PERIFERICA - LA PROPAGANDA DELLE AGENZIE GENERALI - LEGISLAZIONE E GIURISPRUDENZA - SEGNALAZIONI STAMPA - NEL MONDO ASSICURATIVO - IN FAMIGLIA - ENIGMISTICA ASSICURATIVA

FOTO IN COPERTINA: L'edificio costruito dall'I.N.A. in Catania a completamento del primo lotto dei lavori in corso.

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 Archives

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

BOLLETTINO TECNICO E D'INFORMAZIONE - ANNO IV - N. 40/41

## L'I.N.A. ha rafforzato la fiducia nell'assicurazione vita

Forse non si era mai verificato nella storia ultraquarantennale dello Istituto Nazionale delle Assicurazioni — se si eccettuano gli anni intorno al 1912 e al 1923, nei quali furono discusse e approvate le leggi fondamentali sull'esercizio delle assicurazioni private in Italia — una convergenza dell'opinione pubblica nazionale sull'Ente di Stato così vasta e duratura quale si è avuta quest'anno negli ultimi giorni di giugno e nei mesi successivi.

E, parlando di opinione pubblica, non intendiamo alludere soltanto a quel settore che più prontamente reagisce a certe notizie sensazionali, di qualunque natura esse siano e qualunque ne sia la portata, quel settore, cioè, che finisce col mettere sullo stesso piano tanto le notizie scandalistiche o di cronaca nera, quanto le notizie di politica interna o internazionale, incapace com'è di afferrarne la reale consistenza e le giuste proporzioni e presto dimentico delle une e delle altre, perchè impreparato a cogliere il nesso logico o la semplice connessione cronologica tra i singoli fatti.

Intendiamo riferirci invece all'opinione pubblica più qualificata, quella alla quale partecipano non solo gli spettatori, ma anche gli operatori della vita politica, sociale, economica; quella che non si ferma alla superficie dei fatti, ma ne ricerca le cause e ne discute le conseguenze, con la responsabilità di chi si sente parte attiva, e non elemento estraneo, allo svol-

gersi quotidiano degli avvenimenti più profondamente legati con il progresso e la civiltà.

Il fatto nuovo che, con la data del 28 giugno 1956, per libera e cosciente iniziativa dell'I.N.A., si è inserito nella storia secolare dell'assicurazione vita, è di per sè denso di contenuto e di significato e i commenti apparsi sulla stampa lo hanno rilevato, definendo la rivalutazione decisa dall'Ente assicurativo di Stato con termini ed espressioni che solitamente sono riservati agli eventi di capitale importanza. Queste interpretazioni, se a qualcuno possono essere sembrate sproporzionate alla portata economica *contingente* del provvedimento rivalutativo delle vecchie polizze, hanno tuttavia messo in luce quel che di « inconsueto » si è registrato nel comportamento di un Ente di assicurazione nei confronti dei propri assicurati. Lo I.N.A., infatti, ha in certo senso movimentato una situazione stagnante; il giro di timone operato con fermezza e decisione dall'Istituto statale ha agitato le acque impigrite per il lento scorrere e si è rivelato benefico per l'andamento dell'intero mercato dell'assicurazione sulla vita.

Non è pertanto arbitrario citare a riprova della bontà dell'iniziativa dell'I.N.A. il plebiscito di consensi cui essa, appena conosciuta, ha dato luogo. Che ad esprimerli siano state le decine e decine di migliaia di vitalizzati ed assicurati, i quali — *contra spem in spe*, è proprio il caso di dirlo

— si vedevano da un giorno all'altro moltiplicati per un apprezzabile coefficiente le loro rendite e i loro capitali, è più che ovvio: un beneficio siffatto non poteva non essere accolto con lode e gratitudine verso chi lo concedeva e la lode e la gratitudine non hanno mancato di manifestarsi, a voce e per iscritto, man mano che venivano a maturare ed a concretarsi gli effetti del provvedimento sulle singole polizze.

Ma che, ad esprimere soddisfazione e consenso, siano stati anche coloro che non ne erano direttamente interessati, non è altrettanto ovvio. E quando si può constatare che, a regolarsi in tal senso, sono stati gli statisti e gli uomini politici più qualificati, i più bei nomi dell'economia e della finanza, i più noti tra gli imprenditori e i professionisti, gli alti esponenti delle Banche e degli Istituti finanziari, allora vien fatto di sentirsi ancor più confortati nella consapevolezza di aver reso un servizio utile alla Nazione. Per opera dell'I.N.A., l'intera opinione pubblica italiana è stata efficacemente richiamata ad una più attenta considerazione del consistente significato e della vastissima portata che l'esercizio dell'attività assicurativa privata riveste anche nel nostro Paese, e gli echi che se ne sono registrati dicono che l'attività stessa è guardata con rinnovato e crescente interesse da ogni cetto sociale.

La data del 28 giugno 1956 s'inserisce, pertanto, nella storia dell'assicurazione sulla vita in Italia, per il nuovo positivo contributo dato dall'I.N.A. al consolidarsi della fiducia degli italiani nella bontà e nella solidità dell'atto previdenziale liberamente compiuto.



# Il mercato delle assicurazioni private in Italia nel 1955

*Della relazione del Presidente dell'I.N.A. al Consiglio di Amministrazione su «L'attività dell'I.N.A. nel 1955», pubblichiamo il seguente capitolo che offre un chiaro ed obiettivo panorama del mercato assicurativo italiano.*

Il mercato assicurativo italiano, per quanto si riferisce alla massa degli affari, può considerarsi in soddisfacente sviluppo, pur dovendosi riconoscere che siamo ben lontani dalla saturazione.

Le prospettive per il suo incremento risiedono esclusivamente nelle possibilità di incremento del benessere individuale e collettivo, nella ripresa produttiva, nell'aumento del reddito.

In Italia — dove si comprano tuttora a rate beni voluttuari per un importo che è 8,7 volte superiore alla spesa per l'assicurazione vita (400 miliardi contro 46 miliardi); dove la spesa per le bevande alcoliche è di ben 12,7 volte superiore a quella per la previdenza assicurativa (585 miliardi); dove le sole scommesse per le gare sportive superano di 19 miliardi gli introiti per premi-vita; dove per spettacoli di ogni genere si spende una cifra di circa 3 volte superiore (134 miliardi) e dove, infine, la spesa per tabacchi oltrepassa di 8,2 volte le somme devolute alla previdenza assicurativa (379 miliardi) — esiste un ampio campo di sviluppo per le attività assicurative: specialmente le zone economicamente depresse sono ancora pressochè inesplorate per alcuni rami di assicurazione.

D'altra parte l'andamento della produzione assicurativa di questi ultimi anni, sempre crescente, induce a ritenere che l'area delle assicurazioni debba estendersi sempre più, nè la diffusione delle assicurazioni sociali — se realizzata ben s'intende entro i limiti che la politica, l'economia e la tecnica suggeriscono — sembra costituire un ostacolo per lo sviluppo delle assicurazioni private, le quali potrebbero comunque — purchè siano messe in grado di farlo — adattare le prestazioni promesse da forme sociali alle capacità economiche ed ai bisogni degli individui.

Anche se la cerchia delle assicurazioni obbligatorie, ai fini della sicurezza sociale, potrà un giorno tradursi in un minimo di protezione per ogni membro della collettività nazionale, essa non potrà invero, per la sua stessa natura, tener conto delle particolari situazioni individuali e familiari, cui solo l'assicurazione volontaria, per la ricchezza dei suoi schemi e la flessibilità delle sue prestazioni, può provvedere. All'assicurazione vita rimane quindi in ogni caso riservata una insostituibile funzione integrativa delle assicurazioni sociali, alla condizione però che non manchi da parte delle Autorità di Governo un vigilante senso di comprensione per un'attività così benemerita per la formazione del risparmio nazionale.

Non si è pertanto lontani dal vero affermando che il freno maggiore alla penetrazione delle assicurazioni sulla vita è costituito dalla scarsa diffusione dello spirito di previdenza che non deve semplicisticamente ascriversi al carattere del nostro popolo, ma della quale possono essere riconosciute, e rimosse, anche altre cause. La razionalizzazione e l'affinamento della propaganda potranno rendere

maggiormente familiare al pubblico il carattere della previdenza assicurativa, differenziandolo da quello delle comuni forme di risparmio. D'altra parte l'interesse e la fiducia nelle assicurazioni sulla vita sono destinati ad accrescersi in relazione al graduale affievolimento dei riflessi psicologici dell'ultima grande inflazione monetaria, che tanto duramente ha colpito il risparmio in genere: di ciò dà certezza la stabilizzazione monetaria già da circa un decennio sostanzialmente raggiunta (la circolazione monetaria nel 1955 è aumentata del 6,6% rispetto all'anno precedente, in misura minore, quindi, del reddito nazionale; il costo della vita ha subito soltanto un piccolo aumento per cui il relativo indice rispetto al 1938 è salito da 58,06 nel 1954, a 59,69 nel 1955).

Un'ultima prospettiva favorevole è offerta dalla considerazione che il progressivo miglioramento della situazione economica del Paese non potrà non spostare gradualmente la domanda dai bisogni essenziali, sempre più soddisfatti, ad altri bisogni e servizi, come quello delle assicurazioni, essenziale anche esso ma che purtroppo tale non appare sempre a tutti.

In quest'ordine di idee molto si può sperare particolarmente per il Mezzogiorno d'Italia e, in genere, per le regioni così dette depresse, delle quali l'azione sistematica del Governo viene continuamente migliorando le condizioni economiche; che il minore sviluppo dell'assicurazione in queste zone sia dovuto, più che a scarsa sensibilità alla previdenza, alla insufficienza del reddito, è d'altronde provato dal fatto che la densità dei contratti di assicurazione rispetto alla popolazione è bensì più bassa che nelle altre regioni, ma il distacco da queste è più forte per quanto riguarda il capitale medio assicurato per abitante.

Le cifre riportate nel prospetto ed i grafici confortano queste considerazioni.

Per l'effetto combinato di tutti i suddetti fattori si può insomma aver fiducia che il mercato assicurativo italiano si avvicinerà nei prossimi anni, seppure con inevitabile lentezza, a quegli alti livelli che si riscontrano in paesi caratterizzati da un più elevato tenore di vita e che hanno più lungamente beneficiato di quella stabilità monetaria che costituisce la premessa di ogni forma di risparmio.

\* \* \*

Venendo ad un esame più particolareggiato della situazione, dobbiamo dire che il ramo vita è ancora lontano dalle dimensioni dell'anteguerra. Nonostante le difficoltà e i turbamenti derivanti dalla diminuita capacità di acquisto della moneta, il bisogno della copertura assicurativa, nella complessa e multiforme attività della vita economica moderna, è tuttavia sempre sentito, anche se in generale esso deve essere sollecitato. Vi è una ripresa efficiente e soddisfacente degli affari.

Il fenomeno che più colpisce è quello della preferenza accordata alle assicurazioni miste, che abbinano il risparmio alla previdenza, il che è conferma sia dell'aumentato reddito, sia del ritorno alla fiducia nel risparmio. La ripresa è più forte nel settore delle assicurazioni popo-

DISTRIBUZIONE REGIONALE DELLA PRODUZIONE MEDIA ANNUA NEL QUADRIENNIO 1952-55,  
CONFRONTATA CON LA ANALOGA DISTRIBUZIONE DELLA POPOLAZIONE

REGIONE	Produzione media annua nel quadriennio				Popolazione mediamente presente nel quadriennio (in migliaia)	Numero medio annuo dei contratti per 10.000 abitanti	Capitale medio assicurato per abitante
	Contratti	%	Capitali (milioni di lire)	%			
Piemonte . . . . .	22.199	9,37	9.008	9,48	3.646	61	2.471
Val d'Aosta . . . . .	1.118	0,47	524	0,55	99	113	5.293
Lombardia . . . . .	52.226	22,03	24.947	26,24	6.750	77	3.696
Trentino-Alto Adige . . . . .	2.367	1,00	972	1,02	736	32	1.320
Veneto . . . . .	17.431	7,35	5.865	6,17	3.819	46	1.536
Friuli-Venezia Giulia . . . . .	3.815	1,61	1.210	1,27	900	42	1.344
Trieste . . . . .	2.988	1,26	1.350	1,42	294	102	4.593
Liguria . . . . .	9.970	4,21	4.738	4,98	1.619	62	2.926
Emilia-Romagna . . . . .	18.146	7,66	6.411	6,75	3.547	51	1.807
<b>ITALIA SETTENTRIONALE . . . . .</b>	<b>130.260</b>	<b>54,96</b>	<b>55.025</b>	<b>57,88</b>	<b>21.410</b>	<b>162</b>	<b>7.135</b>
Toscana . . . . .	13.993	5,90	5.523	5,81	3.222	43	1.714
Marche . . . . .	4.197	1,77	1.600	1,68	1.356	31	1.180
Umbria . . . . .	2.603	1,10	923	0,97	812	32	1.137
Lazio . . . . .	30.354	12,81	11.558	12,16	3.485	87	3.316
<b>ITALIA CENTRALE . . . . .</b>	<b>51.147</b>	<b>21,58</b>	<b>19.604</b>	<b>20,62</b>	<b>8.875</b>	<b>58</b>	<b>2.209</b>
Abruzzi e Molise . . . . .	4.259	1,80	1.548	1,63	1.577	27	982
Campania . . . . .	17.739	7,48	6.120	6,44	4.334	41	1.412
Puglie . . . . .	10.174	4,29	3.617	3,80	3.221	32	1.123
Basilicata . . . . .	923	0,39	414	0,43	615	15	673
Calabria . . . . .	4.996	2,11	1.902	2,00	1.960	25	970
<b>ITALIA MERIDIONALE . . . . .</b>	<b>38.091</b>	<b>16,07</b>	<b>13.601</b>	<b>14,30</b>	<b>11.707</b>	<b>33</b>	<b>1.162</b>
Sicilia . . . . .	14.739	6,22	5.587	5,88	4.455	33	1.254
Sardegna . . . . .	2.774	1,17	1.258	1,32	1.295	21	971
<b>ITALIA INSULARE . . . . .</b>	<b>17.513</b>	<b>7,39</b>	<b>6.845</b>	<b>7,20</b>	<b>5.750</b>	<b>30</b>	<b>1.190</b>
<b>I T A L I A . . . . .</b>	<b>237.011</b>	<b>100 -</b>	<b>95.075</b>	<b>100 -</b>	<b>47.742</b>	<b>50</b>	<b>1.991</b>

lari, più diffuse nei ceti meno abbienti, che nel settore delle assicurazioni ordinarie, prevalentemente raccolte nell'ambito dei ceti medi. L'incasso dei premi del ramo vita alla fine del 1954 corrispondeva a 40,18 volte quello del 1938.

L'andamento industriale del ramo vita è soddisfacente; il prolungamento della vita media, anche delle classi adulte, realizzato negli ultimi anni, ha permesso di mantenere questo ramo dell'industria in equilibrio; il fatto che il « rischio » vada sempre migliorando, è buona garanzia per il futuro.

Per i rami danni, le cifre di produzione superano, in genere, le cifre anteguerra, tenuto conto della svalutazione monetaria; dei rami principali, solo il ramo grandine è ancora sensibilmente al di sotto delle cifre del 1938; il ramo incendio è all'incirca allo stesso livello; in sviluppo invece, in varia misura, gli altri rami; naturalmente il maggiore progresso si è verificato nel ramo R. C. auto, perché il relativo rischio è in costante evoluzione, mentre non si può tenere conto dell'aumento (di oltre cinque volte) verificatosi nel ramo credito e cauzioni che, come si sa, in questi ultimi anni si è arricchito di una forma di garanzia (assicurazioni fidejussorie) quasi ignota nell'anteguerra.

Ben diverso rispetto al ramo vita è l'andamento in-

dustriale dei rami danni. In quasi tutti i rami di questa branca i rischi vanno continuamente peggiorando ed è difficile fare in modo che le tariffe possano seguire tale peggioramento: ne derivano risultati industriali, per qualche ramo, preoccupanti. Infatti, mentre hanno dato risultati nettamente favorevoli i rami furti e credito e cauzioni (i dati di quest'ultimo, peraltro, vanno accolti con riserva per il grande ritardo con cui si manifestano i sinistri); mentre anche soddisfacenti possono considerarsi quelli del ramo incendio e, in minor misura, quelli del ramo infortuni, sono nettamente negativi quelli del ramo trasporti e quelli del ramo R.C.T. e automobili; particolarmente gravosa la situazione in questi ultimi due rami nei quali il peggioramento del rischio tecnico e l'aggravarsi della speculazione hanno portato i più preoccupanti squilibri: gli sforzi delle Compagnie più serie per imporre tariffe tecnicamente remunerative sono, troppo spesso, frustrati da una concorrenza il cui perdurare non potrà rimanere, a lungo andare, senza le più perniciose conseguenze.

Il ramo grandine ha attraversato le consuete fasi cicliche che alternano serie di anni buoni e serie di anni cattivi; sembra che ora si avvii ad una fase favorevole, come hanno dimostrato i discreti risultati del 1954: un equilibrio tecnico permanente di questo delicato ramo si otterrà solo quando la coscienza assicurativa si sarà tanto

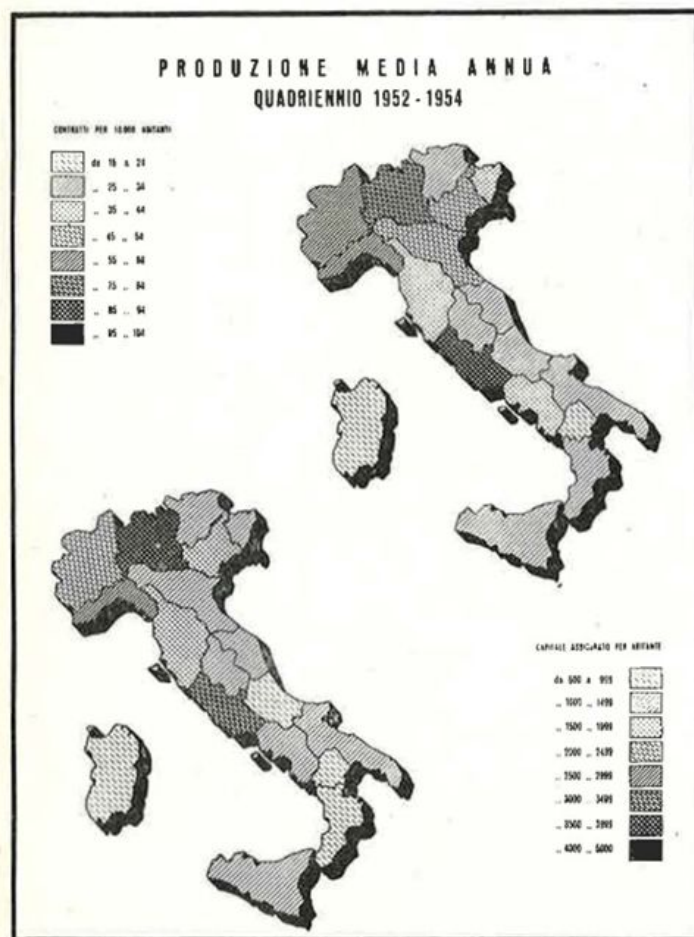


generalizzata da permettere l'estensione dell'assicurazione, con pari intensità, seppure con diversa tariffa, a tutto il territorio nazionale.

Grafico n. 1



Grafico n. 2



## Il Prof. Chiostergi nuovo Consigliere di Amministrazione

Con decreto del Presidente della Repubblica del 20 giugno 1956, pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n. 203 del 14 agosto 1956, l'on. prof. Giuseppe Chiostergi è stato nominato membro del Consiglio di Amministrazione dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni in sostituzione dell'avv. Battista Bardanzellu, deceduto.



L'on. prof. Giuseppe Chiostergi, nato a Senigallia (Ancona) il 31 agosto 1889, si è licenziato nel 1912 presso la Sezione Magistrale Ragioneria dell'Istituto Universitario di Venezia ove divenne assistente alla cattedra del prof. Rigobon. Fu quindi Vice Segretario Aggiunto della Camera di Commercio di Venezia e incaricato dell'insegnamento della ragioneria presso l'Istituto tecnico « Paratore » di Palermo. Fu volontario in Albania nel 1911, nella guerra greco-turca del 1912 e nelle Argonne, con la Legione Garibaldina, nel 1914-15, ove rimase gravemente ferito. Fatto prigioniero dai tedeschi, fu successivamente internato in Svizzera come grande mutilato. In tale Nazione ha retto la Camera di Commercio Italiana ed è stato Direttore degli Uffici di Ginevra, Zurigo e Lugano nonché della Rivista « Vita Italiana nella Svizzera ». Fu quindi incaricato dell'insegnamento della lingua e della letteratura italiana al Liceo di Ginevra e di pedagogia presso quella Università. In Svizzera fu altresì Presidente di vari Istituti ed Associazioni. Aderente al Partito Repubblicano, ha ricoperto varie cariche politiche. È stato eletto Deputato alla Costituente e, rieletto il 18 aprile 1948, fu nominato Vice Presidente della Camera. Ha fatto parte del primo Governo della Repubblica Italiana come Sottosegretario di Stato per il Commercio Estero. È Consigliere comunale della sua città nativa e membro di numerose istituzioni.

All'on. Chiostergi « Cronache dell'I.N.A. » sono liete di porgere il più cordiale benvenuto e formulare i migliori voti augurali per la sua attività nell'amministrazione dell'Istituto.

## Il dott. De Marchi Commissario Straordinario all'Istituto Poligrafico dello Stato

Il nostro Consigliere d'Amministrazione, dott. Emilio De Marchi è stato recentemente nominato Commissario Straordinario dell'Istituto Poligrafico dello Stato.

« Cronache dell'I.N.A. » porgono al dott. De Marchi fervidi rallegramenti ed auguri per l'opera che svolgerà nell'importante carica conferitagli dal Ministro del Tesoro.

# L'economia internazionale e nazionale nel 1955

*La relazione del Governatore della Banca d'Italia costituisce un documento di fondamentale importanza anche per gli assicuratori.*

Con la consueta larga partecipazione di personalità del mondo economico e politico si è svolta il 30 maggio a Roma l'assemblea generale dei partecipanti al capitale della Banca d'Italia.

Il Governatore della Banca, dott. Menichella, ha letto, come di consueto, soltanto le « Considerazioni finali » dell'ampia Relazione che rappresenta, come sempre, una documentazione preziosissima sullo sviluppo dei diversi fenomeni economici registrati in Italia e nel mondo.

Anche quest'anno, così come abbiamo fatto negli anni precedenti, vogliamo soffermarci su quei capitoli della « Relazione » e delle « Considerazioni finali » che più da vicino interessano il nostro settore di lavoro.

## L'economia internazionale.

Fra le annate di questo dopoguerra, l'annata 1955 ha riunito le condizioni più favorevoli all'intensificazione degli scambi internazionali, e precisamente stabilità dei cambi e dei prezzi, alto livello di attività, comune, dalla seconda metà del 1954, a tutti i Paesi industriali, allentamento delle restrizioni valutarie. L'incremento del valore delle esportazioni, massimo per il Giappone (23%) e per i Paesi continentali dell'O.E.C.E. (14%), più moderato per gli altri Paesi industriali (Stati Uniti, Regno Unito, Canada) ed uguale nella media mondiale all'8% — escluse Europa orientale, U.R.S.S. e Cina continentale — è stato contenuto nei Paesi non industriali al 5%, per effetto di una flessione di quantità e di prezzi nel settore dei generi alimentari. L'Italia, con uno sviluppo del 13%, si colloca tra i Paesi che hanno aumentato le vendite all'estero in misura più accentuata.

Anche per le importazioni lo sviluppo dei valori è stato assai più accentuato nel gruppo dei Paesi industriali (13%) che in quello dei produttori primari (5%).

Tenendo presenti le risultanze dell'andamento delle esportazioni, si può concludere che il commercio mondiale si è prevalentemente intensificato all'interno del gruppo dei Paesi industriali, e quindi sulla base di una più intensa specializzazione produttiva, piuttosto che su quella di una complementarità di produzioni. Tuttavia — ha rilevato il dott. Menichella — « il recente orientamento degli scambi internazionali rende palese il pericolo di un arresto nello sviluppo delle vendite di manufatti ai Paesi non industriali, in dipendenza di uno stentato assorbimento di materie prime da parte dei Paesi industriali: il pericolo, in altri termini, che potrebbe nascere per le esportazioni europee dalla persistenza dell'Europa in una politica di protezione a vantaggio di produzioni, come quelle agricole, realizzabili a minor costo nei Paesi non industriali ».

Il tratto più rilevante della congiuntura del 1955 — afferma la Relazione — è stata la marcata espansione dei

beni d'investimento. D'altro canto, uno sviluppo continuato e crescente degli investimenti provoca l'immissione sul mercato di nuovo potere d'acquisto sotto forma di salari, che non trova immediatamente contropartita in una maggiore offerta di beni di consumo. Ne derivano, pertanto, strozzature che si riflettono sul livello dei prezzi interni. Si può affermare, in linea di massima, che hanno registrato aumenti di notevole ampiezza le merci che sui mercati internazionali sono più sensibili alle fasi prolungate di alta congiuntura, specialmente i metalli. Meno espansivi sono stati i prodotti chimici, stabili o poco cedenti i prodotti alimentari, in sensibile riduzione i prodotti tessili. Il progresso della produttività industriale dei Paesi occidentali è stato accompagnato da uno sviluppo più o meno accentuato e generalizzato dei guadagni reali degli operai. Durante lo scorso anno la massa salariale ha beneficiato, ancor più che nel 1954, di aumenti considerevoli in tutti i Paesi. Particolarmente importanti sono stati gli aumenti di retribuzione concessi in taluni Paesi (Francia, Italia, Regno Unito) ai pubblici dipendenti.

Per quanto riguarda gli indici dei **prezzi all'ingrosso** è da osservare che mentre in Francia, negli Stati Uniti ed in Italia il livello dei prezzi non è variato in misura sensibile fra il 1954 e il 1955, negli altri Paesi esso è aumentato da un minimo dell'1% (Olanda e Canada) ad un massimo del 4% (Svezia). Tuttavia, facendo il raffronto fra i dati di fine anno si rileva che tutti gli indici, ad eccezione di quello riguardante l'Olanda, sono in aumento e tale tendenza ascensionale si è ancora più accentuata nei primi mesi del 1956.

Per quanto riguarda i **prezzi al minuto**, cioè il costo della vita, la tendenza all'aumento è risultata durante il 1955 ancor più sostenuta di quella dei prezzi all'ingrosso, fatta eccezione per i Paesi del Nord America.

L'**indice della produzione industriale** nel mondo, con esclusione dell'Europa orientale e della Cina, ha registrato un incremento medio annuo del 10%. Nei Paesi occidentali la produzione industriale ha superato ogni precedente livello, ed in alcuni (Austria, Italia, Norvegia) essa è addirittura raddoppiata rispetto al 1938. In Europa il progresso industriale del 1955 è stato ancora una volta determinato in prevalenza dall'elevata espansione delle industrie produttrici di beni d'investimento e di beni durevoli di consumo.

L'espansione dell'attività industriale, il favorevole andamento dei raccolti agricoli e la conseguente intensificazione degli scambi, dei trasporti e delle altre minori attività economiche hanno contribuito al **progresso del reddito sociale** in tutti i Paesi occidentali. Nei Paesi partecipanti all'O.E.C.E. il prodotto nazionale lordo ha registrato un aumento del 6% circa, in termini reali, superiore di un punto alla percentuale del 1953 e del 1954.

## L'economia italiana

« L'economia italiana — afferma la Relazione — operando in una situazione congiunturale nel complesso stabilmente favorevole, ha mantenuto ed accentuato nel 1955 la tendenza ascendente già in corso da alcuni anni. Dal lato produttivo, ad un aumento della produzione industriale all'incirca pari a quello, già notevole, degli anni precedenti si sono accompagnati i favorevoli risultati della campagna agricola. La domanda interna di beni di consumo, salvo una leggera fase di ristagno nel secondo trimestre, è stata in aumento lungo tutto l'anno. Quella di beni d'investimento, sostenuta nel settore degli investimenti pubblici da programmi a lunga scadenza e tonificata in quello degli investimenti privati dalle buone prospettive del mercato, si è mantenuta sempre elevata. Il livello dei prezzi all'ingrosso non ha presentato alcuna variazione di rilievo, mentre quello dei prezzi al minuto ha segnato un lieve aumento per effetto della sostenutezza dei prezzi dei generi alimentari ».

## L'attività produttiva

Come abbiamo già fatto negli anni precedenti, anche questa volta ci limitiamo a riportare l'analisi compiuta dalla Relazione nei settori agricolo ed industriale.

Per quanto riguarda l'attività agricola è da rilevare che i risultati produttivi dell'annata 1955 sono stati, nel complesso, particolarmente buoni, con un incremento di produzione, rispetto al 1954, del 6%. L'indice della produzione agricola è risultato, per il 1955, di 124 sulla base del 1938 e di circa 127 sulla base del quadriennio 1936-39. Questi riferimenti mettono in luce gli sforzi compiuti dal settore agricolo per fornire il Paese di una massa crescente di prodotti e danno anche un'idea del concorso dell'agricoltura all'espansione del reddito nazionale.

« Stanno ormai maturando — afferma la Relazione — i frutti degli investimenti fatti negli anni precedenti, ai quali ha concorso in misura considerevole una serie di programmi propulsivi finanziati in larga parte dallo Stato ». E' un'affermazione, questa, che ci riempie di soddisfazione ove si pensi all'importante contributo che il nostro Ente ha dato e continua a dare a questo vitale settore dell'economia nazionale attraverso finanziamenti per opere di bonifica, di riforma fondiaria, ecc.

In sintesi, le caratteristiche fondamentali della scorsa annata possono essere così individuate: raccolti abbondantissimi di grano, bietole, frutta fresca; raccolto bassissimo di olive; minori raccolti di talune colture industriali; flessione della produzione carnea. Tuttavia, a lato dei risultati produttivi nel complesso positivi, le vicende agricole del 1955 hanno registrato alcuni elementi negativi. In primo luogo, una disparità di situazioni per quanto riguarda le singole regioni, per cui l'aumento della produzione agricola è dovuto quasi esclusivamente all'apporto delle regioni centro-settentrionali.

In secondo luogo, l'annata ha fatto registrare notevoli eccedenze per taluni prodotti, mentre da parte agricola si lamenta una insufficienza di reddito. Ciò è dovuto alla mancata coincidenza fra le preferenze dei consumatori e gli sviluppi produttivi, per cui si rendono necessarie alcune riconversioni onde eliminare gli squilibri che si lamentano per qualche prodotto.

La cosa che maggiormente preoccupa è la diminuzione della produzione carnea posta a confronto con lo aumento dei consumi. L'indice della produzione di carne, che nel 1954 era di 95, è sceso a 91,9 nel 1955 (1938=

100). Il regresso è notevole ed implica, tenuto presente che i consumi di carne sono in via di espansione, un aumento delle importazioni di carne e di bestiame vivo. Nonostante, dunque, il vasto movimento di rinnovamento — afferma la Relazione — l'agricoltura italiana procede su schemi in parte divergenti dall'obiettivo da perseguire.

Anche nel settore della produzione industriale le risultanze economiche dell'annata 1955 possono essere considerate soddisfacenti. Il relativo indice calcolato dall'Istituto Centrale di Statistica è infatti passato da 181 nel 1954 (1938 = 100) a 196 nel 1955, segnando un aumento dell'8,3%. Se si comprende nel calcolo anche l'attività edile l'incremento sale al 9,6%.

Alla base di questi favorevoli sviluppi sono il continuo sforzo di rinnovo e ammodernamento delle attrezzature produttive favorito dalla politica economica degli investimenti e dalle previsioni ottimistiche degli imprenditori, l'aumento della domanda interna di beni di consumo, l'aumento infine della domanda estera, specialmente nei settori chimico, siderurgico e meccanico.

## Il mercato finanziario

Durante il 1955 le quotazioni dei titoli di Stato sono discese sensibilmente, dapprima in concomitanza con la nuova emissione di buoni del tesoro novennali scadenti nel 1964, e poi nell'ultimo trimestre, in cui le quotazioni hanno toccato i livelli minimi. Per quanto riguarda la distribuzione dei titoli di Stato in circolazione alla fine del 1955, la Relazione afferma che il 5% del totale spettava alla Cassa Depositi e Prestiti ed ai maggiori istituti previdenziali e di assicurazione (INPS, INAIL, INA ecc.). La parte del possesso relativa alle imprese private di assicurazione è stata, invece, inferiore all'1%.

Verso gli altri titoli a reddito fisso, e cioè le obbligazioni, è affluita nel 1955 una parte importante del risparmio nazionale. A questo riguardo la Relazione osserva che « anche gli investimenti in titoli degli istituti di previdenza e di assicurazione (INPS, INAIL, INA e quelli amministrati dalla Direzione generale del tesoro) sono notevolmente saliti negli ultimi anni, parallelamente all'aumento delle riserve matematiche derivante dall'adeguamento dei contributi e dei premi. Il portafoglio obbligazionario di questi istituti è aumentato da 61 miliardi nel 1952 a circa 130 nel 1955, pari all'11% dei titoli in circolazione ».

## Chiaroscuri nell'andamento del risparmio

Come già rilevato più volte, lo sviluppo dell'attività produttiva, sia industriale che agricola, dipende strettamente dallo sviluppo degli investimenti. L'entità di questi ultimi, a sua volta, dipende dall'entità del risparmio accumulato presso gli istituti che normalmente forniscono i capitali. Di qui il grande interesse che riveste l'analisi dell'andamento del risparmio.

La Relazione rileva, a questo riguardo, come nel 1955 i depositi presso le aziende di credito si siano accresciuti in misura superiore a quella dell'anno precedente. La variazione complessiva in aumento è però il risultato di andamenti difformi. In linea generale, è continuato l'accantonamento del risparmio presso le Banche con preferenza per i conti vincolati che fruttano un tasso d'interesse più elevato. Per converso si è avuto un rallentamento nel ritmo di incremento dei depositi a risparmio, mentre i conti correnti hanno ripreso il loro normale andamento dopo l'assottigliamento dell'anno precedente. Una caratteristica del 1955

è costituita da un più lento accumulo di depositi presso le grandi banche e nei centri più importanti.

I depositi presso l'Amministrazione postale sono aumentati in misura alquanto inferiore a quella registrata nel 1954: ciò è indubbiamente una conseguenza della riduzione del tasso d'interesse sui buoni fruttiferi attuata nel novembre 1953, che determinò un rallentamento di tali depositi già nel 1954.

Per quanto riguarda la misura dell'incremento dei depositi fiduciari è da rilevare che mentre nell'Italia settentrionale, nelle Marche e nell'Umbria il tasso d'incremento è superiore alla media nazionale, nelle regioni meridionali il ritmo di accrescimento è stato minore di quello medio nazionale e mostra un rallentamento rispetto agli elevati tassi d'incremento degli anni precedenti. Ciò trova una giustificazione nei risultati dell'annata agricola, che, molto favorevoli nel Settentrione, sono stati meno favorevoli o addirittura deficitari nelle regioni meridionali.

Estendendo l'indagine a tutti gli enti raccoglitori di risparmio si può affermare in linea generale che, ove i valori rilevati siano tradotti in lire con potere d'acquisto costante e riferiti ad abitante, la formazione annua del risparmio presenta nel 1955 un aumento effettivo del 29% nei confronti dei primi due anni di stabilità monetaria (1948 - 1949). Ma scindendo il flusso annuo di risparmio nelle sue due principali componenti: depositi a risparmio presso le aziende di credito, libretti e buoni postali da una parte e restante formazione del risparmio dall'altra (mercato finanziario, istituti di assicurazione e voci minori), si ottengono due serie che differiscono alquanto nella tendenza. Da un lato — afferma la Relazione — « **appare in ascesa il flusso di risparmio relativo al mercato finanziario ed al risparmio contrattuale (assicurazioni), che nel 1955 supera del 52% la media 1948-49, presentando la fase di maggiore aumento negli anni più recenti.** Dall'altro, appare invece stabile, ovvero in leggera ascesa, con un aumento del 9% tra il 1948-49 ed il 1955, il risparmio bancario e postale. Raffrontando i due andamenti a quelli del reddito nazionale pro-capite (in lire 1938), risulta dopo la crisi del 1952 un riequilibrio sulla posizione del 1948-49 tra reddito e gettito del mercato finanziario, mentre i depositi restano indietro. Così, superata la flessione del 1950-52, che non trova riscontro nel reddito, il gettito del mercato finanziario presenta negli ultimi tre anni pressochè la stessa proporzione al reddito che nel 1948-49 (5,0 - 5,4 - 5,2 per cento) ».

La relazione non scende alla distinzione della componente: **mercato finanziario, istituti di assicurazione e voci minori di raccolta**, dando per essa cifre complessive. Ma è certo che il risparmio assicurativo costituisce una fonte di raccolta non indifferente e che esso partecipa all'incremento in misura notevole. Non vi è dubbio che ove si istituisca il rapporto fra prodotto netto nazionale e formazione annua di risparmio la situazione non appare nel complesso molto tranquillante: la raccolta del risparmio aumenta, è vero, ogni anno, ma il suo incremento per 100 lire di prodotto netto è in costante, anche se non forte, diminuzione negli ultimi tre anni (9,8 - 9,6 - 9,2). Tuttavia è consolante constatare, per il nostro settore di lavoro, come vi sia un'accentuata propensione dei risparmiatori a convogliare aliquote sempre più forti del loro risparmio verso la previdenza assicurativa. Intendiamoci bene: per l'I.N.A. la constatazione è ovvia, così come dimostrano le cifre del bilancio per l'esercizio 1955. Ma, a parte ciò, i risultati dell'indagine compiuta dalla Relazione costituiscono uno sprone a fare sempre meglio e sempre di più per stimolare una tendenza naturale in atto e far parteci-

pare masse sempre più numerose di risparmiatori ai benefici della previdenza assicurativa.

## Gli investimenti

Gli impieghi complessivi delle istituzioni creditizie e di assicurazione e del mercato finanziario a favore dell'economia hanno presentato nel 1955 un aumento di 1.206,1 miliardi, alquanto maggiore di quello verificatosi nell'anno precedente, che fu di 1.050,2 miliardi. In flessione quelli dell'I.R.I., all'incirca sullo stesso livello dell'anno precedente quelli della Cassa depositi e prestiti, in aumento quelli delle aziende e degli istituti speciali di credito e degli istituti di assicurazione. Gli impieghi di questi ultimi (esclusi quelli in titoli) sono passati da 58,4 miliardi nel 1954 a 86,4 miliardi nel 1955.

Per quanto riguarda la ripartizione degli investimenti lordi complessivi nelle due grandi categorie di investimenti pubblici e privati, si rileva dalla Relazione che i primi sono passati da 881 miliardi nel 1954 a 960 miliardi nel 1955. A quest'ammontare hanno contribuito, fra gli altri, la Gestione I.N.A.-Casa con 20 miliardi impiegati in opere edilizie e gli istituti di credito e di assicurazione, fra i quali l'I.N.A., con 76 miliardi impiegati in sconto di annualità statali o anticipazioni su fondi da stanziare in bilancio nei futuri esercizi finanziari.

Gli investimenti privati sono passati da 1.608 miliardi nel 1954 a 1.965 miliardi nel 1955, con un incremento del 22%. La partecipazione degli istituti di assicurazione a questo tipo di investimenti — e l'I.N.A. occupa una posizione di primissimo piano nel loro complesso — è stata per 43 miliardi, con un incremento di ben 24 miliardi rispetto al 1954.

## L'attuazione del Piano Vanoni

Nelle « Considerazioni finali », che sintetizzano come sempre in maniera magistrale l'indagine analitica, il fenomeno della non sufficiente espansione del risparmio monetario è stato ripreso onde accertarne le cause, in relazione all'attuazione della manovra necessaria a realizzare il programma decennale. Le cause — afferma la Relazione — non sono tutte facilmente individuabili. Ma è certo tuttavia che vi ha gran parte, in primo luogo, il livello dei consumi privati, ed in particolare l'aumento percentuale di taluni di essi, parecchio più elevato della media, quali lo acquisto di articoli durevoli di uso domestico e soprattutto di mezzi privati di trasporto. In secondo luogo, passando al campo degli investimenti, è da rilevare l'imponenza delle somme spese per l'acquisto di appartamenti proprio da parte di quelle classi « dalle quali sarebbe da attendersi il contributo più importante nella raccolta del risparmio monetario e nello sviluppo del mercato finanziario ».

Tutto ciò rende necessario, in sede di realizzazione del piano decennale, una moderazione dello sviluppo di determinati consumi e l'accrescimento degli investimenti produttivi « con impiego di appropriati strumenti per il raggiungimento dell'uno e dell'altro fine ».

Non v'è chi non veda come il raggiungimento di questi fini, strettamente connessi al permanere della stabilità monetaria, non possa essere che auspicato vivamente dagli istituti di assicurazione in quanto raccoglitori di risparmio che viene fatto rifluire, così come l'I.N.A. ha sempre fatto e si propone ancor più di fare per l'avvenire, verso quegli investimenti produttivi alla cui consistenza è legata la riuscita del Piano ideato dal compianto Ministro Vanoni.



# Un "Concerto a più voci," sulle assicurazioni private

Nel fascicolo di luglio di «Concretezza» la rubrica «Concerto a più voci», è dedicata alla discussione di alcuni aspetti di uno dei problemi che particolarmente richiamano in questo periodo l'attenzione sia degli uomini di Governo che dei privati cittadini, quello cioè della previdenza assicurativa. Hanno espresso il loro parere in merito il prof. Guido Maria Baldi, libero docente in diritto di assistenza e previdenza sociale, il prof. Roberto Bracco, presidente dell'I.N.A., il dott. Ettore Cambi, già ragioniere generale dello Stato, l'avv. Vittorio Colasso, consulente delle Assicurazioni Generali di Venezia, l'avv. Camillo Giussani, presidente delle Assicurazioni Generali di Venezia, l'avv. Enrico Marchesano, presidente della Riunione Adriatica di Sicurtà, il rag. Leonida Mizzi, direttore generale della Federazione Italiana dei Consorzi Agrari.

Alla prima domanda **Quale è stata la reazione del pubblico degli assicurati o assicurabili alla svalutazione monetaria del dopoguerra?** il rag. Mizzi risponde che, in seguito alla svalutazione della moneta, vi è stata ovunque tra gli assicurati medi e piccoli una netta reazione di sfiducia verso le assicurazioni del ramo vita, sfiducia che purtroppo tuttora perdura. Il prof. Bracco osserva che, pur avendo avuto la svalutazione monetaria un effetto deleterio sullo spirito di previdenza del ceto medio, si deve tenere presente che il reddito nazionale nel dopoguerra era così ridotto da far presumere che, se anche gli assicurati e gli assicurabili fossero stati convinti dell'atto di previdenza, ben pochi fra essi avrebbero potuto distrarre anche un'aliquota modesta del loro reddito per la costituzione di beni futuri, sia sotto forma di risparmio che di previdenza.

Se il concorso dei due fattori (sfiducia negli investimenti a lungo termine e carenza di mezzi da riservarsi ai fini previdenziali) ha esercitato, nei primi anni del dopoguerra, una sensibile compressione nelle assicurazioni-vita, il fenomeno, peraltro, ha regredito con molta maggiore celerità di quanto non fosse previsto e si può dire che l'afflusso del risparmio assicurativo, sebbene non abbia raggiunto i valori anteguerra, sia oggi da ritenersi soddisfacente.

E ciò va interpretato non soltanto come una prova di fiducia nella stabilità monetaria, ma anche e soprattutto come la dimostrazione della rispondenza dell'assicurazione-vita ad esigenze che non sono soltanto economiche, ma anche e prevalentemente psicologiche, il desiderio cioè di «copertura» contro le conseguenze di una morte improvvisa, che supera ogni prudenziale calcolo economico.

Dopo il prof. Bracco, esprime il suo parere in merito alla svalutazione e ai suoi riflessi sull'assicurazione, l'avv. Marchesano. Anzitutto egli precisa che la reazione alla svalutazione monetaria del dopoguerra non può essere per gli assicurati che analoga a quella di tutti i risparmiatori delle altre varie categorie di risparmio monetario ed esamina talune caratteristiche delle varie forme di assicurazione vita che presentano qualche punto di vantaggio rispetto alle altre forme di risparmio monetario (possibilità di riscatto, di prestiti, di aumento del capitale assicurato).

Dopo alcuni interventi dell'avv. Giussani e del prof. Baldi, l'avv. Colasso chiude la discussione sul primo punto affermando che forse in nessun settore dell'economia nazionale le conseguenze della svalutazione monetaria si sono fatte sentire così profondamente come in quello dell'assicurazione privata.

Al secondo quesito: **Vi è una ripresa di assicurazioni? Quale è l'andamento dei diversi rami?** risponde per primo l'avv. Giussani affermando che nel settore dei rami danni vi è stata una rapida ripresa che ha tenuto il passo con il progresso economico del Paese, e si è adeguata al progresso della produzione industriale, all'aumento dei traffici e al migliorato tenore di vita della popolazione; più lenta invece la ripresa nel ramo vita. L'avv. Marchesano

concorda con il pensiero dell'avv. Giussani, ed il prof. Baldi conferma che non solo in Italia, ma in tutta l'Europa libera si assiste ad una notevole ripresa degli affari assicurativi, che in taluni Paesi è un po' frenata dal progressivo dilagare delle pubbliche previdenze. Il rag. Mizzi assicura che una notevole ripresa si è avuta nel campo delle assicurazioni per l'agricoltura e in particolare nelle assicurazioni contro la grandine e contro l'incendio dei beni rurali.

Per l'andamento in particolare dei diversi rami di assicurazione ecco il pensiero del prof. Bracco:

Considero anch'io soddisfacente lo sviluppo verificatosi nell'andamento del lavoro assicurativo per quanto si riferisce alla massa degli affari, anche se debbo riconoscere che si è ancora lontani dalla saturazione del mercato.

Nel Ramo Vita il fenomeno che più colpisce è quello della preferenza accordata alle assicurazioni miste, che abbinano cioè il risparmio alla previdenza, il che sta a confermare sia l'aumentato reddito, sia il ritorno alla fiducia nel risparmio. La ripresa si manifesta più forte nel settore delle assicurazioni popolari — più diffuse nei ceti meno abbienti — che nel settore delle assicurazioni ordinarie, prevalentemente raccolte nell'ambito dei ceti medi. Comunque, nel Ramo Vita l'incasso dei premi, alla fine del 1954, corrispondeva a 40,18 volte quello del 1938, mentre nei Rami Danni le cifre di produzione raggiunte nel 1954 superano in genere le cifre anteguerra, se si tenga conto della svalutazione monetaria, e l'incasso dei premi si è rivalutato nel 1954 a 91,21 volte rispetto al 1938.

Sotto il profilo dei risultati tecnici, il Ramo Vita presenta indici generalmente soddisfacenti in relazione al prolungamento che si registra nella vita media. Nei Rami Danni, la situazione è ben diversa.

Infatti, mentre hanno dato risultati favorevoli i Rami «Furti» e «Credito e Cauzione» (i dati di questo ultimo, peraltro, vanno accolti con riserva per il grande ritardo con cui si manifestano i sinistri), e soddisfacenti possono considerarsi il Ramo Incendio e, in minor misura, il Ramo Infortuni, sono nettamente negativi — come è già stato posto in rilievo — quelli del Ramo Trasporti e quelli del Ramo R.C.T. ed Automobili; particolarmente gravosa è la situazione in questi ultimi due rami nei quali il peggioramento del rischio tecnico e l'aggravarsi della speculazione da parte di disonesti assicurati hanno portato i più preoccupanti squilibri, nonostante gli sforzi fatti dalle Compagnie più serie per imporre tariffe tecnicamente remunerative.

Quanto al Ramo Grandine, esso ha attraversato le consuete fasi cicliche.

Conclude il dibattito su questo secondo punto l'avv. Colasso comunicando alcune cifre del lavoro assicurativo italiano nel 1954, cifre che confermano le affermazioni di coloro che lo hanno preceduto nella discussione.

Alla terza domanda: **Vi sono prospettive per un aumento sensibile dell'area delle assicurazioni? Quali delle forme assicurative che più hanno avuto successo all'estero e sono scarsamente conosciute in Italia, potrebbero essere diffuse anche nel nostro Paese? E con quali mezzi propagandistici?** risponde, per quanto riguarda il settore agricolo, il rag. Mizzi esprimendo il convincimento che lo sviluppo tecnico ed in particolare la meccanizzazione possano favorire indubbiamente l'incremento dell'assicurazione a copertura dei rischi cui va soggetto un così ingente patrimonio, ed anche l'avv. Giussani conferma che la diffusione della protezione assicurativa in Italia segue un andamento parallelo a quello degli indici che misurano il livello generale dell'economia del Paese. Per quanto riguarda i mezzi per portare a conoscenza del grosso pubblico le notizie utili in materia di forme assicurative l'avv. Giussani sostiene che non debbono venire usate forme aggressive di pubblicità, ma piuttosto una sistematica obiettiva informazione al pubblico e una equa e puntuale liquidazione dei sinistri; anche l'avv. Marchesano, certo che la previdenza volontaria debba avanzare verso più ampi orizzonti nel nostro Paese, ritiene compito della propaganda far conoscere i benefici insostituibili che la mutualità assicurativa consente di conseguire in ogni campo.

L'avv. Colasso è del parere che dovrà ritornare la fiducia del pubblico nel risparmio assicurativo, se, come è nei presupposti del piano Vanoni, si avrà nel prossimo decennio un arresto nello slittamento del potere di acquisto della moneta, e che il campo di attività per le assicurazioni private in Italia è vasto ed offre, pertanto, moltissime possibilità di lavoro.

*Su questo interessante punto del dibattito interviene il prof. Bracco con la seguente particolareggiata disamina:*

In linea generale le prospettive per l'incremento del mercato assicurativo italiano risiedono soprattutto nelle possibilità di incremento del benessere individuale e collettivo, nella ripresa produttiva e nell'aumento del reddito.

In particolare, una maggiore diffusione delle assicurazioni sulla vita in Italia dovrebbe essere incardinata: a) su una riduzione delle attuali tariffe; b) su una abolizione delle tasse che gravano sui premi di assicurazione sulla vita (i motivi etici e sociali di tale esenzione sono sin troppo evidenti); c) sull'ampliamento delle prestazioni concernenti l'invalidità; d) sulla partecipazione degli assicurati agli utili dell'esercizio.

L'I.N.A., per la sua posizione istituzionale di Azienda destinata a regolare il mercato italiano, ha già preso iniziative concrete su tutti questi punti, non esclusa la riduzione delle tariffe e la distribuzione degli utili agli assicurati. E proprio nella recente seduta del 28 giugno il Consiglio di Amministrazione dell'Istituto ha adottato l'eccezionale provvedimento di rivalutazione sia delle rendite vitalizie, sia dei capitali assicurati, per tutti i contratti che risultano costituiti anteriormente al 1945 e che siano tuttora in vigore.

E così le rendite dei vitalizzati hanno potuto essere rivalutate in base ad una scala di coefficienti che, tenendo conto dell'anno di decorrenza dei contratti, consente di decuplicare quelle di importo più modesto accese nel 1938 o anteriormente. Per i capitali assicurati, la rivalutazione è stata fatta secondo una serie di numeri che danno l'aliquota aggiuntiva del capitale assicurato e che sono tanto più elevati quanto più remota è la data di stipulazione del contratto. Tutto questo è stato reso possibile dalla considerazione dei lusinghieri risultati raggiunti negli ultimi esercizi ed in particolare nel 1955, il cui bilancio si è chiuso con un utile netto di 210 milioni.

Per quanto poi concerne le forme assicurative adottate, con più o meno successo, all'estero, dirò che le forme oggi diffuse in Italia non differiscono molto da quelle che trovano fortuna nei Paesi stranieri, salvo le diverse caratteristiche delle nazioni anglo-americane rispetto a quelle dell'Europa continentale. Infatti, mentre presso le prime si prediligono le forme di puro rischio, presso le seconde si dà la preferenza alle miste. Si tratta, come è evidente, di differenze dovute al diverso operare dei fattori economici dei due gruppi di Paesi.

Dal punto di vista della tecnica attuariale, è per noi motivo di soddisfazione il constatare che l'Italia è senza dubbio al livello dei più progrediti Paesi del mondo, ma è certo che altrove le condizioni economiche e sociali, profondamente diverse da quelle dell'Italia, consentono sviluppi di formule a noi preclusi. Negli Stati Uniti, per esempio, la concessione di polizze per l'acquisto di case poggia su due fattori: a) elevato reddito individuale; b) larghe giacenze di risparmio disponibile. Infatti, il lavoratore medio statunitense non soltanto ha un salario addirittura sestuplo di quello del lavoratore italiano, ma la rata di ammortamento che grava su di lui per un'operazione di tipo assicurativo a 15 anni per lo acquisto di una abitazione è inferiore di un terzo a quella che dovrebbe pagare l'italiano medio; ciò in dipendenza della differenza del costo medio del denaro a lungo termine, che è per gli Stati Uniti del 3,4% e per l'Italia dell'8%.

A mio avviso, sembra preferibile, nell'attuale situazione di mercato, che, piuttosto che escogitare nuove forme di assicurazione, si dia luogo ad un razionale sviluppo e ad un continuo perfezionamento dei rami tradizionali. Recenti esperienze di attività, pur vastissime, in nuovi campi (vedansi per esempio le assicurazioni fideiussorie) affrontate dagli assicuratori sostanzialmente come mezzo propagandistico a favore delle assicurazioni nei rami tradizionali, hanno dimostrato che il mercato italiano non riserva apprezzabili soddisfazioni agli innovatori.

Si è da altri accennato alla necessità di mezzi propagandistici. Orbene, per quanto riguarda le forme assicurative già praticate, una intensa propaganda sarebbe certamente giovevole nel Ramo Vita ed in alcuni Rami Danni, come « incendi », « furti », « infortuni », mentre altri rami elementari (come « trasporti » e « responsabilità civile ») non hanno bisogno di particolare propaganda, in quanto già danno un alimento sufficiente all'attività delle Compagnie.

Circa il Ramo Vita, i mezzi propagandistici non pos-

sono che dirigersi a quelle forme che tengono realisticamente conto della mentalità italiana, molto meno parsimoniosa di quello che si ama credere (400 miliardi di lire per vendite a rate e 46 miliardi per premi di assicurazione sulla vita nel 1954), nonché del reddito medio italiano e dell'economia italiana.

Sarebbe altresì opportuno che da parte delle Autorità di governo venisse più direttamente e pubblicamente sottolineata l'importanza dell'assicurazione sulla vita, che rappresenta la più coraggiosa e la più sociale delle difese dell'individuo e della famiglia. E rammento in questa sede che l'I.N.A. ritiene e suggerisce in proposito che istituire una Giornata nazionale del risparmio assicurativo, come si è fatto per il risparmio in genere, potrebbe essere un mezzo da considerarsi utile a quello scopo.

*Alla quarta domanda che tende ad accertare se le forme adottate per il piano I.N.A.-Casa abbiano o meno contribuito al fenomeno assicurativo e previdenziale, le brevi risposte dell'avv. Giussani, dell'avv. Marchesano, del prof. Bracco, del prof. Baldi escludono in linea di massima una influenza decisiva del piano I.N.A.-Casa nel settore assicurativo.*

*Conclusi così brevemente il dibattito sulla quarta domanda, la discussione si apre sul seguente quesito: Si sente affermare che il « crescere degli interventi statali vada a discapito dell'iniziativa e della responsabilità individuali. Vorrei sentire l'avviso di tutti loro, con particolare riferimento al dubbio se se ne abbia un riscontro nell'andamento delle assicurazioni contro la grandine.*

*Il rag. Mizzi ritiene che un intervento statale per la obbligatorietà dell'assicurazione contro il rischio grandine possa essere mal visto da coloro che, per l'ubicazione territoriale delle loro proprietà fondiaria, sono con minore probabilità soggetti ai rischi della grandine. L'avv. Marchesano afferma che nel campo assicurativo la eccessiva espansione degli Istituti statali che si occupano di assicurazioni obbligatorie reca discapito all'iniziativa ed alla responsabilità individuale e con essa allo sviluppo delle assicurazioni facoltative. Dello stesso parere sono il prof. Baldi e l'avv. Colasso, che vedono una causa dell'affievolito spirito di previdenza in Italia appunto nell'eccessivo espandersi delle assicurazioni sociali.*

*Dissente su questo punto il prof. Bracco, che dice:*

A mio avviso, appare meno aderente alla realtà l'affermazione che gli interventi statali vadano a discapito delle iniziative individuali. Proprio nel settore assicurativo, un chiaro esempio in contrario è rappresentato dalla presenza sul mercato delle assicurazioni di un Ente di Stato, l'I.N.A., che senza particolari privilegi opera a fianco delle imprese private a costi industriali e che, senza gravare sul bilancio dello Stato, ha contribuito positivamente alla finanza ed all'economia pubblica coprendo, da solo, rispetto al totale di tutte le 25 imprese private, le esigenze di oltre la metà del mercato assicurativo italiano sulla vita.

L'affermazione posta a base della domanda che ci vien fatta potrebbe essere fondata soltanto quando lo Stato attuasse interventi che potrebbero invece essere compiuti con minor spesa e più efficienza dall'iniziativa privata.

Non bisogna infatti dimenticare che i limiti dell'intervento dell'individuo e dello Stato non possono che variare nel tempo e da Paese a Paese, in quanto sono spesso determinati da vitali ragioni difensive e di politica economica. In particolare, per quanto concerne la Italia, se si tien conto: a) della scarsità delle materie prime; b) della eccedenza della mano d'opera; c) del pronunciato individualismo degli operatori economici, la funzione di assistenza, di incitamento e di equilibrio regolatore da parte dello Stato appare un elemento assolutamente essenziale ed insostituibile.

Quello della previdenza è uno dei campi nei quali lo Stato (e non solo in Italia, ma anche in Paesi, quale la Inghilterra, nei quali l'iniziativa privata, operando da sola, aveva realizzato con una attività plurisecolare sviluppi imponenti) va estendendo sempre più il suo intervento, sino ad avocare a sé quell'ampio settore che va sotto il nome di previdenza « sociale » o « obbligatoria ».

Oggi il campo della previdenza, in Italia come in altri Paesi, si presenta diviso più o meno nettamente in due settori: quello della previdenza obbligatoria e quello della previdenza libera. L'ulteriore estendersi del primo non può non influire sulle dimensioni del secondo, ma non è a dire che le influenze siano tutte o del tutto negative: accanto a fattori operanti in senso restrittivo nei confronti della previdenza libera, si possono chiaramente individuare fattori operanti in senso favorevole.

Poiché è innegabile l'esistenza di una stretta correlazione tra previdenza obbligatoria e previdenza libera, ne consegue la necessità che ogni intervento dello Stato non debba determinarsi in senso univoco, ma debba essere articolato in modo da tener conto delle funzioni e delle finalità — ugualmente valide perchè convergenti verso l'unico obiettivo costituito dal benessere del singolo e della collettività — proprie sia della previdenza obbligatoria sia della previdenza libera. Di conseguenza, ovunque la previdenza libera sia in grado di realizzare più efficacemente e più economicamente la copertura degli individui e dei beni contro i rischi ai quali sono esposti, è compito dello Stato intervenire per favorirne lo sviluppo.

Nel vastissimo campo della previdenza esistono in definitiva zone che non sarebbe vantaggioso far rientrare nell'ambito della previdenza obbligatoria. Un intervento statale, ad esempio, nel campo della assicurazione grandine non appare strettamente necessario, dal momento che esiste un'attrezzatura efficiente da parte delle imprese ed il costo della copertura del rischio è accessibile a qualunque agricoltore responsabile e previdente.

Analogamente, è da escludere, per quanto riguarda l'assicurazione R.C.T. automobili, la convenienza dei ventilati sistemi di «fondi di garanzia» per il risarcimento delle vittime della strada, dal momento che l'industria assicurativa privata è in grado di continuare ad esercitare nella forma più economica tale assicurazione anche in un eventuale (e sotto molti aspetti auspicabile) regime di obbligatorietà, nel quale le funzioni di necessario coordinamento potrebbero essere attribuite, come in casi analoghi, all'I.N.A.

Per converso, si rimarrebbe perplessi circa la possibilità dell'iniziativa privata in materia di garanzia dei crediti all'esportazione, soggetti a rischi speciali. Infatti, in questo settore, l'intervento statale si è determinato ovunque, e non solo in Italia, in larga misura. L'Inghilterra stanziava per la garanzia di detti crediti una somma pari a 1.000 miliardi di lire italiane e la Francia ha creato un Istituto che garantisce non solo i crediti agli esportatori, ma anche i crediti agli importatori francesi, quando le merci importate servono per la esecuzione di ordinazioni provenienti dall'estero.

*Ultimo interrogativo è il seguente: Quali sono i vari aspetti, favorevoli o meno, del problema di una applicazione della clausola oro ai contratti assicurativi? Inizia il dibattito su questo punto il prof. Baldi che ritiene favorevolissima allo sviluppo della assicurazione la possibilità di sottrarre i capitali ed i premi alle fluttuazioni e agli slittamenti della moneta; dovrebbero però essere emanate leggi che consentissero alle imprese di investire le loro riserve in beni reali o in titoli azionari. Anche il rag. Mizzi è del parere che si potrebbe ottenere un ampliamento delle operazioni assicurative se le società di assicurazioni potessero liberamente assumere i contratti in base a valuta estera o all'oro: si dovrebbe però studiare una soluzione in cui, contemporaneamente, fosse possibile la coesistenza sia del contratto in oro, sia del contratto in lire, accompagnato quest'ultimo da opportune clausole per permettere in caso di svalutazione monetaria convenienti aggiornamenti a vantaggio degli assicurati. L'avv. Marchesano pone in rilievo l'importanza del problema degli investimenti, da parte dell'assicuratore, corrispondenti all'impiego della copertura assicurativa con la clausola oro, e osserva che l'uso di clausole oro sarebbe di allarme per la stabilità monetaria e potrebbe generare sfiducia nella moneta nazionale. Risponde l'avv. Giussani sostenendo la necessità di offrire agli assicurati se non la clausola oro, almeno qualcosa che attenui l'alea monetaria.*

*Il prof. Bracco, pur concordando con l'avv. Marchesano che l'uso di clausole oro potrebbe alimentare la sfiducia verso la moneta nazionale, fa presente che in Italia sarebbe possibile stipulare un contratto di assicurazione ancorato al dollaro o agli indici del costo della vita.*

Senonchè, continua il prof. Bracco, l'esperienza ha dimostrato che la stragrande maggioranza degli assicurati e degli assicurabili appare disposta a contrarre impegni per versamenti costanti o decrescenti nel tempo; solo pochissimi sono disposti ad assumere impegni di versamenti crescenti.

Ciò che molti, in modo inespresso, desiderano non è tanto l'ancoramento — in senso stretto — ad uno dei valori considerati, quanto la sicurezza della cristallizzazione del potere di acquisto dei successivi valori delle riserve matematiche afferenti ai loro versamenti annui: il che significa, in termini di pratica, concedere alla

scadenza del contratto, da parte dell'assicuratore, un surplus da determinarsi mediante l'adozione di un coefficiente di aumento, prudenzialmente calcolato per ogni 100 lire di riserva reinvestita dall'assicuratore nei vari tempi in cui è frazionato il contratto.

Il problema — ha continuato il prof. Bracco — del modo di impiego delle riserve presenta aspetti di estrema difficoltà, anche per le ripercussioni che potrebbe avere una larga applicazione della detta clausola sull'economia del Paese.

Infatti, l'adozione su scala industriale di polizze vita «oro» presupporrebbe la possibilità di investire una congrua parte delle riserve matematiche in beni non svalutabili e tali da poterne, in qualunque momento, realizzare il «valore oro». Naturalmente, è impossibile prevedere, per un periodo lungo quale è quello della durata media di una polizza vita, in che misura si verificherà una svalutazione e dovrebbe, quindi, essere preveduta prudenzialmente anche una svalutazione totale o sub-totale quale quella del 1943-48: da ciò deriverebbe la necessità di largheggiare nell'investire le riserve matematiche in beni non svalutabili, con conseguente paralisi di ogni altra forma di investimento. Ognuno comprende quanto pericolosa sarebbe per l'equilibrio aziendale una politica di investimento in un solo senso che porrebbe, oltre tutto, le Compagnie in serio imbarazzo quando dovessero realizzare, al momento opportuno, le plusvalenze di immobilizzi che sarebbero divenuti immensi.

D'altronde, non esiste un criterio sicuro per poter stabilire se un determinato bene sarà veramente sottratto alla svalutazione: l'esperienza delle ultime due svalutazioni, dalle quali si sono visti uscire non troppo maltrattati i patrimoni immobiliari, ha indotto il pubblico a credere che il mezzo sicuro per sottrarsi alla svalutazione sia quello di investire in fabbricati o in fondi rustici. Non vi è, peraltro, alcuna ragione per credere che, in una eventuale svalutazione futura, il fenomeno del secondo dopo-guerra debba ripetersi, potendosi pensare che, al contrario, provvedimenti fiscali o di prelievo di ricchezza abbiano a colpire beni ritenuti non svalutabili, magari a preferenza di altri ritenuti meno sicuri.

Del resto, non è esatto che gli immobili si siano realmente sottratti alla svalutazione: il regime vincolistico, privando praticamente il possessore di immobili urbani di una grande porzione del suo reddito per i venti anni che intercorreranno fino al termine del blocco, ha operato una compressione sensibile sul valore di tali immobili; la legge di riforma agraria ha colpito anche il valore dei beni rustici. La previsione è nel senso che, in una futura svalutazione monetaria, tali fenomeni di compressione sono destinati non certo a diminuire, ma ad aumentare.

Queste ed altre ovvie considerazioni economiche costituiscono le ragioni che hanno reso impossibile, in un mercato chiuso come l'italiano, l'adozione di polizze ancorate all'oro: diversamente si presenterebbe il problema se gli investimenti potessero essere ripartiti su scala mondiale, utilizzando, per garantire il «valore» delle riserve, non la immaginata stabilità di determinati beni nell'ambito nazionale, ma la stabilità di varie monete estere sui mercati stranieri: ipotesi, questa, che il nostro sistema valutario non consente di realizzare.

Vi sono, infine, altre considerazioni su un piano di economia generale, che, più delle ragioni tecniche, escludono che le imprese di assicurazione possano pensare a polizze-oro; è chiaro che indirizzare il risparmio verso l'assicurazione oro significa distoglierlo da altri investimenti immobiliari e specialmente dal credito allo Stato. Poiché è possibile immaginare che l'adozione di una polizza oro funzionerebbe da potentissima forza attrattiva sugli investimenti, il depauperamento che gli altri investimenti risentirebbero potrebbe essere notevole. Insomma, una politica di sviluppo della polizza oro porta ad un intensificarsi di investimenti in beni reali e ad un anemizzarsi di tutti gli altri investimenti, specie di quelli considerati più «svalutabili», cioè i titoli pubblici.

In conclusione, le ragioni di interesse pubblico concorrono con quelle teorico-industriali a consigliare molta cautela nell'adozione di una politica di creazione e sviluppo di polizze oro.

*Il dott. Cambi, che rileva difficilmente attuabile l'introduzione sistematica della clausola oro nell'ambito dei contratti assicurativi, conclude l'interessante dibattito sulle assicurazioni private e le vicende monetarie, dibattito che nei suoi interventi ha confermato la complessità del problema assicurativo ed ha contribuito anche con una esauriente rassegna di fatti e di idee ad illustrarne le ulteriori possibilità e necessità.*

# Nuove espressioni di consenso ai provvedimenti del 28 giugno

Le circostanze di tempo nelle quali sono stati annunciati i provvedimenti di rivalutazione delle rendite e dei capitali e di riduzione delle tariffe, deliberati dal Consiglio di Amministrazione dell'I.N.A. nella seduta del 28 giugno 1956, non erano le più favorevoli ad una rapida divulgazione della notizia, iniziandosi già il rallentamento dell'attività determinata dalle ferie estive.

Quello che peraltro non si è potuto realizzare in intensità, lo si sta realizzando in estensione, nel tempo e nello spazio. E' infatti continuato l'afflusso di consensi espressi da personalità della politica, dell'economia e della finanza, come sono continuati sulla stampa i commenti, quasi sempre favorevoli, al provvedimento di rivalutazione delle polizze. L'interesse così prolungato suscitato da detti provvedimenti, interesse che — come era previsto — anziché diminuire va sempre più accentuandosi, non può non costituire un indice, sia pure indiretto, della bontà e della validità della iniziativa presa dall'I.N.A. a favore dei suoi fedeli assicurati e gli auspici che se ne traggono dicono che l'iniziativa ha corrisposto alle attese del mercato assicurativo.

## Personalità, assicurati, organizzazione produttiva

Tra i consensi che si aggiungono a quelli già segnalati nel precedente fascicolo del Bollettino, citiamo ora quelli del Ministro delle Finanze, on. dr. Giulio Andreotti, che ringrazia il Presidente di averlo voluto mettere a giorno della situazione di bilancio dell'Istituto e delle nuove iniziative assunte, del Ministro Segretario di Stato, on. avv. Raffaele De Caro, che, ringraziando per aver ricevuto le pubblicazioni sull'attività dell'I.N.A. nel 1955, rileva che « il tutto costituisce la documentazione dell'attività di codesto Istituto come degna, ai fini sociali, di ogni favorevole apprezzamento », del Ministro dei Trasporti, on. avv. Armando Angelini, che, lieto di aver ricevuto le Relazioni relative al bilancio al 31 dicembre 1955, esprime il migliore compiacimento per i favorevoli risultati conseguiti dallo I.N.A. e formula voti auguranti una sempre più feconda attività per il futuro, del Sottosegretario ai Trasporti, on. avv. Salvatore Mannironi, del dott. Oscar Moccia, Segretario Generale della Presidenza della Repubblica, dell'ex Presidente del Consiglio, on. dott. Giuseppe Pella, difensore del risparmio in tutte le sue forme per la preziosa opera di difesa della moneta svolta a suo tempo come Ministro del Tesoro e del Bilancio, il quale ha ribadito il suo consenso per i provvedimenti dell'I.N.A., rispondendo alla lettera di apprezzamento che il Presidente gli ha diretto per l'articolo apparso su « Oggi » del 16 agosto, del sen. avv. Giuseppe Paratore, cultore di scienze finanziarie e noto parlamentare più volte chiamato a responsabilità di governo, dell'industriale Antonio Pellizzari di Arzignano.

Anche da parte degli assicurati sono continuati ad affluire consensi ed espressioni di ringraziamento. Episodi toccanti si sono verificati presso le Agenzie Generali, quando vecchi assicurati ivi recatisi per la riscossione della rata di rendita o del capitale assicurato, hanno trovato la lieta sorpresa di una somma ben maggiore di quella prevista dal contratto. Di tali episodi, e delle ripercussioni che hanno avuto nell'ambito cittadino, gli Agenti Generali sono in grado di narrarne a centinaia.

Infine, da parte della Organizzazione del Gruppo I.N.A., oltre a quelli citati nel precedente fascicolo, sono pervenuti altri telegrammi e lettere, tra i quali particolarmente significativi quelli dell'Organizzazione dell'Agenzia Generale di Pavia « che plaude entusiasta recenti provvedimenti ed esprime certezza raggiungimento importanti mete produt-

tive », dell'Organizzazione dell'Agenzia Generale di Forlì, che « riunita secondo convegno gara rivalutazione assicura raggiungimento mete », dell'Organizzazione dell'Agenzia Generale di Bergamo la quale, riunita per un convegno di illustrazione dei noti provvedimenti, riafferma « propositi potenziamento lavoro per sempre maggiore affermazione nostro Ente », dell'Organizzazione dell'Agenzia Generale di Modena al Presidente dell'I.N.A., che « riunita al completo plaude eccezionale provvedimento da Lei voluto per prestigio I.N.A. che porta inoltre potenziamento produzione », dell'Organizzazione dell'Agenzia Generale di Piacenza, che « riunitasi per illustrazione provvedimenti rivalutazione capitali et rendite et riduzione tariffe accoglie con plauso provvedimenti stessi esprimendo fermo proposito maggiori iniziative produttive ».

## Ulteriori commenti di stampa

I commenti apparsi sulla stampa quotidiana e periodica più significativi non sono soltanto quelli già citati o riportati da « Cronache dell'I.N.A. » nel fascicolo n. 39. Agli stessi se ne possono aggiungere di altrettanto significativi. Per esigenze di spazio dobbiamo però limitarci a segnalarne solo alcuni, rammaricandoci di doverne lasciare indietro altri pur meritevoli di citazione.

### « Una decisione storica per il risparmio italiano ».

« La comunicazione data dal Ministro Medici dinanzi all'emiciclo senatoriale — scrive « Il Lamone » di Faenza del 14 luglio, in una corrispondenza da Ravenna — si è diffusa immediatamente per l'Italia ed è stata dovunque accolta con comprensibile compiacimento. Dal termine della guerra, infatti, è stato questo il primo provvedimento volto a risolvere, almeno in parte, i gravi effetti dell'inflazione monetaria nell'economia privata. Il provvedimento dello I.N.A. dimostra il proposito dell'Istituto di dare agli assicurati d'anteguerra quel doveroso riconoscimento nei limiti che le disponibilità permettono, e conferma la convenienza economica e l'importanza sociale del risparmio assicurativo. La decisione che è stata presa su proposta del Prof. Bracco, che da quattro anni regge le sorti dell'Istituto, è stata definita da molti economisti e giornalisti una decisione storica per il risparmio italiano ».

L'autorevole quotidiano genovese « Il Secolo XIX » ha pubblicato nel suo numero del 14 luglio un commento a firma Attico nel quale è detto che « da un punto di vista generale, non si può che esprimere compiacimento per una decisione che tiene conto delle legittime aspirazioni dei vitalizzati e assicurati, i cui interessi erano stati lesi dall'inflazione degli anni di guerra. Pareva a questi assicurati ingiusto di dover subire integralmente la falciata inflazionistica delle loro rendite e dei loro capitali, quando le entità assicuratrici, mediante i loro investimenti, avevano per contro accantonato qualche utile di congiuntura. Con la decisione ora adottata gli utili di congiuntura realizzati, dedotti da essi quanto è stato necessario prelevare per far fronte alle perdite di gestione degli anni post-bellici, vengono ripartiti fra gli assicurati. E' da sottolineare, infine, il carattere assolutamente innovativo del provvedimento adottato. E' la prima volta che una compagnia d'assicurazione risarcisce, sia pure in parte, i propri assicurati per i danni che essi hanno subito a causa dell'inflazione, con ciò riconoscendo implicitamente la rilevanza morale, oltre che economica di quei danni ».



## « Deliberazione rivoluzionaria ».

« La Gazzetta Padana » di Ferrara così ha scritto il 27 luglio: « Deliberazione rivoluzionaria, poichè è la prima volta nella storia dell'economia che essa viene adottata e perchè non trova l'obbligatorio stimolo di legge codificata. Essa risponde, come è stato giustamente osservato, alla esigenza di una legge morale. Tale rivoluzionario atto ha potuto essere compiuto soltanto ora. L'I.N.A., infatti, come ogni altro suo assicurato, ha sofferto le conseguenze non soltanto economiche della guerra: patrimonio distrutto, danneggiato, gestione resa passiva dalle difficili conseguenze che vedevano diminuite le entrate e accresciuti gli oneri. L'opera di ricostruzione e di risanamento delle passività è stata condotta con energia e competente decisione. I risultati odierni lo attestano. La rivalutazione, ovviamente, non potrà essere completa. Resta comunque, ed importantissimo, un fatto decisivo: il primo passo, sicuro e coraggioso, di una giustizia sociale che non si ferma alle parole, ma si concreta nei fatti. Una rivoluzione economica che riporta la figura del risparmiatore al suo giusto valore e dà la garanzia del pieno rispetto che è dovuto al danaro del privato ».

Giovanni Lume, su « Gazzetta di Mantova » del 29 luglio, afferma che « con la decisione dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni si compie un passo verso i cittadini nella duplice veste di risparmiatori e di assicurati e si riconosce implicitamente l'equità di una rivalutazione, sia pure moderata, intesa a ridurre il danno subito dal cataclisma monetario. E' un primo passo di cui bisogna prendere atto e che non può non essere apprezzato da quanti hanno sostenuto la tesi della rivalutazione, anche facendo valere il punto di vista che gli assicurati sulla vita si dovessero mettere sullo stesso piano dei danneggiati di guerra, perchè in fondo di danneggiati dalla guerra si tratta ». *Analoghi concetti esprime lo stesso articolista su « La Nostra Tribuna » di Piacenza del 1° agosto e « Il Meridionale » di Brindisi del 4 agosto.*

## « Rotto il ghiaccio dall'Ente di Stato ».

Sotto il titolo: « Rotto il ghiaccio dall'Ente di Stato », il giornale triestino « Il Lavoro » del 15 luglio scrive: « A nessuno può sfuggire la portata del provvedimento, ma soprattutto il suo significato altamente sociale che contribuisce a rafforzare la fiducia di chi, nonostante la svalutazione monetaria, aveva continuato a credere nella assicurazione sulla vita ed a ridare la fiducia a coloro — e sono molti — che l'avevano completamente perduta ».

« Il Piccolo » di Trieste del 18 luglio, dopo aver affermato che i provvedimenti adottati dall'I.N.A. in favore dei suoi assicurati hanno avuto una vasta eco in tutto il Paese, soggiunge che « assicurati e non assicurati, favorevoli e contrari al risparmio assicurativo, hanno dovuto convenire che il gesto compiuto « sua sponte » dall'Ente di Stato ha un'enorme portata da un punto di vista economico, politico e sociale ».

« Il Corriere dell'Adda » di Lodi del 21 luglio, nell'informare i suoi lettori degli importanti provvedimenti, afferma che trattasi di « una decisione che merita di essere posta in risalto perchè è dovuta a pura liberalità dell'Istituto, il quale ha inteso così dimostrare una sensibilità veramente notevole ».

Il settimanale romano « L'Espresso » del 29 luglio, nel rispondere ad un lettore che lamentava di aver riscosso una somma esigua dopo 20 anni di assicurazione, dichiara che, pur essendo le rivalutazioni dell'I.N.A. insufficienti, « bisogna però dare atto all'I.N.A. di aver iniziato una azione che spingerà le società di assicurazioni private a seguire il suo esempio ».

## « Una giornata storica del risparmio assicurativo ».

Sotto il titolo « Una giornata storica del risparmio assicurativo », il « Ticino » di Pavia del 4 agosto scrive: « Il provvedimento è il primo, in questo dopoguerra, che interessa il risparmio o, se si vuole, l'assicurazione vita: non occorre essere profeti per dichiarare che esso indiscutibilmente costituirà una svolta favorevolmente decisiva nello assetto di questo importante settore dell'economia nazionale ».

« Il Campanone » di Bergamo del 5 agosto, dopo aver dichiarato che « il provvedimento non ha precedenti nella storia del risparmio italiano » soggiunge: « E' certo che questa serie di deliberazioni contribuirà efficacemente a rin-

saldare la fiducia dei risparmiatori verso il grande Ente assicurativo di Stato perchè dimostra che esso adempie pienamente alla funzione per la quale fu creato e cioè di garantire agli assicurati il minor costo ed il più alto profitto nella pratica della previdenza ».

Il « Bollettino economico dell'A.N.S.A. » del 26 agosto, in un lungo comunicato intitolato: « Dal debito pubblico al risparmio assicurativo » pone in rilievo « il coraggioso comportamento dell'I.N.A. che, anche se ciò che ha fatto a favore dei propri assicurati si è potuto ritenere poco, non pertanto ha costituito l'affermazione di un principio foriero di grandi future soddisfazioni ».

## « Un provvedimento di importanza storica ».

Giacomo Primo Augenti, in due articoli di identico contenuto, apparsi rispettivamente su « Notiziario assicurativo » del 31 luglio e su « Legge e giustizia » del mese di agosto, scrive che il prof. Bracco ha fatto trionfare « con un provvedimento che non esitiamo a definire d'importanza storica e innovatore quant'altri mai, il principio altamente sociale e morale della rivalutazione monetaria delle polizze di assicurazione sulla vita che raccoglie — come è noto — il più modesto risparmio volontario privato. Il provvedimento rivalutativo che il prof. Bracco ha fatto deliberare dal Consiglio dell'I.N.A. segna anche una autentica rivoluzione dell'impostazione giuridica del contratto di assicurazione nei suoi termini monetari in quanto, sotto certi aspetti, si viene a garantire, almeno in parte, il rischio di svalutazione della moneta ».

Ampie notizie sui provvedimenti sono state date, in lingua tedesca, dal giornale « Dolomiten » di Bolzano del 31 luglio e, in lingua ladina, da quello « Nos Ladins » di Bresanone del 15 luglio.

Altri commenti favorevoli sono, inoltre, apparsi sui seguenti giornali: « Corriere Mercantile » di Genova del 7 luglio, « Corriere del giorno » di Taranto del 13 luglio, « Corriere della Spezia » del 14 luglio, « La Sesia » di VerCELLI del 17 luglio, « Il Corriere Alpino » di Pinerolo del 19 luglio, « Il Gazzettino del Lazio » di Roma del 5 agosto, « Il Corriere Apuano » di Pontremoli del 25 agosto, « Settimo giorno » di Milano del 18 agosto, « Il Campo di Siena » del 15 agosto, « Il Corriere di Novara » del 9 agosto, « La Voce » di Padova del 28 luglio, « Trapani-Sera » del 21 luglio, « La Gazzetta di Parma » del 20 luglio, « La Voce di Romagna » del 14 luglio, « L'Unità » di Milano del 30 agosto, etc. etc.

## « Una sensazionale novità che potrebbe giustamente costituire l'inizio di una nuova era nell'assicurazione vita ».

L'autorevole periodico assicurativo di Londra, « The Review », nel n. 3953 del 7 settembre 1956, scrive in merito al provvedimento di rivalutazione dell'I.N.A. quanto segue:

« Un corrispondente dall'Italia ci informa di un progetto per aumentare le rendite e le assicurazioni miste in vigore, onde tener conto dell'aumento nel costo della vita in quel Paese ».

Il progetto è stato annunciato dall'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, l'Istituto di Stato italiano, continua il periodico inglese, che passa poi ad esporre sommariamente la struttura del provvedimento, per concludere così:

« Ciò viene descritto dal nostro corrispondente come « una sensazionale novità che potrebbe giustamente costituire l'inizio di una nuova era nell'assicurazione vita ». Poichè il costo della vita è aumentato da 100 nel 1938 a 7.000 nel 1955, è chiaro che questa rivalutazione compenserà poco gli effetti dell'inflazione ».

Ciò malgrado essa costituisce certamente una innovazione e, se stabilirà un precedente, come il nostro corrispondente sembra di ritenere, il qualificarla sensazionale non è troppo forte. Si dice che le Compagnie d'assicurazione private siano attivamente alla ricerca del modo come rispondere alla sfida lanciata dall'Istituto statale.

Indipendentemente dal grande aumento nel costo della vita, non ci sono chiare le condizioni precise alle quali è stata fatta la rivalutazione, nè i mezzi coi quali è stata effettuata.

Stiamo cercando di avere ulteriori informazioni su questo ed altri punti. Ritorneremo su questo argomento quando saranno state ottenute ».



Panoramica del salone dei « Dugento » in Palazzo Vecchio durante la cerimonia.

# Premiati col "Seminatore", dell' I. N. A. i migliori allenatori del calcio italiano

Lunedì 10 settembre, alle ore 18, ha avuto luogo a Firenze, nello splendido salone dei « Dugento » di Palazzo Vecchio, l'attesa cerimonia della consegna del « Seminatore d'Oro » e delle tre medaglie che — come è noto — l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni ha stabilito di offrire annualmente agli allenatori di calcio che più si rendano meritevoli nel corso del campionato.

Quanto questa nuova iniziativa (della Presidenza e della Direzione Generale) sia stata felice ed apprezzata, può dimostrare il consenso sincero e senza riserve manifestato dalle numerose personalità e dal folto pubblico presenti alla premiazione dei vincitori di quest'anno. Chi abbia avuto la soddisfazione di assistere all'avvenimento, conserverà a lungo il gradito ricordo delle molteplici attestazioni di gratitudine e di simpatia cui l'Ente è stato fatto segno.

La gioia dei fiorentini accorsi a festeggiare ancora una volta colui che ha saputo guidare i loro colori alla più ambita vittoria, la commozione dei premiati, il compiacimento delle Autorità e degli esponenti della F.I.G.C., hanno in egual misura contribuito a creare quel clima denso di entusiasmo che ha caratterizzato il pieno successo di questa prima edizione del premio.

Fra la generale attenzione, il prof. Bracco è stato il primo a prendere la parola per illustrare convenientemente al pubblico le finalità che hanno ispirato i Dirigenti dell'I.N.A. nell'istituire questa annuale gara fra gli allenatori ed ha opportunamente messo in rilievo come l'aspetto più delicato del compito che si assume chi si propone di dirigere una squadra di calciatori (ed al quale l'I.N.A. desidera che sia riconosciuta una particolare importanza nella assegnazione dei premi) consiste ancor più che nel curare la efficienza fisica degli atleti e nell'insegnar loro nuovi

temi di gioco, nel rafforzare il loro morale, nello stimolare le loro qualità agonistiche, nell'abituarli a quei principii di cavalleria e di generosità che debbono essere scrupolosamente rispettati in ogni gara sportiva.

Al Presidente dell'I.N.A. hanno risposto l'on. Baldassarre, Presidente della Commissione giudicatrice, l'ing. Barassi, Presidente della F.I.G.C. e il Sindaco di Firenze, prof. La Pira, che con parole di grande cordialità ha voluto esprimere all'Istituto il ringraziamento della cittadinanza fiorentina.

La lieta giornata è stata degnamente chiusa con una simpatica cena nei locali di un rinomato ristorante fiorentino, alla quale hanno partecipato, insieme ai quattro allenatori premiati, Autorità cittadine, esponenti della F.I.G.C., numerosi rappresentanti della stampa, dirigenti e giocatori della squadra viola.

## Le interviste di Radiosera

Nella stessa serata la R.A.I. ha curato, nella rubrica sportiva di « Radiosera », la trasmissione delle seguenti brevi interviste registrate subito dopo la cerimonia:

— Prof. Bracco, il Seminatore d'oro sarà assegnato d'ora in poi annualmente?

Prof. Bracco - Direi senz'altro di sì non solo per il successo della manifestazione, che è stato visibile, ma anche perchè noi ci proponiamo di continuare in questa serie e anzi di migliorare, se è possibile, il premio e di allargarlo in maniera che mantenga il suo valore morale e possa essere più largamente diffuso.

— Come si inquadra nelle finalità dell'I.N.A. un premio del genere?

Prof. Bracco - Perchè in definitiva questo grande Ente di Stato



A sinistra: Parla il prof. Bracco. Alla sua sinistra il prof. La Pira, Sindaco di Firenze, e il rag. Nocentini, Vice Sindaco - A destra: L'ing. Barassi prende la parola sulla premiazione, dopo che ha parlato l'on. Baldassarre.



non può prescindere dall'inserirsi nelle manifestazioni che interessano la vita nazionale ed evidentemente oggi lo sport del calcio è una manifestazione che interessa una vastissima cerchia di cittadini.

Il «Seminatore d'Oro» passa attraverso le mani e gli sguardi compiaciuti dei ragazzi della Fiorentina che hanno circondato il loro allenatore Bernardini.

— Eri molto commosso, Bernardini, durante la cerimonia; non credo che fossero soltanto i riflettori della Televisione, è vero?

Bernardini - Non potevo essere che commosso; una cosa così, non dico inaspettata, ma una cosa così gloriosa, così importante per uno che fa il nostro lavoro, dopo le belle parole di tutti quelli che hanno parlato, bisognerebbe essere un macigno per non essere commosso, quindi mi riesce difficile anche parlare...

In genere Peppino Bigogno quando ci avviciniamo con il microfono durante gli allenamenti della Nazionale è molto restio a parlare, ma questa volta con la medaglia d'oro in mano qualche cosa ci dirà.

Bigogno - Sono veramente commosso, onorato e nel frattempo orgoglioso di questo premio assegnatomi.

— Tu te lo aspettavi?

Bigogno - No, francamente non si aspettano mai queste cose e doppiamente è grande la soddisfazione ed il piacere.

— Ma tutti i tuoi amici, Peppino, e tutti i tuoi ammiratori sanno benissimo che te lo sei ampiamente meritato come se lo sono meritato gli altri due allenatori che con te hanno avuto oggi la medaglia d'oro.

Bigogno - Grazie.

— Ing. Barassi, lei pensa che un premio del genere possa invogliare anche durante i prossimi campionati gli allenatori e le squadre a meritarsi altri «Seminatori d'Oro»?

Ing. Barassi - Senza dubbio perché in questo campo un premio del genere è un po' come un premio letterario oppure un premio di pittura; qualche cosa che veramente è un titolo che un individuo conserva per tutta la sua carriera, a ricordo della sua carriera e che lo qualifica nella carriera stessa.

— In questo periodo c'è molta inflazione di Oscar, o così detti o presunti tali; questo però riteniamo che sia un Oscar un po' speciale.

Ing. Barassi - Io credo che noi abbiamo guadagnato perché non lo abbiamo chiamato così implicitamente Oscar, ma semplicemente premio.

— E «Seminatore d'Oro» ha il sapore dei nostri campi e di casa nostra.

Ing. Barassi - L'Oscar è una cosa difficile, c'è molta gente che non ha ancora capito che cosa voglia dire.



In alto a sinistra: I quattro allenatori premiati - A destra dall'alto: Il dott. Bernardini mostra la statuetta del «Seminatore d'Oro» - La squadra dell'Udinese - La squadra dell'A. C. Montevecchio con l'allenatore Lo Prete - La squadra della G. S. Carbosarda - In basso da sinistra: Gli allenatori Stefano Perati e Giuseppe Bigogno.

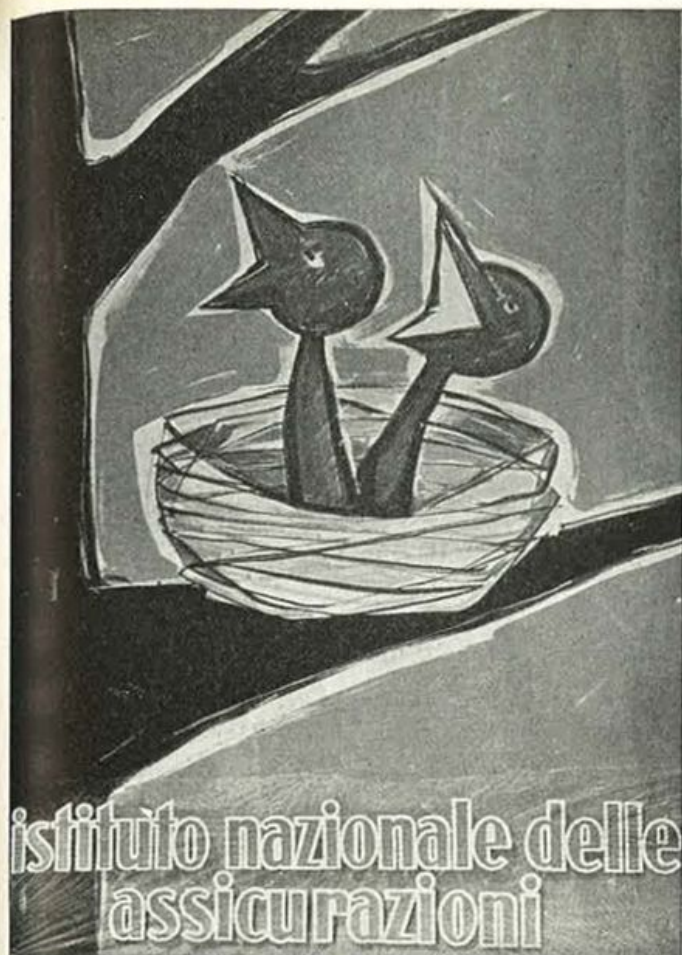


G.S. CARBOSARDA 1955-56

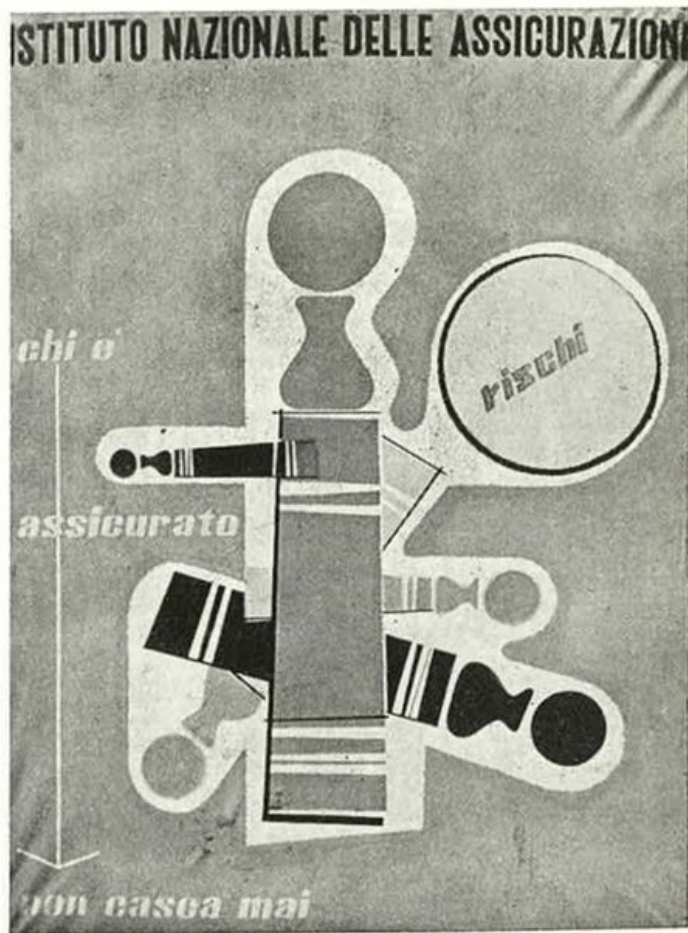
## Quattro cartelli e due sagomati

*I bozzetti vincitori del concorso 1954 per un manifesto di propaganda dell'assicurazione vita*

I bozzetti vincitori del concorso 1954 per un manifesto di propaganda dell'assicurazione sulla vita e gli altri bozzetti acquistati, dopo l'impiego che ne era stato fatto alle Fiere di Milano e Bari e alla Mostra dell'Artigianato a Firenze, nonché nelle pubblicazioni annuali (Annuari e « Oggi e Domani »), hanno avuto ulteriore utilizzazione da parte del Servizio Organizzazione Sviluppo e Propaganda nell'allestimento di quattro cartelli, accuratamente eseguiti dalla « Bimospa ». I quattro cartelli sono stati



IN QUESTA PAGINA: i bozzetti di Piero Paoli (2° premio ex-aequo), Marcello Manetti (3° premio) e Rino Vernuccio (4° premio). - NELLA PAGINA SEGUENTE: i quattro cartelli allestiti dal Servizio Organizzazione Sviluppo e Propaganda con i bozzetti di (da sinistra a destra e dall'alto in basso) Nino e Silvio Gregori (2° premio ex-aequo), Dante Manno (2° premio ex-aequo), Giorgio Ussardi (premio acquisto), Mario Melis (premio acquisto).



papa mi ha dato  
un angelo custode

GRUPPO  
**INA**



**ISTITUTO NAZIONALE  
DELLE ASSICURAZIONI**



**INA.**

**ISTITUTO NAZIONALE DELLE ASSICURAZIONI**



GRUPPO  
**INA**

**ISTITUTO NAZIONALE  
DELLE ASSICURAZIONI**



GRUPPO  
**INA**

**ISTITUTO NAZIONALE  
DELLE ASSICURAZIONI**

stampati a colori, mediante utilizzazione di due opere premiate al concorso bandito nel 1954 — quella di Nino e Silvio Gregori e quella di Dante Manno — e di due altre, delle quali venne stabilito l'acquisto, e precisamente di quelle dovute a Giorgio Ussardi ed a Mario Melis.

Siccome il nostro Bollettino non aveva avuto più occasione di ritornare sui risultati del concorso, approfittiamo di questa per completare le notizie date nel fascicolo n. 14 di giugno 1954, e presentare ai nostri lettori l'insieme dei bozzetti risultati migliori tra i 605 partecipanti al concorso.

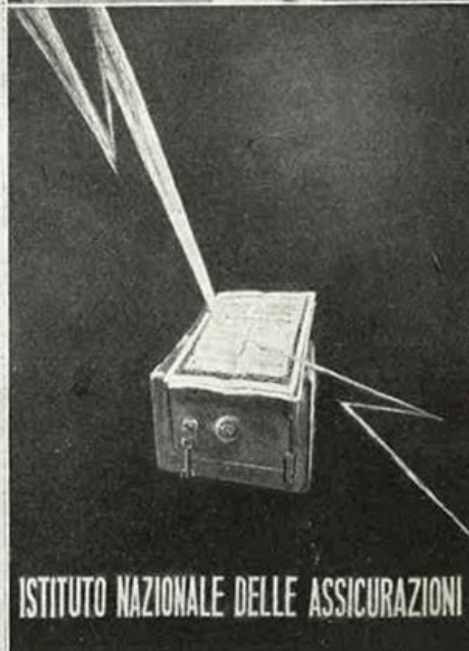
Dei bozzetti premiati dalla Commissione con i tre secondi premi ex aequo, quello di Dante Manno colpisce l'osservatore con la sua allusione all'insostituibile valore della previdenza dei giovani, mediante il malizioso affacciarsi del bimbo dall'armatura dell'I.N.A., che lo pone al riparo d'ogni pericolo, il bozzetto dovuto a Piero Paoli dà con pittorica freschezza espressione alla cura che lo I.N.A. riserva alla tutela dell'infanzia, mentre Nino e Silvio Gregori danno fresco e lieto risalto alla sicurezza del

bimbo, che la famiglia ha avuto cura di porre sotto la buona custodia di un'assicurazione vita. Il bozzetto di Marcello Manetti, pure premiato, pone robustamente in rilievo la salda difesa da cui è coperto chi tra la folla è assicurato con l'I.N.A. e quello di Rino Vernuccio, sempre tra i premiati, vuole evidentemente raffigurare la stabilità che, in mezzo agli eventi, conserva chi è assicurato.

La Commissione stanziò, inoltre, una somma per lo acquisto di alcune opere. Furono acquistati i bozzetti, che

IN QUESTA PAGINA, da sinistra a destra e dall'alto in basso:

il cartellone di Italo Bergomas che richiama l'attenzione sul fatto che la vita è per l'uomo il suo « unico » bene; il disegno dello studio Pelli, che, presentandoci un tavolo da giuoco, consiglia di essere decisi nel proteggere il nostro avvenire. Segue il disegno di Elio Tomei che richiama il concetto della protezione che l'assicurazione offre alla nostra vita. Adolfo Busi nel disegnare con particolare efficacia i pericoli per l'infanzia priva della tutela assicurativa, invita i genitori a pensare al domani dei propri figli. Originale nello spunto il disegno di Renato Barlacchi che nella polizza di assicurazione identifica la buona sorte, ed infine il disegno di Aldo Mazza che raffigura nella polizza il miglior riparo ai fulmini delle avversità.



qui anche fotograficamente riproduciamo, di: Giorgio Usardi, che raffigura il saldo sostegno che l'assicurazione dà in ogni momento a chi la pratica; Mario Melis, che la raffigura come lo scudo che fa crescere al riparo degli impeti avversi i teneri virgulti e le giovani vite; Italo Bergomas, che raccomanda di porre al riparo dell'assicurazione il supremo bene della nostra unica vita; lo studio Pelli, che esorta a puntare decisamente sulla assicurazione la sicurezza del proprio avvenire; Elio Tomei, che mostra la premurosa difesa che l'assicurazione presta alla fiamma della nostra vita; Adolfo Busi, che pone dinanzi agli occhi la gravità della situazione di un bimbo, cui manchi la tutela assicurativa; Renato Borlacchi, che pone nella polizza I.N.A. l'unica scelta di una buona sorte; Aldo Mazza, che dà alla detta polizza il compito di riparare, come un saldo parafulmine, i nostri beni dalle avversità.

Il Servizio Organizzazione ha anche curato l'allestimento, da parte dello studio Mingozzi di Bologna, di altri due sagomati propagandistici di notevole efficacia: il primo per illustrare lo slogan « Ancorate il vostro domani al Gruppo I.N.A. » e il secondo per dire con evidenza « solare » che tutte le ore sono buone per assicurarsi e che non bisogna perciò attendere la dodicesima ora.

Neppure bisogna attendere per giovare dell'efficacia propagandistica che indubbiamente posseggono i quattro cartelli ed i due sagomati, di cui il Servizio Organizzazione ha curato l'allestimento; siamo quindi sicuri che tutte le Agenzie Generali non trascureranno di richiederli alla Direzione Generale per esporli al pubblico.

IN QUESTA PAGINA:

I sagomati propagandistici ideati dallo studio Mingozzi di Bologna. A destra: il motivo dell'ancora esorta a legare il proprio avvenire al Gruppo I.N.A.; in basso: la meridiana richiama l'attenzione sul rapido scorrere delle ore e sulla necessità di assicurare la propria vita col Gruppo I.N.A.



## Ramo Responsabilità Civile

## Alcune varianti e precisazioni alla tariffa R. C. rischi diversi e aziende industriali

Numerose volte su queste pagine abbiamo intrattenuto i lettori sulla vasta gamma di prestazioni assicurative previste dalla « tariffa rischi diversi e aziende industriali edizione maggio 1953 », esortandoli a conoscerle e diffonderle al fine di equilibrare il massiccio lavoro che si viene sviluppando nel campo, invece notissimo e crescentemente gravoso, della responsabilità civile auto.

L'occasione di tornare sull'argomento ci viene offerta da una comunicazione diramata dall'Assitalia all'organizzazione agenziale (v. lettera normativa Ramo RCT n. 139 del 20 luglio u. s.) con la quale si comunicano alcune variazioni e precisazioni apportate alla suddetta tariffa.

Riteniamo utile ricordarle brevemente.

1) Com'è noto, la tariffa VI prevede, alle pagg. 41/43, l'assicurazione per la responsabilità civile derivante agli esercenti di alberghi o pensioni da fatto proprio e delle persone addette all'esercizio.

A seguito dell'elevazione, con legge 27 dicembre 1953 N. 964, del limite di responsabilità dell'albergatore per le cose portate in albergo dal cliente, previsto dall'art. 1784 I° comma del codice civile, da L. 5.000 a L. 200.000, era stato deciso un aumento dei premi di tariffa (v. Normativa RCT n. 134 dell'11.8.1955). Con recente deliberazione, tale aumento è stato abrogato, pur con la estensione della garanzia al caso — finora escluso — in cui l'albergatore si sia rifiutato di ricevere in custodia le cose del cliente.

Tale facilitazione, in favore di un rischio sempre più evidente, dovrebbe costituire per il collaboratore dell'Assitalia una ottima occasione per dare sviluppo alla garanzia, anche in considerazione della vasta mole di lavoro che può derivare, per la complessità di una azienda alberghiera.

2) La tariffa XIII prevede a pag. 60 la garanzia contro la responsabilità civile derivante all'assicurato dalla sua qualità di esercente una azienda per la produzione e/o distribuzione di gas liquidi in genere, compresi i danni causati dai lavori per la manutenzione degli impianti e l'ampliamento della rete di distribuzione, purchè eseguiti in economia.

I tassi relativi a questi rischi — fermi i premi base indicati in tariffa — sono stati ridotti come segue per la combinazione di massimali di L. 20.000.000 per catastrofe, L. 2.000.000 a persona e lire 500.000 per danni a cose:

a) - aziende che preparano il gas, lo comprimono in bombole e lo distribuiscono (escluso il rischio dei concessionari), per ogni Kg. di gas liquido L. 0,30 (invece di L. 0,45);

b) - aziende che preparano il gas, lo comprimono in bombole e lo distribuiscono (compreso il rischio dei concessionari) per ogni Kg. di gas liquido L. 0,80 (invece di L. 1);

c) - aziende che distribuiscono gas liquidi estratti

e preparati da altre aziende — per ogni Kg. di gas liquido L. 0,60 (invece di L. 0,65).

3) La tariffa XIV prevede alle pagg. 62/64 l'assicurazione prestata per la responsabilità civile derivante all'assicurato nella sua qualità di proprietario e/o conduttore di fabbricati specificati in polizza e dei relativi impianti, senza oppure con ascensori e montacarichi.

In relazione all'intensificarsi della costruzione di edifici particolarmente elevati, è stato necessario stabilire che nel caso di grattacieli (intendendosi per tali i fabbricati elevatissimi quindici o più piani sopra terra) il premio previsto dalla tariffa deve essere aumentato nella misura che sia di volta in volta determinata dalla Direzione generale, con il minimo del 20% del premio medesimo.

Inoltre, alla clausola N. 3 (pag. 64) il limite del 10% del valore dichiarato, al disotto del quale non viene applicata la regola proporzionale, è stato elevato al 20%, con evidente vantaggio per la clientela.

4) La tariffa XIX prevede alle pagg. 73/74 la garanzia di responsabilità civile derivante all'assicurato nella sua qualità di medico, chirurgo, radiologo, veterinario, ecc., per danni arrecati a terzi da fatto proprio oppure da fatto proprio e dei suoi assistenti, aiuti, infermieri e inservienti.

Recentemente è stata istituita la nuova voce « medico anestesista » da inserire tra le voci 4) e 5) della tariffa. Per la combinazione base della tariffa (L. 5.000.000 - L. 2.000.000 - L. 500.000) il premio viene fissato in L. 12.000.

Per le altre combinazioni di massimali il premio deve essere aumentato secondo i coefficienti preveduti dalla tariffa (pag. 9).

Basta considerare quanto si va allargando, con la diffusione della anestesia, la cerchia dei medici che vi si specializzano, per valutare le possibilità offerte dalla nuova « voce » della tariffa.

5) Una apposita Commissione istituita presso l'Associazione nazionale fra le Imprese assicuratrici sta studiando la complessa e delicata materia dei rischi relativi alla trasformazione del nucleo atomico.

Nel frattempo, in attesa che lo studio sia portato a termine e siano definitivamente fissate le norme di assunzione e le relative tassazioni, è stato deciso di escludere temporaneamente tali rischi dalla copertura assicurativa.

Pertanto, in tutte le polizze che verranno emesse in favore di aziende industriali nelle quali sia presumibile che per lo svolgimento delle rispettive attività possano comunque essere impiegati energia atomica o isotopi radioattivi dovrà essere inserita la seguente clausola:

« L'assicurazione non comprende i danni derivanti da attività inerenti alla trasformazione del nucleo atomico nonchè quelli derivanti dalla utilizzazione e dall'impiego di isotopi radioattivi e di sostanze comunque radioattive sia per scopi scientifici, sia medici, sia industriali, sia agricoli ».

Si comincia, quindi, a prendere in considerazione, sia pure per ora in senso negativo, tale rischio che, probabilmente, diverrà in un prossimo futuro usuale e normale quale è oggi il rischio della strada.

Le varianti e precisazioni qui portate a conoscenza dei collaboratori dell'Assitalia hanno fatto ricordare solo alcune delle voci della tariffa previste; per una più vasta, completa e certo proficua conoscenza rimandiamo alla facile consultazione del prezioso libretto.

## La conoscenza delle condizioni di polizza da parte degli assicurati contro gli infortuni

Nello stipulare un contratto di assicurazione il cliente aderisce ad uno schema contrattuale predisposto dalla Compagnia. Esso cioè accetta in blocco le Condizioni Generali di Polizza per cui la discussione tra le parti contraenti rimane limitata alle Condizioni Particolari.

La validità dei contratti conclusi in tal modo è pienamente sancita dalla legge (artt. 1341-1342), che peraltro detta alcune norme speciali a tutela del contraente aderente, imponendo, per le clausole contrattuali di carattere generale, la condizione che il cliente, al momento della conclusione del contratto, « le ha conosciute o avrebbe dovuto conoscerle usando l'ordinaria diligenza », ed esigendo altresì, per quelle clausole che derogano a svantaggio del proponente (nei limiti consentiti dall'art. 1932) alle norme ordinarie di legge, la loro specifica approvazione per iscritto (art. 1341).

Ammessi i principî suaccennati, sia il legislatore che l'assicuratore dovrebbero potersi considerare pienamente tranquilli circa i loro obblighi verso l'assicurato, sicuri che le intenzioni di questi in merito alla portata della garanzia desiderata saranno rispettate, ed i suoi diritti salvaguardati. E se un qualche dubbio od eccessivo scrupolo dovesse in loro insorgere sulla possibilità che il proponente, sottoscrivendo il contratto, non avesse ad ottenere, sia pure per sua imprecisione, esattamente quanto intendeva, od avesse ad assumere degli impegni da esso non previsti, il ricorso alla massima « vigilantibus non dormientibus jura succurrunt » finirebbe col metterli definitivamente in pace.

Purtroppo però anche nel campo assicurativo si verifica il fenomeno che chiunque si dedica allo studio dell'applicazione delle leggi in genere avrà potuto notare nel campo del diritto comune; e così come in tale campo ben difficilmente si trova il disonesto che non sia in grado di interpretare esattamente il Codice e talvolta anche valorizzare la sua conoscenza della Procedura, così nelle assicurazioni è difficile che il cliente poco scrupoloso si trovi in contrasto col contratto nello stilare una denuncia di danno, e non sia, almeno apparentemente, esatto nel formulare la proposta di assicurazione, mentre invece saranno più facili le infrazioni nell'assicurato in buona fede.

Chi si occupa della liquidazione degli infortuni, avrà spesso notato la scrupolosa cura con cui qualche onesto assicurato descrive nella denuncia di sinistro le conseguenze derivategli da uno « sforzo », escluso dal risarcimento dalle Condizioni Generali di Polizza di quasi tutte le Compagnie di Assicurazione, o espone una sua preesistente menomazione fisica di cui nella proposta non ha fatto la minima menzione, infirmando in tal modo la validità della polizza, con la conseguenza che i provvedimenti che l'assicuratore, anche per non creare dei precedenti dannosi, deve prendere conformemente ai patti contrattuali, finiscono col portare del malcontento proprio in quella categoria di assicurati che dovrebbe venir maggiormente curata.

Di chi la colpa del troppo frequente ripetersi di tali fatti? Non certo del legislatore, come abbiamo visto più sopra, nè delle Compagnie le cui Condizioni di Polizza vengono del resto approvate col decreto di autorizzazione all'esercizio dell'assicurazione e quindi pubblicate sulla « Gazzetta Ufficiale » (pubblicazione che crea di per sé una « presunzione di conoscenza » a carico dello stipulante). Riteniamo invece potersi senz'altro affermare che la causa prima di tali inconvenienti risale principalmente a certi produttori, troppo frettolosi, per ovvie ragioni, di concludere il contratto, e quindi sempre pronti a minimizzare, con la massima disinvoltura, di fronte al proponente, quelle clausole che potrebbero destare in lui qualche diffidenza, e, di fronte alla Compagnia, quegli estremi che potrebbero far riflettere maggiormente sulla consistenza effettiva del rischio da assumere. Nè qui si arresta l'opera deleteria di tali produttori, spesso occasionali, chè essi saranno sempre pronti, se ancora in tempo, a far modificare all'assicurato il tenore della denuncia d'infortunio o a sottacere, nella denuncia stessa, la dichiarazione dei suoi precedenti infortunistici o patologici, aggravando la posizione del loro « protetto » allorchè, o l'intervento di qualche funzionario della Compagnia, o le informazioni attinte presso il Casellario Centrale Infortuni, faranno affiorare quei particolari che, quasi sempre inutilmente, si sarà cercato di nascondere.

Il produttore pertanto dovrebbe convincersi che la sua faciloneria si risolve a tutto danno della produzione migliore, e quindi, in primo luogo, suo, e che l'energia da lui sprecata ed il tempo perduto per dare dei consigli al cliente onde cercare di far passare, ad esempio, per contusione le conseguenze di uno sforzo, andavano molto meglio impiegati nell'illustrare all'assicurato tempestivamente e cioè alla conclusione del contratto, che gli sforzi non erano compresi nelle condizioni generali di polizza ed indurlo a pagare il soprapremio per l'inclusione di tale rischio con patto speciale. E che altresì sarebbe stato molto più opportuno di far dichiarare nella proposta la menomazione fisica del cliente in modo da perfezionare egualmente e regolarmente il contratto con l'esclusione dalla garanzia dell'arto menomato oppure con copertura integrale ed un modesto soprapremio, che non incorrere nella nullità del contratto in seguito all'accertamento della menomazione in sede di visita medica di controllo per sinistro, o su segnalazione del Casellario Centrale.

Ciò, ripetiamo, nell'interesse del cliente, della Compagnia e, principalmente, di chi della produzione vive.

### DIZIONARIETTO

**DANNI RISARCIBILI (INCENDIO)** — Sono risarcibili i danni materiali che colpiscono la cosa assicurata in sé e per sé considerata, nella sua sostanza, nonchè i quasi fatti alla stessa per ordine delle Autorità allo scopo di salvataggio, e le spese di salvataggio nei limiti precisati.

Non sono risarcibili le perdite ed i pregiudizi in genere che l'assicurato risente a causa dell'incendio; queste perdite sono considerate « danni indiretti ».

Di esse possono assicurarsi, mediante clausola speciale in polizza:

a) la perdita delle pigioni di locazione di locali di abitazione anche se occupati dall'assicurato, per il tempo necessario al ripristino di essi, limitatamente ad una annualità di pigione effettiva (per i locali concessi in conduzione) o presunta (per i locali occupati dal proprietario). Questa assicurazione opera se sono risarcibili i danni di incendio al fabbricato;

b) le perdite per inattività totale o parziale di aziende industriali e commerciali, quali: i mancati redditi, le spese fisse di esercizio, ecc.

## Gara dei "Grandi Spazi" 1956

E' in pieno svolgimento, in una atmosfera di grande entusiasmo e con innegabili prospettive di ottimo successo, la gara di produzione dei « Grandi Spazi » indetta quest'anno dall'I.N.A. tra le varie categorie di suoi collaboratori, in base ai premi di 1° anno del ramo ordinario incassati nel corso dell'esercizio.

Non è possibile, naturalmente, dare alcun risultato parziale, in quanto il considerevole numero dei partecipanti, dislocato su tutto il territorio nazionale, nonché la notevole mole di documenti contabili da esaminare e di accertamenti da eseguire rendono molto impegnativo e difficile il compito dei funzionari del Servizio Organizzazione.

Occorrerà, pertanto, che i concorrenti moderino la comprensibile ansia di conoscere di tanto in tanto, durante il duro cammino, la posizione da ciascuno raggiunta nei confronti degli altri, e si preoccupino, anzi, di concentrare ogni sforzo per andare sempre più avanti e più in alto, per toccare alla fine dell'esercizio la quota più elevata possibile, quella forse della vittoria.

A tal proposito è da considerare che, per esperienza acquisita per lunga consuetudine, l'ultimo trimestre dello anno rappresenta il periodo più propizio per il lavoro dell'assicuratore vita, come del resto dimostrano le statistiche della produzione che in tutti gli esercizi presentano le cifre produttive più alte proprio nel 4° trimestre.

E' quindi più che redditizio ogni sforzo che sarà compiuto in questi ultimi tre mesi del 1956 e ciò non solo da parte di quei produttori che ritenessero di aver già ottenuto ottimi risultati produttivi nei mesi scorsi, ma anche da parte di coloro che pensassero di trovarsi in posizione non favorevole per nutrire aspirazioni al conseguimento dei premi in palio nella « gara ».

Il successo della « Gara dei Grandi Spazi » si delinea, fin da ora, con risultati eccezionali, i quali stanno ad indicare che sin dall'inizio è stata accolta con vero entusiasmo dai bravi produttori dell'I.N.A. A questo proposito sono significative le cifre di produzione realizzate nel mese di agosto. In tale mese, negli scorsi anni, la produzione ha subito sempre una sensibile flessione per effetto dello esodo dalle città delle persone più abbienti e delle loro famiglie, mentre quest'anno la produzione in generale e quella ordinaria in particolare è stata caratterizzata da un aumento nel complesso delle Agenzie Generali sino a raggiungere, quella ordinaria, una percentuale del 22% circa in più di quella dello stesso mese del decorso esercizio.

Appaiono evidenti due influenze favorevoli, determinate dai provvedimenti di rivalutazione delle polizze e delle rendite vitalizie, deliberati dall'On.le Consiglio di Amministrazione il 28 giugno c. a., e dalla « Gara dei Grandi Spazi ».

Il nuovo importantissimo elemento dei provvedimenti di definitiva eliminazione degli aumenti tariffari e di ri-

valutazione di rendite e capitali, per la enorme risonanza avuta in tutta Italia ha straordinariamente scosso e sensibilizzato il mercato assicurativo italiano, spezzando nel pubblico quel senso di sfiducia e di contrarietà all'assicurazione vita che i produttori da anni ben conoscevano e che costituiva uno degli ostacoli più ardui al loro lavoro produttivo.

La « Gara dei Grandi Spazi », con i suoi cospicui premi ha anch'essa posto nuovamente in lizza i bravi produttori dell'Istituto, i quali si sentono più che mai sorretti dall'Amministrazione, che con i vari provvedimenti, primo fra tutti quello della rivalutazione delle polizze, li ha messi in condizione di assoluto privilegio rispetto ai colleghi della concorrenza.

La sigla dell'Istituto è oggi, forse come non mai, un punto di riferimento per il giudizio del pubblico nei riguardi delle Assicurazioni Vita, giudizio che si risolve in definitiva in un'accoglienza più cordiale ai nostri produttori i quali possono meglio esplicitare la loro benefica opera sociale.

Ancora un provvedimento è stato recentemente deliberato in favore delle Agenzie Generali: l'istituzione di uno speciale premio per la produzione raccolta e perfezionata nel secondo semestre del corrente anno. Tale provvedimento è stato diramato con lettera circolare n. 5483/Sv. del Servizio Organizzazione Sviluppo e Propaganda in data 12 luglio ed ha riscosso vivi consensi.

E' ancora presto per poter giudicare quali riflessi avrà l'istituzione dello speciale premio, ma non potranno essere che ottimi. Si può essere certi che tutte le Agenzie Generali, per i superiori interessi dell'Istituto, accentueranno il ritmo produttivo in modo tale da raggiungere e superare le aspettative della Direzione Generale.

L'I.N.A. ha così fornito ai propri collaboratori nuove ed efficaci armi, che — se opportunamente adoperate — possono in breve lasso di tempo, concorrendo anche le già accennate circostanze di natura stagionale e di disposizioni interiori, nonché altre a carattere economico-finanziario (campagna per la riduzione dei prezzi, progressiva pratica realizzazione del Piano Vanoni ecc.), determinare una formidabile ascesa produttiva, tale da raggiungere e superare i maggiori livelli toccati nell'anteguerra, specialmente nel ramo ordinario.

Siamo sicuri che tutta l'organizzazione periferica, giovandosi soprattutto delle fruttuose nozioni illustrative ricevute nei numerosi convegni agenziali organizzati dai Titolari dei Centri Ispettivi e valorizzando al massimo gli incentivi propri della « Gara dei Grandi Spazi », saprà essere degna della fiducia e dell'aspettativa che in essa ripone il grande Ente di Stato, pilota e diffusore della libera previdenza in Italia.

# Non una risposta, ma la risposta

Primo "Round" della nuova competizione: 18 concorrenti con 38 risposte alla obiezione proposta e 14 con 15 obiezioni libere e relative risposte

Nel n. 38 di questo Bollettino abbiamo bandito una nuova competizione fra i nostri lettori, invitandoli a rispondere alla seguente obiezione, scelta a caso tra le tante che normalmente i produttori sentono rivolgere contro l'atto di previdenza dal... soggetto di turno della loro attività:

« Sono sano, appartengo ad una famiglia di longevi, perchè dovrei assicurarmi? ».

Abbiamo inoltre invitato i competitori a segnalare direttamente una o più obiezioni comunemente mosse dai loro clienti, con la risposta o le risposte da loro formulate in tali occasioni.

La nostra iniziativa ha avuto un ottimo successo, in quanto entro il termine stabilito del 31 agosto ben 18 concorrenti hanno inviato 53 risposte, così suddivise:

Risposte all'obiezione proposta da « Cronache »	N. 38
Obiezioni libere e relative risposte	» 15
<b>Totale delle risposte</b>	<b>N. 53</b>

## I partecipanti.

Nominativamente i partecipanti sono stati i seguenti: Anselmi Itaco (Padova), Berardi Angelo (Ruvo di Puglia), Bonardi Ettore (Milano), Ceccaroni Mario (Roma), Cortelazzi Blasi (Lodi), Cristini Giuseppe (Veroli), Franco Aldo (Trieste), Fratini I.G.B. (Foligno), Gatto Ronchieri G. B. (Lerici), Gorini Bruno (Verona), Lalli Riccardo (Roma), Leone Francesco (Cianciana), Nastri Eugenio (Salerno), Pappalardo Antonio (Barletta), Peradotto N. (Torino), Stelacci Nicola (Bitonto), Uva Ludovico (Taurosi) e Zanetti Giuseppe (Stroppiana).

Da segnalare, per numero di risposte, il sig. N. Peradotto di Torino (10, tutte riguardanti il quesito proposto), il sig. Riccardo Lalli di Roma (7) e il rag. Aldo Franco di Trieste (7, di cui 1 per la segnalazione libera).

La massima parte delle risposte, specialmente per quanto riguarda le obiezioni lasciate alla libera scelta dei concorrenti, si presentano abbastanza obiettive, consistenti e persuasive e costituiscono un interessante indice della abilità e preparazione professionale dei concorrenti stessi, ai quali rivolgiamo il nostro plauso e il più vivo incitamento per il futuro.

## « La risposta » secondo una pubblicazione tedesca.

Non è stato pertanto agevole, tra le numerose risposte degne di menzione e di premio, selezionare le due migliori ai fini dell'assegnazione dei due premi di L. 5.000 posti in palio. Comunque, prima di citare quelle che è stato possibile enucleare quali migliori risposte nonché i nominativi dei due vincitori, riteniamo di far cosa gradita ai nostri lettori riportare integralmente, da una importante pubblicazione tedesca, un interessante e ben architettato dialogo tra produttore e cliente sulla stessa obiezione da noi proposta:

« Produttore: Proprio perchè siete sano, potrete assicurarvi sulla vita a condizioni e tariffe normali. Oggi siete sano: ma non potete sapere cosa vi succederà domani.

Cliente: I miei genitori hanno superato ambedue i 70 anni, i miei quattro nonni sono tutti vissuti fino a 75-85 anni.

Produttore: Ciò è molto consolante. Il medico delle compagnie vita tiene presenti anche queste favorevoli predisposizioni ereditarie. Se dunque non subirete infortuni e non vi ammalerete gravemente, avrete più probabilità di diventare vecchio di colui i cui antenati non hanno vissuto più di 50 o 60 anni.

Ma quale garanzia avete contro gli infortuni e le infermità?

Cliente: Ebbene, mi assicurerò più in là, quando avrò più quattrini a disposizione. Anche se non arriverò a 90 anni, vorrete concedermi ancora qualche anno di vita?

Produttore: (mettendo una mano dietro la schiena): Vuol dirmi, prego, quante dita ho allungato dietro la schiena?

Cliente: Non posso saperlo.

Produttore: (tirando fuori la mano): Un solo dito, signore. Ebbene, così come non potevate sapere quante dita avevo allungato, così non potete sapere quanto tempo vivrete ancora. E se questo non potete saperlo, è possibile che vogliate vivere senza assicurazione?

Cliente: Ebbene, non aspetterò più degli anni per assicurarmi. Ripassate tra sei mesi.

Produttore: Caro signore, se sapeste quante persone che erano in perfette condizioni di salute sono morte o si sono ammalate gravemente nel periodo di tempo intercorrente fra la prima e la seconda visita del produttore! Posso citare molti esempi riguardanti soltanto la mia Compagnia.

Cliente: Avete indubbiamente ragione, ma oggi non ho il denaro per pagare il premio. Se ripasserete fra tre settimane, potrò sottoscrivere, tanto per cominciare, una piccola assicurazione.

Produttore: Ma oggi non dovrete pagare nulla! Ci vogliono almeno due settimane per la visita medica e l'esame della vostra proposta da parte della direzione della mia Compagnia. Ovviamente, anche durante questo periodo può capitare qualcosa all'assicurato: ciò sarebbe spiacevole, ma egli ha fatto quanto doveva. Oggi vorrei soltanto che esaminaste con me la proposta per apprestare la più conveniente garanzia assicurativa.

Cliente: Ebbene, mostratemela! Vedere non costa nulla ».

## I. G. B. Fratini di Foligno: la migliore risposta.

Premessa tale interessante citazione, passiamo al vincitore del premio di L. 5.000 posto in palio per la migliore risposta formulata, sul medesimo tema, dai partecipanti al nostro concorso. Egli è il sig. I. G. B. Fratini di Foligno, che si è così espresso:

« Bene, signore, può darsi che lei abbia ragione se le sue attuali condizioni fisiche costituissero una garanzia permanente; se, infine, la longevità dei suoi ascendenti potesse rappresentare un immutabile fattore ereditario. La sua obiezione, se facilita tuttavia l'assunzione del rischio, dimostra come lei implicitamente ammetta la necessità della assicurazione. La respinge soltanto di fronte alla prospettiva di poter raggiungere immune i cento anni di vita che, d'altra parte, le auguro di tutto cuore di felicemente sorpassare.

Non potrà però fingere di ignorare la dinamicità della vita moderna, molto diversa da quella più sobriamente e con tranquillità trascorsa dai nostri avi, senza intravedere le ragioni ed i motivi che urgono per premunirsi e difendersi dai più cruenti rischi, e dalle più complicate lacune, che affronta la società contemporanea.

Sotto il profilo della sua obiezione, lei potrebbe convenientemente stipulare una polizza più aderente alle sue particolari vedute ed esigenze familiari, garantendosi i dupli eventi di vita e di morte con la facoltà di convertire in una rendita vitalizia la prestazione convenuta in caso di sopravvivenza.

Immagini quale affare avrebbe realizzato Matusalem se il volgente disordinato sistema economico lo avesse spinto a costituirsi una rendita vitalizia! ».

Al sig. *Fratini* esprimiamo il nostro compiacimento e i migliori auguri per le prossime competizioni. Ci compiaciamo anche con tutti gli altri concorrenti e particolarmente con il sig. *Itaco Anselmi* di Padova, con il sig. *Eugenio Nastro* di Salerno e con il prof. *Nicola Stellacci* di Bitonto che hanno inviato risposte veramente ottime.

## Le obiezioni libere.

Per quanto riguarda le obiezioni (e relative risposte) lasciate alla libera scelta dei concorrenti, ripetiamo che esse sono state 15. Ripartendole per analogie di argomento, tre pongono a motivo determinante, per asserire la non necessità di stipulare un contratto d'assicurazione sulla vita, l'essere benestante o il possedere un buon patrimonio.

Anche tre sono le obiezioni riguardanti coloro che non intendono assicurarsi, perchè ritengono più conveniente depositare i loro risparmi in Banca, mentre due hanno per argomento base che le assicurazioni sono una « truffa legale » o che « gli assicuratori sono tutti ladri ».

Altre due obiezioni fanno riferimento all' *elevatezza delle tariffe assicurative*, ed altrettante si basano sulla difficoltà di far residuare dagli introiti mensili di un *piccolo proprietario o di uno stipendiato*, dopo le decurtazioni determinate dalle spese per le normali esigenze della vita, la somma da destinare al pagamento del premio di assicurazione.

Infine le restanti tre obiezioni proposte dai lettori vertono su argomenti diversi (riluttanza ad assumere impegni a lunga scadenza e cioè a obbligarsi a risparmi forzati; svalutazione monetaria; timore di contestazioni nella liquidazione al verificarsi dell'evento risolutivo).

## Ettore Bonardi e la sua obiezione libera.

Il premio di L. 5.000, in questa seconda parte della competizione, è stato assegnato al sig. *Ettore Bonardi* di Milano, al quale porghiamo le nostre vive felicitazioni e molti auguri.

L'obiezione da lui proposta è stata la seguente:

« Le assicurazioni sono una truffa legale; per questo gli Enti assicurativi guadagnano molto e continuano a costruire palazzi. Io mi assicuro da solo, mettendo in Banca i miei risparmi invece di « ingrassare » gli Enti suddetti.

Ed ecco la risposta formulata dal sig. Bonardi:

« Tutte le opinioni sono rispettabili. E' un fatto che molti sono prevenuti contro le assicurazioni, e con buone ragioni. In quanto talvolta accade che agenti incapaci o scorretti, per strappare un contratto dicano cose non vere o non ne illustrino bene i termini. Ma questo inconveniente si verifica in tutte le attività commerciali.

Che sia una truffa è da escludere in modo assoluto, se si considera che non vi è industriale o commerciante di una certa levatura che non sia coperto contro ogni rischio. E lo stesso può dirsi di banchieri, dirigenti di aziende, liberi professionisti, tutte persone che sanno impiegare bene

il loro denaro e che non si lasciano imbrogliare. Che gli Enti assicurativi guadagnino è la prova migliore della loro serietà e utilità sociale, oltre che privata. Anche il panettiere, il commerciante e l'industriale guadagnano, altrimenti non potrebbero svolgere la loro attività. Che costruiscano palazzi è la garanzia migliore per gli assicurati poichè i loro capitali vengono investiti in beni reali. Se lei preferisce mettere i suoi risparmi in Banca, vuol dire che « ingrasserà » la Banca invece delle imprese di assicurazione, con la differenza che, se le capita un sinistro o una disgrazia, dalla Banca ritirerà quello che ha depositato, mentre l'ente assicurativo le darà un capitale adeguato a farvi fronte. L'assicurazione è un portato della civiltà moderna e può essere considerata una forma di solidarietà sociale, per cui chi viene ad essere colpito dalla sorte viene aiutato da chi è più fortunato, ciò in ispecie quando i contratti sono stipulati con l'I.N.A. e con le Società Collegate con lo Ente di Stato, il quale fa sempre condizioni migliori non avendo fini di lucro e di speculazione ».

Una particolare menzione onorevole desideriamo dare al sig. *Giuseppe Zanetti* di Stroppiana nonchè ai sigg. *G. B. Gatto Ronchieri* di Lerici e *Francesco Leone* di Cianciana, che hanno segnalato obiezioni e risposte di buon rilievo. A tutti i concorrenti poi vada il nostro sentito ringraziamento e un sincero augurio per le prossime competizioni.

## Il secondo « round » della competizione: scadenza 31 ottobre.

L'obiezione che ora sottoponiamo ai nostri lettori è la seguente:

« Sono un pubblico dipendente e quando morirò, mia moglie

Il sig. *Henry A. Thevenet* è produttore di assicurazioni sulla vita da due anni ed in questo breve periodo della sua attività si è classificato fra i « Dieci Grandi » della compagnia « Security Benefit Life Insurance » di Dallas nel Texas.

Trattasi, quindi, di un abile produttore che ha saputo affermarsi subito e di cui i consigli sono, pertanto, preziosi.

« Le due cose che più mi hanno aiutato a conseguire successo nella mia professione di produttore di assicurazioni sulla vita sono: controbattere le obiezioni del cliente con risposte convincenti e saper chiedere al cliente ciò che maggiormente interessa ai fini dell'acquisizione del contratto.

Quando iniziai la mia professione, il mio più grande timore era che qualcuno mi facesse un'obiezione alla quale non sapessi rispondere. Se ripenso al passato, quanti contratti andati a male avrei potuto concludere felicemente solo che avessi saputo allora ciò che so adesso in materia di obiezioni! Ovviamente non intendo dire che ho una risposta pronta per ogni obiezione che può farmi un cliente, ma sapere quale obiezione si può fare e ciò che essa generalmente significa è di grandissimo aiuto.

Sono convinto che quan-

## “ Quando un cliente mi fa una obiezione in realtà egli mi prega di aiutarlo a concludere „

do un cliente solleva una obiezione su qualcosa, egli mi prega in realtà di aiutarlo a sottoscrivere il contratto. E' un'esperienza che ho fatto io stesso quando ho acquistato qualcosa di importante. Quando ho acquistato la mia auto, la mia casa, ed anche il mio ultimo abito, ho rivolto al venditore un certo numero di domande e ho sollevato alcune obiezioni su determinate caratteristiche di ciascuna cosa. Ogni volta ho potuto constatare come il venditore fosse la molla che mi spingeva all'acquisto. Ho allora concluso che senza obiezioni non vi sarebbero vendite.

La mia esperienza di produttore mi ha fatto imparare che qualsiasi obiezione ricade in una delle seguenti quattro categorie: mancanza di danaro, nessuna fretta di concludere, assenza di problemi da risolvere e mancanza di fiducia.

E' facile capire se un cliente è più o meno sincero nelle obiezioni che solleva. Se è sincero, una risposta diretta alla sua domanda rimuoverà ogni dubbio e si farà un passo avanti verso la conclusione del contratto. Se il cliente non è sincero, sciupa il suo tempo ed il mio.

L'abilità nel rivolgere le domande appropriate è anch'essa di notevole aiuto ad un produttore di assicurazioni. Rivolgendo domande importanti, posso aiutare un cliente a raggiungere una favorevole conclusione, senza dare la impressione di forzare il colloquio. Quando il contratto sarà stato concluso, sembrerà al cliente che è stato lui ad avere l'idea ed a prendere la decisione. Tutto ciò che faccio è prospettargli i fatti ed offrirgli una garanzia che possa fronteggiare i suoi bisogni.

Ho constatato che il momento migliore per concludere il contratto si presenta quando vengono sollevate il maggior numero di obiezioni. Talvolta il cliente pone obiezioni inconsistenti, tanto per « difendersi ». Queste vengono facilmente controbattute, ma quando un cliente ritorna con insistenza su una obiezione, ho imparato che quello è il momento in cui il suo consenso alla conclusione è in pericolo, ed è quella l'occasione per rispondere al suo appello indiretto di aiutarlo a concludere ».

(Da *Life Insurance Selling*, giugno 1956).



ed i miei figli avranno una pensione o una liquidazione. Non vedo quindi la necessità di stipulare un'assicurazione sulla vita».

Unitamente alla risposta o alle risposte, che dovranno pervenire alla Redazione di «Cronache dell'I.N.A.» entro il 31 ottobre p. v., i partecipanti sono invitati a segnalare una obiezione liberamente scelta nonchè la relativa replica.

Ricordiamo che ogni risposta dovrà essere contenuta in un massimo di venti righe dattiloscritte e che sono in palio due premi del valore di L. 5.000 ciascuno, da asse-

gnarsi rispettivamente alla migliore risposta al quesito da noi proposto e a quello direttamente segnalato.

E' consentito il cumulo dei due premi, qualora le due risposte migliori risultino date dal medesimo concorrente.

Ricordiamo infine che tutte le risposte pervenute sono ammesse a concorrere ad un premio del valore di L. 50.000, da assegnarsi alla fine dell'anno a quel lettore che si sarà maggiormente distinto per il numero e per la qualità delle risposte.

## Quale garanzia assicurativa suggerisce questa fotografia?

Ancora una volta proponiamo ai nostri lettori l'ormai noto quesito:

**«QUALE GARANZIA ASSICURATIVA RITENETE CHE SIA SPECIFICAMENTE E DIRETTAMENTE COLLEGABILE ALLA SCENA RIPRODOTTA?»**

Le risposte dovranno essere indirizzate in busta chiusa, con sopra apposta la scritta «quiz assicurativo», alla redazione di «Cronache dell'I.N.A.» Roma, via Sallustiana, 51 con la raccomandazione 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 LIRE CINQUEMILA.**

Le risposte dovranno pervenire alla Redazione di «Cronache dell'I.N.A.» entro il 31 ottobre 1956.

Diamo ora notizia dei risultati del quiz assicurativo comparso sul N. 38 consistente in una fotografia di una scalinata ricoperta di neve (per la precisione la scalinata della Trinità dei Monti in Roma) sulla quale alcuni giovanetti giocano a pallate di neve, mentre passanti infreddoliti e timorosi si allontanano frettolosi.

Diciamo subito che ancora una volta le palme della vittoria andrebbero al sig. Itaco Anselmi dell'Agenzia generale di Padova il quale, con precisione di termini, non ha mancato di ricordare, accanto alle garanzie assicurative danni, che la scena riprodotta può suggerire anche la polizza vita «universitaria».

Il sig. Anselmi, al quale rinnoviamo i più vivi rallegramenti, non ce ne vorrà certamente se, tuttavia, abbiamo deciso di assegnare il premio ad un suo collega il quale pure ha saputo cogliere



con esattezza la gamma di garanzie assicurative specificamente e direttamente collegabili alla scena riprodotta.

Pubblichiamo, quindi, la risposta del sig. Nicola DI RONZO dell'Agenzia generale di Milano:

*«Il rischio da coprire da parte dei genitori o istituti di educazione privata (collegi e simili) è quello di responsabilità civile terzi, a norma della tariffa XXIIa (Capo-famiglia) e/o XVII (convitti, collegi e simili).*

*Inoltre, si potrebbe fare stipulare una assicurazione infortuni tipo famiglia, purchè i figli abbiano compiuto i 14 anni e/o una cumulativa infortuni da parte del rettore del convitto o collegio, sempre che abbiano compiuto i 14 anni di età».*

Al sig. Nicola Di Ronzo va, quindi, il nostro premio del valore di lire cinquemila mentre al sig. Anselmi invieremo un dono per l'assiduità e la precisione con le quali simpaticamente partecipa alla nostra rubrica.

# La formula del successo

A tutti i nostri collaboratori per la produzione sarà accaduto di chiedersi, di fronte alle difficoltà, alle fatiche ed agli insuccessi che inevitabilmente accompagnano il lavoro quotidiano: ma esiste un sistema per conseguire successo nel nostro lavoro?

E, nello stesso porsi l'interrogativo, essi si saranno resi conto che la risposta non può che essere affermativa. Anche se possa sfuggire la comprensione di quale esso sia, di una cosa ognuno di noi è certo: che il metodo c'è, e cioè che ci sono delle norme costanti, dei principi generali la cui conoscenza e la cui attuazione possono portare al successo professionale, solo che la conoscenza ne sia limpida e l'attuazione ferma e decisa.

Non resta, quindi, che ricercare quali sono i principi generali che devono presiedere al lavoro di assicurazione affinché le nozioni tecniche e pratiche apprese nello svolgimento del tirocinio quotidiano si amalgamino e trovino il loro vero significato in un quadro più completo ed umano.

## Entusiasmo e costanza.

Preliminarmente, bisogna chiedersi: chi è l'agente di assicurazione? L'agente di assicurazione è colui che trae i propri mezzi di vita svolgendo opera di convinzione a compiere atti di previdenza, con la stipulazione di polizze di assicurazione.

Egli appartiene, quindi, alla vasta categoria dei venditori, quella categoria che pare sintetizzi le caratteristiche del nostro tempo; ma l'assicuratore si distingue vendendo una « merce » pregiatissima, impalpabile, non visibile nè tangibile, della quale non può sottoporre al cliente campioni da toccare con mano; egli vende un « servizio ». Il suo compito, quindi, è difficile, ma non impossibile una volta individuati i principi generali che ad esso presiedono.

Ma proprio tale intrinseca difficoltà rende indispensabile nell'assicuratore, prima della acquisizione di un qualsiasi metodo di lavoro, il possesso di una propria carica vitale: e cioè la convinzione piena nella bontà della assicurazione ed il conseguente orgoglio del proprio lavoro.

Senza questo intimo convincimento ogni metodo sarebbe inutile.

L'assicuratore deve avere la coscienza della propria importanza; deve sempre avere presente alla sua mente che il lavoro di pazienza dei suoi colleghi di tutto il mondo fa sì che giornalmente migliaia di sciagure trovino lenimento, almeno materiale, nell'indennizzo assicurativo; ma ricordarsi anche che, nello stesso tempo, migliaia di infelici si vedono colpiti, nel fisico o nei propri beni, da sciagure senza rimedio, forse perchè un assicuratore mancò tempestivamente al dovere di avvicinarli o non seppe trovare con essi le parole adatte per indurli alla previdenza.

Nella previdenza assicurativa valori sociali, umani ed economici si esaltano e si assommano inscindibilmente:

basterebbe proporsi alla mente l'ipotesi che il servizio assicurativo non sia mai esistito per vedere quali enormi vuoti tale mancanza avrebbe determinato.

Senza il convincimento della propria utilità sociale, è inutile frequentare corsi di qualificazione professionale; il fallimento di molti corsi deriva dal fatto che sono frequentati da elementi i quali non hanno già praticamente e personalmente provato l'ambizione di essere assicuratori.

Una volta acquistata coscienza di sè, l'assicuratore avrà scoperto il primo elemento componente il suo metodo di lavoro: agire con entusiasmo. **Ed agire con entusiasmo equivale ad essere entusiasti.**

L'entusiasmo contiene implicita un'altra dote preziosa ed indispensabile, specie per l'assicuratore: e cioè la **costanza**; bisogna mettere in preventivo che su dieci colloqui forse uno potrà concludersi subito positivamente, mentre gli altri non riusciranno sterili solo se saranno seguiti da ripetute visite, effettuate al momento opportuno.

## Accortezza psicologica e preparazione professionale.

L'entusiasmo dell'assicuratore, rafforzato dalla costanza, deve però avere una doppia base di conoscenze perchè venga plasmato alle esigenze del proprio lavoro: conoscenze di natura psicologica sul come avvicinare e trattare con i clienti e conoscenze di natura tecnica in merito alla materia assicurativa.

Abbiamo così individuato le quattro componenti che recano in se stesse la potenziale possibilità del successo: **l'entusiasmo, la costanza, l'accortezza psicologica, la preparazione professionale.**

Ma esse minacciano di disperdersi, come le forze di un grande fiume in piena e del mare in burrasca, se non vengono esplicitate, incanalate in un sistema di lavoro.

Il sistema di lavoro, l'organizzazione del lavoro, è come il timoniere di una barca: unifica in una unica componente gli sforzi di questi quattro timonieri che sono lo entusiasmo, la costanza, l'accortezza psicologica e la preparazione professionale, ed imprime una direzione precisa e velocità alla barca; senza l'organizzazione del lavoro, si disperdono inutilmente tempo ed energia.

L'organizzazione del lavoro consiste innanzi tutto nell'acquistare nominativi di persone o ditte assicurabili.

A tal fine, l'assicuratore deve fare appello alla propria cerchia di parenti, amici e conoscenti ottenendo, **con un sistema a catena**, nuove segnalazioni dalle persone che parenti, amici e conoscenti hanno segnalato; nel caso di agenti viaggianti, naturalmente dovrà farsi leva sulla collaborazione degli agenti locali.

Ma anche al di fuori di tale cerchia, i nominativi possono essere attinti da infinite fonti delle quali, a titolo esemplificativo, citiamo alcune:

*associazioni varie*: circoli sportivi, ricreativi, culturali, ecc., camere di commercio, cooperative edilizie, agricole, di consumo, ecc.. associazioni inquilini e proprietari di fabbricati, associazioni di esportatori, clubs di tennis, automobile club italiano, touring club italiano, aero club italiano;

*annuari ed elenchi vari*: annuario generale d'Italia, elenco telefonico; colleghi di professioni varie: avvocati, ingegneri, medici, architetti, ecc.;

*fonti varie:* sindacati ed associazioni di categoria, consigli di amministrazione, dirigenti di aziende, annuario delle società per azioni, agenzie di viaggi, società di credito edilizio commerciale, agenzie di vendite di automobili, agenzie di proprietà industriali, agenzie di case e terreni, venditori di macchine agricole a rate, amministratori di stabili;

*in occasione del pagamento di risarcimenti assicurativi:* notaio, assicurandi per rischi analoghi, medici e infermieri, periti, avvocati, parenti, amici, coinquilini, creditori, debitori;

*in occasione di conversazioni, letture di quotidiani e riviste:* nozze, nascite, avanzamenti e promozioni, inizio di nuove industrie e commerci, annunci mortuari, trasferimento di industrie e commerci, artisti di successo, vincitori di lotterie, responsabili di incidenti stradali, vittime di incendi, furti, infortuni, collaboratori letterari e tecnici rinomati, persone di primo piano nella vita sociale ed economica, vincitori di concorsi, annunci commerciali ed attività varie, rappresentanti ufficiali, espositori.

E' indispensabile che per ogni nominativo di candidato acquisito si impianti subito una scheda informativa con tutti gli elementi che è stato possibile acquisire: generalità, composizione della famiglia, professione, carattere ed attitudini, polizze in corso, polizze da proporre, visite da effettuare o effettuate con specificazione della data, risultati delle visite e note sulle principali obiezioni sollevate, ecc.

Una volta impiantate le schede dotate di sufficienti notizie, l'assicuratore dovrà fare un piano settimanale di visite, dedicando preventivamente mezza giornata al loro studio, in maniera da conoscere nel miglior modo possibile il cliente ed individuarne esattamente le necessità, preparandosi alle argomentazioni che potrebbero essergli mosse, studiando accuratamente le forme assicurative vita dello Istituto Nazionale delle Assicurazioni e danni de « Le Assicurazioni d'Italia » da proporre, ecc.

Una buona preparazione al colloquio, sia dal punto di vista psicologico che professionale, aumenta sensibilmente le probabilità di successo. Il programma di visite dovrà essere nutrito poichè le probabilità di concludere affari sono in ragione diretta del numero di persone che si visitano.

## Il colloquio.

Si giunge così all'incontro con il candidato.

Entrano in primo piano ora l'accortezza psicologica e la preparazione professionale.

Innanzitutto, l'assicuratore non deve essere intempestivo; per quanto possibile egli si preannunzierà al cliente con una telefonata, una letterina, un preventivo breve incontro e, se agente viaggiante, facendosi preannunziare dall'agente locale: è opportuno recarsi dal cliente **per appuntamento**. In tal modo si mostra rispetto per il cliente e si conferisce dignità al proprio lavoro.

Naturalmente, per l'incontro dovranno cercarsi l'ora ed il periodo più opportuni: ad esempio, per gli agricoltori dopo l'incasso del raccolto, per gli impiegati dopo lo incasso di doppie mensilità di stipendio, per gli amministratori di enti all'epoca della impostazione dei bilanci preventivi, per i professionisti al di fuori degli orari di visite e consultazioni.

Il colloquio dovrà essere contenuto in giusti limiti di stringatezza e chiarezza; una verbosità eccessiva potrebbe dare la sensazione di poca serietà. Esso si svolgerà secondo un predeterminato sviluppo psicologico del quale indichiamo i capisaldi.

**Attirare l'attenzione** — L'introduzione del discorso sarà blanda e amichevole: si mostrerà premuroso interesse all'attività professionale del cliente, ai suoi figli o nipotini, alla casa; è buona norma rivolgersi al candidato appellandolo col suo cognome.

**Risvegliare l'interesse** — A tal fine, l'assicuratore dovrà sforzarsi di mettersi nei panni dell'intervistato, immedesimandosi nelle sue effettive necessità assicurative, rendendosi conto delle sue possibilità economiche: bisogna dare al cliente la sensazione che si sta lì per vedere assieme se qualche cosa può riuscirgli utile, pronti a non insistere, almeno per il momento, se tale utilità non apparisse evidente.

**Creare il desiderio della polizza** — Si consideri che la popolazione degli Stati Uniti è pari al 5% di quella mondiale mentre la ricchezza da essi detenuta assomma al 40%; e ciò perchè la poderosa macchina industriale e commerciale, attraverso i suoi venditori, suggerisce e crea i bisogni per il cui soddisfacimento aumentano i consumi e quindi la produttività, l'occupazione, il benessere.

Il desiderio dell'assicurazione si crea scendendo ad una più analitica esposizione del rischio proposto e, a tal fine, si illustrano le caratteristiche della polizza con assoluta chiarezza ed aderenza alla realtà.

Riuscirà opportuna la citazione di casi, magari recenti ed occorsi nella cerchia di conoscenze del candidato, nei quali si manifestò evidente il beneficio dell'assicurazione o il danno per la sua mancanza o inadeguatezza; il giornale, con l'immediatezza del testo e delle immagini fotografiche, costituisce in tali casi un formidabile alleato.

Durante la conversazione può risultare che la garanzia illustrata non è quella che si desidera: ecco allora la necessità di una preparazione professionale completa per potere individuare rapidamente, nella vasta gamma delle garanzie, quella che, invece, può essere desiderabile. La perfetta preparazione professionale permetterà di trovare il punto debole del candidato e trarne vantaggio.

**Decidere all'acquisto** — Una volta creato il desiderio della polizza, la difficoltà consiste nel convincere ad assicurarsi con la Società rappresentata anzichè con altre compagnie. A tal punto, il nostro collaboratore dovrà mettere in tutta luce l'importanza, la solidità e la serietà del Gruppo che rappresenta, Gruppo che, attraverso l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni e « Le Assicurazioni d'Italia », può soddisfare tutte le esigenze assicurative vita e danni.

In ogni caso, non si deve mai parlare male della concorrenza poichè in tal modo il discredito finisce col cadere su tutta la categoria degli assicuratori.

L'obiezione più frequente è che non si sente la necessità dell'assicurazione: dovrà farsi notare che molti bisogni, quali il vestirsi, nutrirsi, procurarsi un tetto, divertirsi si impongono ai nostri sensi e rendono evidente la necessità del loro soddisfacimento; ma, altre non meno importanti sono più discrete perchè non fanno appello ai sensi. Non per questo tali bisogni vanno ignorati perchè, nel momento in cui anche essi si renderanno evidenti, sarà troppo tardi per soddisfarli.

Per l'Assicuratore si tratta, quindi, di rendere evidente oggi, nelle sue conseguenze, l'evento calamitoso di domani (sicuro, quale la morte, probabile quale l'incendio o il furto), dimostrando l'inscindibilità del binomio **prevedere e provvedere**.

**L'assicurato** — Al termine di ogni giornata di visite, si dovrà impiantare una scheda per ogni assicurato acquisito, togliendo quella corrispondente dai candidati; tale scheda conterrà notizie relative agli affari acquisiti ed a quelli ancora proponibili, gli estremi di polizze in corso

con altre compagnie; inoltre, l'assicuratore aggiornerà, con i dati eventualmente raccolti nel corso della giornata, i dati delle schede dei clienti ancora da visitare e creerà nuove schede di candidati.

Oltre al consuntivo pratico, bisogna sempre fare un consuntivo psicologico della giornata, cercando di scoprire in che cosa si è fatto bene ed in che cosa si è sbagliato e, specie per il lavoro di categoria, individuando le argomentazioni più efficaci.

E' buona norma ringraziare coloro che si sono decisi ad assicurarsi; facendolo per iscritto, potranno ricevere delle lusinghiere risposte che costituiranno altrettante preziose referenze.

Una volta inserita una nuova scheda nel casellario degli assicurati, non si è finito, perchè tale scheda deve rimanere una cosa viva.

A tal fine bisogna mantenere i contatti con il nuovo cliente, magari occasionali, magari per offrire piccoli servizi non attinenti all'assicurazione, in modo che egli si abitui all'assicuratore e finisca con il considerarlo persona vicina ed amica, così come il medico e l'avvocato di famiglia.

Naturalmente, non potranno e non dovranno mancare le occasioni specificamente assicurative per detti con-

tatti: l'incasso delle quietanze, proposta di adeguamento di capitali e massimali, proposta di inclusione di garanzie accessorie alle polizze in corso, polizza furti ferie, polizza mensile infortuni extra-lavoro (cartolina assicurativa) e, innanzi tutto, proposta di proroga dei contratti poliennali, alcuni anni prima della loro scadenza (« ancoraggio del portafoglio »).

Sono stati, quindi, individuati gli elementi che possono assicurare il successo professionale:

— fiducia in se stessi e, quindi, entusiasmo

— costanza

— accortezza psicologica

— preparazione professionale

Denominatore comune a tali elementi: l'organizzazione del lavoro.

Uno solo o due o tre di tali elementi non bastano: devono aversi tutti e quattro. Al termine della sua giornata, l'assicuratore, se farà un esame attento, sarà certo di poter individuare nella mancanza o affievolimento di uno di tali elementi l'insuccesso di una sua trattativa.

Egli, nel suo consuntivo giornaliero, deve potere assegnare a se stesso il punteggio massimo per ciascuna di queste quattro « materie ».

Allora, il successo non potrà mancare.

## LA PAGINA DELL'AGENTE LOCALE

### La polizza popolare come mezzo di propaganda del risparmio assicurativo

*Il cav. Giuseppe De Carlo, Agente Locale dell'I.N.A. a Salice, nella circoscrizione dell'Agenzia Generale di Pordenone, ha scritto alla Redazione, manifestando il suo consenso per la rubrica riservata agli Agenti Locali. Sulle funzioni che l'Agente Locale dell'I.N.A. è chiamato a svolgere nel proprio centro, egli è in pieno accordo con quanto in proposito ha scritto il prof. Cristini di Veroli, dando molto rilievo all'azione persuasiva da svolgere sulla clientela per educarla alla più completa forma di risparmio, che è l'assicurazione sulla vita. Sul modo di favorire questo attaccamento al risparmio a carattere previdenziale scrive il cav. De Carlo:*

Nella mia diuturna attività ho avuto modo di constatare l'importanza che acquista nel campo propagandistico e fattivo la presentazione della polizza popolare creata dall'I.N.A.; più e più volte, pur trattando affari con industriali, professionisti, commercianti ed altri esponenti nei settori economici del Comune affidatomi, ho suggerito per i loro figli che frequentavano le scuole elementari, di iniziare l'educazione alla previdenza servendosi della suddetta polizza popolare.

Quindi, non è a dire che essa serva soltanto per quelle categorie di persone le cui possibilità finanziarie ed economiche sono limitate, ma la nostra forma previdenziale trova vivo compiacimento anche da parte delle categorie più colte e più abbienti, che vedono in essa quel sano criterio educativo nella previdenza del fanciullo.

Questa è un'azione che non dimentico mai di suggerire ad ogni mio Collega, poichè i lunghi anni della mia esperienza mi hanno permesso di valutarne l'efficacia.

*L'importanza di una efficiente opera educativa al risparmio assicurativo induce il cav. De Carlo a raccomandare agli Organi centrali di agevolare il superamento delle difficoltà, che attualmente ostacolano l'azione acquisi-*

*tiva, con forme propagandistiche che traggano partito dall'influenza della stampa e dei programmi radiofonici e televisivi, nei quali l'Agente Locale di Salice amerebbe di veder comprese conversazioni ed esposizioni di carattere previdenziale con riferimento alle iniziative ed alle applicazioni conseguenti alla funzione divulgativa della previdenza, che l'I.N.A. è chiamato a svolgere nella Scuola. Su tale materia lo scrivente ha dato alcuni consigli che indubbiamente apprezziamo, augurandogli di veder coronata dal miglior successo la sua azione intesa a far conoscere i vantaggi individuali e sociali del risparmio assicurativo.*

### Un Agente locale al Circolo Polare Artico

*Potrà certamente interessare i nostri Agenti locali sapere che un loro collega ha attraversato in motoleggera l'Europa per giungere nelle terre ove si può ammirare il sole di mezzanotte.*

*L'11 luglio il sig. Ilio Calabresi, Agente locale di Acquaviva di Montepulciano, insieme al sig. Franco Bastreghi ha dato inizio al raid di ben 12 mila Km., conclusosi felicemente dopo aver oltrepassato il Circolo Polare Artico.*

*Il sig. Calabresi ci ha inviato una dettagliata ed interessante relazione del lungo viaggio, dalla quale stralciamo questo particolare . . . assicurativo: « su uno stabile in ricostruzione nella Karlsplatz di Monaco di Baviera campeggia un gigantesco cartellone di legno bianco con su scritto a grossi caratteri « Kölnische Lebensversicherungen » e « Kölnische Sachversicherungen » (Assicurazioni sulla vita di Colonia, Assicurazioni sulle cose di Colonia). Mi colpisce, dico, questo particolare, perchè da noi la pubblicità assicurativa per le strade o le piazze è molto più limitata; forse anche questo è un segno del maggiore sviluppo che la previdenza assicurativa ha nella Repubblica Federale e può insegnarci molte cose ».*



## Malattie circolatorie ed infarto cardiaco negli assicurati sulla vita



Abbiamo avuto occasione di leggere in un recente nostro Bollettino (N. 34) l'articolo di un collega circa la possibilità di prevenire una malattia grave e fulminea, l'infarto del miocardio, malattia tristemente nota al gran pubblico perchè diagnosticata con un mezzo obbiettivo di indagine, quale l'elettrocardiografo, e, che, frequentemente, si verifica soprattutto tra le persone socialmente più qualificate.

A parte la specifica causa di morte e lo umano desiderio di prevenire questa malattia, come medici di assicurazione non possiamo non ricordare che le malattie dell'apparato circolatorio danno tra gli assicurati il maggior contributo ai sinistri, contributo che non tende ad arrestarsi; ma si incrementa col passare degli anni. A tal proposito riportiamo nel seguente prospetto, come in una visione panoramica, le percentuali dei sinistri verificatisi tra gli assicurati dell'I.N.A. per le affezioni circolatorie durante venticinque anni di esercizio, divise per quinquenni successivi e per singoli portafogli. Ciò permette di seguire, in rapporto all'andamento di tutte le cause di morte, il progredire di queste malattie quale motivo di sinistro.

### ANDAMENTO DELLE MALATTIE CIRCOLATORIE TRA I SINISTRATI DELL'I.N.A.

(Frequenza % nei due sessi per quinquennio)  
Portafogli Diretti

Quinquennio	Con Visita Medica		Senza Visita Medica		Popolari	
	U.	D.	U.	D.	U.	D.
1927-931	12,20	9,80	7,20	2,60	—	—
1932-936	14,75	13,08	10,79	13,08	10,89	13,43
1937-941	19,48	17,32	11,41	5,86	12,72	15,60
1942-946	14,17	12,43	11,69	10,23	11,69	18,00
1947-951	24,44	17,56	22,65	17,65	19,87	22,11

### Una scorsa alla statistica dei sinistri.

Come è facile immaginare ogni singola cifra riportata è la conclusione di una indagine statistica su molte migliaia di sinistri verificatisi durante un lungo periodo di osservazione e pertanto le variazioni riscontrate su cifre così rilevanti non sono paragonabili alle frequenti indagini mediche casistiche, perchè corrispondono ad una collettività numerosa. Si tenga presente che il sesso maschile è fortemente prevalente nel nostro ramo, pertanto è quello che offre il maggior valore probatorio; le donne, che risultano in finche separate, presentano un uguale andamento con qualche sperequazione, dovuto al minor numero di casi in osservazione, sebbene sul totale dei sinistri offrano una incidenza per queste affezioni leggermente inferiore a quella del sesso maschile.

Per ragioni di classificazione le suddette cifre, ricavate dalle tavole delle Relazioni Quinquennali dell'I.N.A., non comprendono i sinistri per emorragia, trombosi ed embolia che, a buon diritto, patogeneticamente appartengono all'apparato circolatorio e che ne avrebbero maggiorato la frequenza di circa un terzo.

Due fenomeni univoci si rilevano nella suddetta tabella: l'alto tributo portato dalle affezioni circolatorie, gradualmente ed uniformemente in aumento col progredire del tempo, tanto che oggi quasi raggiunge il quarto del totale dei sinistri, e la maggiore incidenza nei portafogli costituiti da maggior tempo.

Senza esagerati allarmismi dobbiamo rettificare le probabili induzioni che qualcuno potrebbe trarre dal primo fenomeno. È evidente che, trattandosi di contratti con lunghe antedurature, la visita medica non poteva selezionare malattie determinatesi negli assicurati solo successivamente. Nè dobbiamo credere che l'alto tributo offerto dalle malattie circolatorie nei portafogli con visita medica sia da attribuire ad un rilevante invecchiamento della popolazione assicurata; le forme assicurative prevalenti giungono abitualmente a maturazione abbastanza presto, abitualmente verso i 60 anni.

### L'elemento professionale.

Rilevammo invece con estesa argomentazione in una Comunicazione dello scorso anno al 5° Congresso Internazionale di Medicina Assicurativa che il fatto è con tutta probabilità dovuto alla alta percentuale di professionisti intellettuali tra gli assicurati specialmente per cifre di rilievo, cioè tra gli assicurati con visita medica. Se il portafoglio di assicurazioni popolari è di più recente costituzione, esso giunge a maturazione più sollecitamente e soprattutto la professione di questi assicurati è prevalentemente manuale.

Poichè gli assicurati che si sottopongono a visita medica appartengono prevalentemente a categorie professionali intellettuali, tali soggetti pur non presentando all'ingresso alterazioni cardiovascolari, successivamente vanno incontro più facilmente degli altri a malattie vascolari.

Queste oggi sono messe maggiormente in evidenza dalla diminuzione dei sinistri, già frequenti nell'età giovanile per malattie infettive; ciò permette di seguire più a lungo la sopravvivenza nella collettività assicurata, nella quale si manifestano più frequentemente le malattie del sistema circolatorio, tra cui vogliamo oggi ricordare quelle a carico delle arterie coronarie che sono i vasi nutritizi del cuore. Infatti l'affinamento dei mezzi di indagine diagnostica, tra i quali massima importanza riveste l'elettrografia, ha confermato come l'infarto del miocardio, espressione di una lesione coronaria, sia una manifestazione notevolmente più frequente di quanto si riteneva qualche decennio fa.

### Frequenza dell'infarto miocardico.

Morris nel 1953 ha rilevato in proposito che la lesione coronarica è in proporzione non già della fatica fisica, ma dello sforzo intellettuale e psichico del soggetto; in Italia un rilievo simile era stato avanzato da Cesa-Bianchi per le lesioni arteriosclerotiche in genere. Anche recenti casi di infarto miocardico tra personalità che rivestono posti di responsabilità confermano questa circostanza; basti ricordare tra tanti il notissimo caso del Presidente degli Stati Uniti e in Italia quello affatto recente del Prof. Fasiani, Direttore della Clinica Neurochirurgica nella Università di Milano.

Il diuturno lavoro affatica in grado diverso l'umanità e soprattutto è il ceto dirigente, che ricopre le maggiori responsabilità nella vita sociale, a risentirne nel sistema circolatorio, forse, riteniamo, per turbe neuromoniche conseguenti a ripetuti stress da superlavoro psichico. Naturalmente l'uomo è più soggetto a tale usura rispetto alla donna, per le maggiori responsabilità di cui è investito.

### I precedenti dei predisposti all'infarto miocardico.

Nei genitori di questi soggetti sono frequenti le lesioni vascolari in genere, specie allorchè entrambi ne vennero colpiti; secondo Schnebli (1955) questa tara nel gentilizio si riscontrerebbe nel 25% dei colpiti da infarto, che come tale si sarebbe già manifestato in un quinto dei genitori.

Sebbene l'eccesso di alcool e l'uso smodato del fumo (nicotina) sia pernicioso ai vasi sanguigni, non è stata dimostrata una speciale predisposizione all'infarto.

Per quanto riguarda i precedenti personali, il 26% dei malati avrebbe già sofferto di attacchi tipici di angina ai quali ad un certo momento subentra la sintomatologia dell'infarto con gravità maggiore e lesioni miocardiche permanenti.

Nelle forme atipiche senza dolore la diagnosi si può erronea-

mente orientare verso il collasso circolatorio, l'asma cardiaca, l'edema polmonare, la tachicardia parossistica, le coliche gastro-epatiche e verso svariate altre affezioni acute. Questa possibilità non va dimenticata quando si devono vagliare le dichiarazioni rese in buona fede allorchè si verifica un sinistro per infarto dopo poco tempo dall'ingresso in assicurazione.

Sulla non rara atipia del quadro clinico iniziale, nell'infarto, richiamarono due anni fa l'attenzione dei medici, Giard e Crocchel in una riunione della Soc. Med. di Lilla. Con gli stessi condividiamo l'opinione che spetti all'elettrocardiogramma l'esatta diagnosi di questa malattia dimostratasi tanto frequente negli ultimi decenni.

### Sua diagnosi tra la popolazione nazionale.

Così nelle statistiche della popolazione italiana si rileva che nell'ultimo decennio, o in un tempo di poco superiore, i decessi per arteriosclerosi del cuore e delle coronarie, cioè provocati soprattutto da infarto miocardico e da angina, si sono triplicati. Infatti, mentre nel 1941 vennero registrati 4.517 casi, nel 1953 ne vennero denunciati 12.573 di cui ben 9.406 imputabili all'infarto del miocardio; di questi, i due terzi si verificarono tra gli uomini, probabilmente per i motivi professionali sopra ricordati.

### Nei sinistri di breve antidurata.

Le malattie a carico delle arterie coronarie rivestono un interesse notevole anche nella medicina delle assicurazioni sulla vita; il loro accertamento, quando l'aritmia non è spiccata e nel silenzio dei precedenti attacchi dolorosi, sfugge al controllo della visita medica clinica abituale; anche in buona fede esse possono essere

state scambiate per sintomi di colica epatica o gastrica. La nostra pratica assicurativa ci ha confermato questo possibile errore diagnostico.

Abbiamo perciò voluto indagare se una tendenza antiselettiva, casuale o predesignata, sia manifesta in un portafoglio dell'I.N.A. Sopra oltre 300 sinistri con antidurata inferiore ai due anni, verificatisi nel 1955, abbiamo riscontrato 39 casi di infarto o di angina pectoris; le morti improvvise di origine spesso cardio-circolatoria ammontano per lo stesso periodo di osservazione a 14 casi; complessivamente possiamo attribuire alle malattie del circolo miocardico circa il 16% dei sinistri con breve antidurata.

Teniamo a far rilevare che, pur non essendo tale frequenza esigua, l'esame degli incarti ci ha consigliato la immediata liquidazione dei sinistri in esame, tranne in un solo caso, evidente prova della massima liberalità del nostro Ente verso i propri assicurati anche in casi difficili a chiarire.

### Insostituibilità dell'indagine elettrocardiografica.

Ciò non toglie che l'indagine elettrocardiografica sia assai opportuna nella medicina delle assicurazioni, elemento obiettivo incontrovertibile, mentre il disturbo soggettivo è elemento opinabile, indipendentemente dalla conoscenza che ne ha avuto l'assicurando. Per i contratti rilevanti la riteniamo pratica indispensabile da parte dell'Ente assicuratore ed assai utile allo stesso assicurando. Perché, con buona pace dei produttori timorosi di allarmare la propria clientela, lo stato di buona salute non è, ai nostri giorni, comprovato da un atto di fede; ma il corollario di varie indagini moderne cliniche e fisiologiche concordemente positive.

## ATTIVITA' EDILIZIA

### Interventi edilizi nella città di Catania

Nei bollettini n. 14 e n. 15 dei mesi di giugno e luglio 1954 demmo alcune notizie generiche sul programma edilizio che il nostro Istituto aveva in animo di realizzare nella città di Catania.

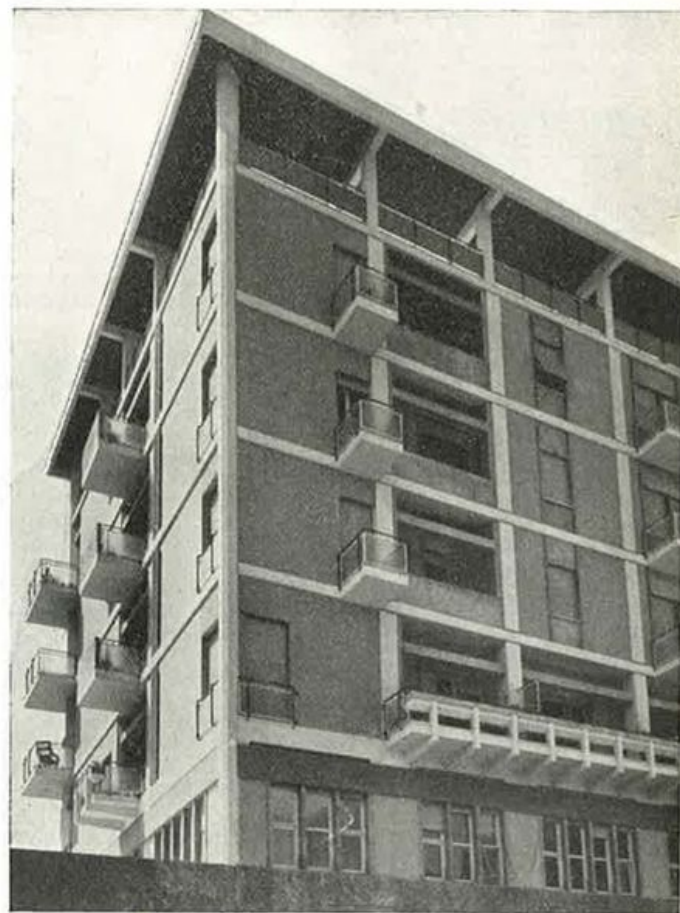
Nonostante le varie difficoltà sorte nel corso della realizzazione, specie per armonizzare i nostri lavori con quelli contemporaneamente in atto, per conto del Comune, per la definitiva sistemazione urbanistica della interessante zona dall'I.N.A. scelta per le sue costruzioni, sono stati realizzati il completamento del primo lotto, mentre i lavori del secondo destinato ad autorimessa e negozi, sulla residua nostra area, sono già iniziati.

Come segnalato nel precedente notiziario, per la progettazione del 1° Lotto fu bandito, a suo tempo, dal Comune e dall'I.N.A., un concorso tra gli architetti siciliani. Risultarono vincitori gli architetti messinesi Igea e Roberto Calandra, che hanno progettato, oltre al nostro edificio, anche le opere di sistemazione della zona — tra cui la grande scalea — realizzate dal Comune di Catania.

La Sovrintendenza ai Lavori è stata curata dall'ing. Luigi Positano, catanese.

Nel palazzo costruito, che sorge su un'area di mq. 1.610, prospiciente il giardino Bellini e con il fronte principale sulla via Pacini, e che ha una cubatura complessiva di mc. 26.028, sono stati ricavati:

Appartamenti da 2 stanze con servizi	n.	2
» » 3 » » »	»	1
» » 3 » » doppi servizi	»	4
» » 4 » » servizi	»	1
» » 4 » » doppi servizi	»	9
» » 5 » » » »	»	4
<b>Totale Appartamenti</b>	<b>n.</b>	<b>21</b>



I fronti Est-Nord del fabbricato.

Locali uso uffici n. 24; negozi n. 7; box per auto n. 6.

Con questa realizzazione e con i lavori in corso del 2° lotto, l'I.N.A. tiene pienamente fede al programma a suo tempo stabilito, per gli interventi edilizi nella città di Catania.



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

### CIRCOLARI

**CIRCOLARE N. 1289 DEL SERVIZIO ASSICURAZIONI ORDINARIE DEL 30 LUGLIO 1956** - Illustra il nuovo modulo di proposta predisposto dalla Direzione Generale, da usarsi per assicurazioni con o senza visita medica.

**CIRCOLARE N. 1290 DEL 3 AGOSTO 1956** - Porta a conoscenza dell'Organizzazione periferica l'autorizzazione concessa all'I.N.A., con decreto 20 luglio 1956, ad abolire gli aumenti in vigore per tutte le tariffe di assicurazione a forma ordinaria.

**CIRCOLARE N. 1291 DEL 18 AGOSTO 1956** - Comunica alcune disposizioni a favore delle Agenzie Generali nelle operazioni di opzione a scadenza.

**CIRCOLARE N. 1292 DEL 1 SETTEMBRE 1956** - Comunica che in analogia a provvedimenti adottati per le tariffe di assicurazione in forma ordi-

naria, per tutte le polizze del portafoglio collettivo, a partire dalla data della presente circolare viene abolito ogni aumento tariffario.

**LETTERA CIRCOLARE N. 1320/10 DEL SERVIZIO ORGANIZZAZIONE, SVILUPPO E PROPAGANDA DEL 1° AGOSTO 1956** - Richiama l'attenzione della Organizzazione periferica sull'azione da svolgere per la conservazione del portafoglio dei Dirigenti Aziende Industriali.

## Un'offerta dell'I.N.A. alle famiglie delle vittime di Marcinelle

Il prof. Bracco ha fatto pervenire, attraverso la catena della Fraternalità indetta dalla Radio Televisione Italiana, la somma di un milione, quale offerta dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni per le famiglie delle vittime della sciagura mineraria di Marcinelle.

## Nella Direzione Generale dell'Assitalia

### DISPOSIZIONI E CIRCOLARI

**RAMO TRASPORTI** — Normativa N. 198/86 del 10.7.1956 « Bollettino N. 18 - Istruzioni agli Agenti » « Accordo assicurazioni trasporti 1950 ».

**RAMO TRASPORTI** — Normativa N. 317 dell'11.7.1956 « Rischi mine, guerra e scioperi su merci trasportate per via mare - voci 4 e 5 ».

**RAMO RESPONSABILITA' CIVILE** — Normativa N. 139 del 20.7.1956 « Varianti e precisazioni sulla tariffa RC - rischi diversi e aziende industriali sulla tariffa RC autoveicoli edizione maggio 1956 ».

**SEGRETERIA GENERALE** — Circolare N. 469 del 27.7.1956 « Esercizio illegittimo di attività assicurativa ».

**ORGANIZZAZIONE - REPARTO SVILUPPO** — Comunicazione N. 72 del 27.7.1956 « Istituto nazionale delle assicurazioni - Riduzione delle tariffe - Rivalutazione delle rendite vitalizie e dei capitali assicurati - Ramo Furti polizza ferie - Gara tra le Agenzie generali ».

**RAMO TRASPORTI** — Lettera Normativa N. 318 del 2 agosto 1956 « Rischi mine-guerra e scioperi su merci trasportate via mare - Voce 5 ».

**RAMO TRASPORTI** — Lettera Normativa N. 319 del 18 agosto 1956 « Tariffa rischi mine - guerra e scioperi - edizione aggiornata 1956 ».

**RAMO INCENDIO R. O. - R. I.** — Normativa N. 89 del 18 agosto 1956 « Tariffa R. O. edizione 1956 - Tariffa R. I. aggiunte e varianti ».

## Una gara di produzione tra i partecipanti al corso di qualificazione per produttori

Mantenendo la promessa fatta dal Direttore generale, dott. Cosimo Arcidiacono, alla chiusura del Corso di qualificazione per produttori dei rami danni, la Direzione generale ha bandito tra i partecipanti due gare di produzione per i periodi 2° semestre 1956 e 1° semestre 1957, nell'intento di rendere operante sul piano concreto dell'attività produttiva l'interesse suscitato dal Corso.

Indichiamo di seguito le modalità della gara:

— classificazione dei partecipanti in cinque gruppi;

— attribuzione ai partecipanti di un impegno minimo di produzione « rag-

guagliata », identico per i componenti di ciascuno dei cinque gruppi;

— assegnazione di un premio al partecipante che avrà conseguito, a confronto degli altri concorrenti dello stesso gruppo, il maggiore incremento percentuale rispetto al predetto impegno minimo di produzione « raggugliata », a condizione che almeno il 25% della produzione « raggugliata » conseguita si riferisca ai rami incendio e furti;

— assegnazione di due soprapremi ai partecipanti che avranno conseguito nell'ordine, le due più alte percentuali assolute di incremento rispetto a quelle conseguite indistintamente dai partecipanti di tutti i cinque gruppi di gara;

— concessione della facoltà ai vincitori dei singoli gruppi di partecipare ad altra gara di produzione per il periodo 1 gennaio - 30 giugno 1957, con un impegno minimo di produzione « raggugliata » pari all'importo della produzione « raggugliata » effettivamente conseguita da ciascuno nel 2° semestre 1956, maggiorato dei due terzi; ad essi verranno liquidati, in linea provvisoria, i due terzi del premio già conseguito, mentre per coloro che non aderiranno alla nuova gara si procederà alla liquidazione integrale;

— assegnazione a ciascuno dei predetti partecipanti che avranno superato il nuovo impegno di produzione del 1° semestre 1957 di un premio pari a quello messo in palio per il suo gruppo nella gara del 2° semestre 1956, oltre ad un soprapremio speciale pari ad un terzo del suddetto premio ed alla liquidazione del terzo di premio residuo della gara del 2° semestre 1956;

— qualora non venga superato il nuovo impegno per il 1° semestre 1957 non deve procedersi ad alcuna liquidazione, rimanendo acquisiti i due terzi del premio già liquidati per la gara del 2° semestre 1956;

— pertanto, nella gara del 1° semestre 1957 ciascun partecipante sarà in gara con sé stesso, non avendo concorrenti.

Il numero e l'entità dei premi messi in palio fanno sperare in un lusinghiero successo dell'iniziativa; ma riteniamo che il più vivo interesse per i partecipanti sarà costituito dal « lascia o raddoppia » della gara del 1° semestre 1957.

Daremo a suo tempo comunicazione dei nominativi dei vincitori della gara del 2° semestre 1956, mettendo in evidenza il nome dei coraggiosi che avranno deciso di « raddoppiare ».

Per evitare disguidi e ritardi, tutti coloro che ricevono « Cronache dell'I.N.A. » sono pregati di comunicare tempestivamente alla nostra Redazione, Via Salustiana, 51 - Roma, ogni eventuale cambiamento di indirizzo.

## Ordinamento degli Ispettorati di Organizzazione e di Amministrazione

Nel programma di un rinnovato impulso che la Società intende dare alla organizzazione periferica, è stato iniziato lo sdoppiamento dei compiti organizzativi ed amministrativi da quelli inerenti alla liquidazione dei sinistri.

In questa prima fase sistematica sono stati costituiti gli Ispettorati di Organizzazione ed Amministrazione per:

**TOSCANA**, alla cui titolarità è stato chiamato l'Ispettore di Zona sig. Maurizio D'Andrea;

**EMILIA-ROMAGNA**, alla titolarità del quale è stato chiamato l'Ispettore Amministrativo comm. Anselmo Mazzoni;

**PUGLIE**, affidato alle cure dell'Ispettore Capo Amministrativo sig. Luigi Ciani;

**CAMPANIA e CALABRIA**, assegnato all'Ispettore Amministrativo dott. Angelo Carbone;

**MARCHE e ABRUZZO**, alla cui titolarità è stato chiamato l'Ispettore Amministrativo sig. Alberto Mariani, già titolare del solo Ispettorato per le Marche.

Da questa nuova impostazione data all'attrezzatura organizzativo-ispettiva della periferia, l'Organizzazione centrale potrà meglio coordinare l'attività delle singole rappresentanze, snellendo il più possibile i rapporti fra centro e periferia. Il programma che ha avuto unanimi consensi da parte di tutte le Agenzie Generali verrà potenziato

e completato entro la fine del corrente anno, sia nel settore organizzativo come nel settore liquidazione sinistri.

### CIRCOLARI

Il RAMO RESP. CIVILE con circolare n. 18 ed il RAMO INFORTUNI con circolare n. 19 illustrano le nuove tariffe e richiamano l'attenzione particolarmente sulla seconda, che si presenta rinnovata anche nella impostazione e nella impaginatura, con l'aggiunta di nuove voci del clausolario e di due proutari volti ad agevolare la consultazione della tariffa stessa ed il calcolo dei premi e dei ratei.

Il RAMO RESP. CIVILE con circolare n. 18/56 porta a conoscenza dell'organizzazione che l'Assemblea del Concordato Italiano Responsabilità Civile Autoveicoli ha reso obbligatoria, con effetto dal 1° giugno 1956, la tariffa dell'ANIA R. C. Autoveicoli nella edizione del maggio c. a. Con la circolare vengono anche comunicate le variazioni apportate alla tariffa, fino al 31 dicembre 1956, dalla detta Assemblea.

Il RAMO CAUZIONI con circolare n. 20 richiama l'attenzione degli Agenti su questo particolare lavoro, incitandoli a dedicare un maggiore interesse alla acquisizione diretta degli affari.

L'UFFICIO ORGANIZZAZIONE con circolare n. 12 ha disposto, al fine di un coordinamento generale di lavoro,

che gli Uffici degli Ispettorati adottino lo stesso orario di lavoro dell'Agenzia Generale della piazza in cui si trova l'Ispettorato.

L'UFFICIO ORGANIZZAZIONE ha con altra circolare n. 23 comunicato agli Ispettori la istituzione di un nuovo modello e precisamente del mod. 11-bis Segreteria, che sostituisce quello in precedenza usato. Tale modello dovrà essere allegato alle specifiche mensili e permetterà alla Direzione Generale, data la sua particolare struttura, di essere informata su tutte le principali questioni trattate dagli Ispettori durante i loro sopralluoghi.

Il RAMO R. C. con circolare n. 24 e il RAMO INCENDIO con circolare numero 25 illustrano variazioni sulle attuali tariffe.

## Festa sociale alla Fiumeter

Alla tradizionale cena fra il Personale della «FIUMETER», tenuta anche quest'anno in occasione della festa di San Vito, patrono della città di Fiume, in un locale di Ostia, ha partecipato il nuovo Direttore Generale della Compagnia, dott. Marino Bidoli, che ha voluto onorare la lieta riunione con la sua presenza.

Pure presenti, come ogni anno, erano i Dirigenti comm. Rinaldi, comm. Brunni ed ing. Pedace.

Alla fine del pranzo, rallegrato da musiche e canzoni, i rappresentanti sindacali hanno indirizzato brevi parole al Direttore Generale che ha risposto con nobili e sentiti accenti, ricordando la città di provenienza della Compagnia e dichiarando il suo compiacimento per queste iniziative che legano il Personale al ricordo di una attività sociale ormai ultratrentennale.

## Non ci avevo pensato...

— Allora, due pastasciutte e due abbacchi al forno!

— Ma... io al posto Suo la responsabilità non me la prenderei....

— Dice a me, Signore? Ha ordinato qualcosa?

— No, no. Dicevo che io al posto Suo, come esercente di questo ristorante, la responsabilità non me la prenderei.

— Ma, che dice? Quale responsabilità?

— Quale? Ma, lo sa Lei che quei signori, per i quali ora ha ordinato il pranzo, sono due famosi professionisti? E se lo immagina che cosa accadrebbe se dovessero intossicarsi, ad esempio perchè la carne da Lei servita era avariata? E, mi creda, non è cosa impossibile con questo caldo, il cuoco indaffarato e distratto che, magari, non l'ha riposta in frigorifero. Me lo dice Lei chi sarebbe a passare i guai?

— Ma... ma...

— La vedo un po' interdetto; mi ascolti ancora: se un colpo di vento o un qualsiasi acci-

dente facesse cascare la simpatica incannucciata o i tendoni, da Lei giustamente posti a difesa della calura, se le immagina quante protuberanze craniche e quanti abiti rovinati? E chi pagherebbe i danni? Lei, naturalmente!

— Ma, scusi, Lei sta qui per ordinare il pranzo o per procurarmi brividi fuori stagione?

— Quanto al pranzo, voglio prima servirmi come cavie dei Suoi clienti e starò a guardare che a qualcuno non prenda male. Quanto ai brividi... smetto perchè vedo che Lei ora ha da fare; ma tra un'oretta riprendo il mio discorso.

— No, no. Ora lo deve continuare, perchè ancora non comprendo....

— Continuo? Bene, allora, visto che annesso al ristorante Lei ha anche un bar ed una pista da ballo, consideri l'ipotesi che, sempre per puro accidente o per malaugurata negligenza, Le potrebbe capitare di spacciare gelati confezionati con latte non fresco, o che la

pista in legno abbia a cedere in tutto o in parte. Insomma, sulla esperienza Sua o dei Suoi colleghi, pensi a quanti pericoli incombono sui Suoi clienti, pericoli dei quali Lei, a norma di legge, sarebbe chiamato a rispondere quale civilmente responsabile.

— E allora? Secondo Lei, dovrei ritirarmi a vita privata e vivere con gli alimenti che Lei, gentilmente, mi corrisponderebbe?

— Questo proprio no! Basta che Lei si assicuri....

— Ah, e naturalmente con Lei!  
— Oh, no. Con la Società «Le Assicurazioni d'Italia», che ho l'onore di rappresentare.

— Ma lo sa che Lei ha uno strano modo di intavolare gli affari?

— Semplice, vero? E sbrigativo, perchè io ho il massimo rispetto del tempo altrui. Allora, mentre Lei continua imperturbato nella Sua pericolosa attività (tra parentesi, non so proprio se un trapezista cambierebbe il proprio mestiere con il Suo), io Le preparo una bella proposta....

— Con un premio ricco di molti zero, vero?

— Non creda: facciamo l'ipotesi che Lei si assicuri per quindici milioni di capitale per catastrofe, cinque per persona e un milione e cinquecentomila per cose ed animali. Il premio netto base sarebbe di 3.800 lire più 580 lire per ogni addetto (compreso Lei, proprietario, i Suoi parenti che La aiutano, stipendiati e salariati).

Se Lei volesse garantirsi anche per il locale da ballo (e glielo consiglio), il premio aumenterebbe solo del cinquanta per cento.

Se, poi, Lei dovesse dichiarare che il Suo locale non è aperto più di quattro mesi l'anno, il premio si riduce del cinquanta per cento; e del trenta per cento se esso è aperto più di quattro, ma meno di sei mesi l'anno.

Come vede, c'è da potere stare tranquilli senza doversi rovinare.

— Insomma, Lei, con la provvigione che penso Le spetterà, si sarà pagato il Suo pranzo. Pranzo che, mi auguro almeno, adesso Lei farà da me; ed a base di abbacchio al forno.

— E sia, osiamo. Il cliente ha sempre ragione.



# Lettera aperta

Caro Produttore,

«Ogni italiano una polizza vita dell'I.N.A.», scrivevamo, or è un anno, in una lettera aperta indirizzata a te su questo Bollettino. Ci sembra che questo motto, che costituisce anche un auspicio e segna un obiettivo, debba essere ricordato all'indomani dei provvedimenti del 28 giugno e alla vigilia o al momento del reintensificarsi della tua attività in vista della chiusura dell'esercizio.

Il campo di lavoro per l'assicuratore vita italiano anche se poco fertile, anche se spesso arido e di difficile accesso, è tuttavia estesissimo. In rapporto alla sua estensione, quel che si raccoglie è ancora poco. La parte messa a rendimento è rappresentata da quei cinque milioni di polizze e rotti che costituiscono il portafoglio italiano e che tutelano la vita di un numero assai minore, pur se di non agevole determinazione, di «teste» assicurate. Tutto il resto attende ancora di essere dissodato, talora bonificato, e preparato ad accogliere il buon seme. Tu sai che potenzialmente il campo che si offre al tuo lavoro è in grado di dare i frutti da te sperati: quelle quattro lire circa ogni mille lire di reddito che l'italiano medio spende per l'assicurazione sulla vita, se confrontate con le trentadue lire circa spese per tabacchi, con le trentanove circa spese per spettacoli ed altre spese di carattere ricreativo e culturale, con le cinquanta lire circa spese per bevande alcoliche, con le centinaia di lire spese per acquisto di generi, articoli e servizi non di prima necessità (queste cifre, è bene sottolinearlo, sono ragguagliate, come quella dell'assicurazione vita, a mille lire di reddito), ti dicono innanzi tutto che, nonostante ogni apparenza, vi sono nel reddito individuale margini di disponibilità per la cui destinazione nell'avvenire esistono possibilità di spostamenti rispetto alla destinazione registrata nel recente passato e tuttora in atto. Ove si tenga altresì conto dell'incremento annualmente registrato nel reddito — tra il 1954 ed il 1955 tale incremento ha superato i 1.000 miliardi, il che significa che gli italiani nel 1955 hanno avuto a disposizione 1092 lire per ogni 1000 lire che avevano avuto nel 1954 — si vede che i margini di disponibilità si vanno ulteriormente allargando.

Queste cifre ti dicono che l'area dell'assicurazione sulla vita in Italia è suscettibile di espansione più di quello che le difficoltà da te incontrate non ti lascino credere. «Ma — tu obietti — le cifre citate sono cifre medie, riferite al complesso dei redditi e dei consumi. Noi invece abbiamo a che fare col singolo individuo, e allora la realtà si presenta con ben diversi connotati». Anche a questa osservazione, che ha la sua logica, c'è però una risposta: è vero che tu avvicini un cliente per volta, ma l'insieme dei clienti avvicinati forma una clientela, nei cui confronti diventano valide, con buona approssimazione, le cifre citate per l'intera clientela nazionale, che è poi l'intera popolazione italiana.

Le disponibilità per la previdenza volontaria, dunque, esistono, come esiste il bisogno di premunirsi contro l'incertezza dell'avvenire. E' un bisogno primordiale, che anche gli italiani avvertono, ma che non sono preparati a soddisfare nelle forme più idonee. Essi ritengono infatti di poter provvedere genericamente col solo risparmio, nelle forme in cui ordinariamente si realizza, ignorando che c'è un risparmio perfezionato che è stato escogitato per soddisfare specificamente quel determinato bisogno.

Sta a te, caro Produttore, risvegliare la coscienza del bisogno di sicurezza per l'avvenire, là dove si fosse assopito — ed è troppo frequente, nel dopoguerra, l'assopimento e l'inerzia di fronte al problema dell'avvenire: aumentano le occasioni per le spese in beni di consumo, la spinta verso di esse (compresa la vendita a rate) è sempre più forte, il miraggio dell'arricchimento attraverso il gioco vien fatto sempre più estesamente balenare davanti all'accesa fantasia degli italiani di ogni ceto sociale — come sta a te indicare l'unica soluzione valida per il problema del domani: la assicurazione sulla vita.

Nel momento in cui, con ogni energia e con la consapevolezza di avere nuovi formidabili argomenti di convinzione, ti lanci di nuovo nel lavoro per fare nei mesi che rimangono almeno altrettanta raccolta rispetto a quella realizzata nei mesi che sono passati, il ricordare che su dieci italiani che incontri (forse anche su quindici) uno solo è assicurato sulla vita, che su tre nuclei familiari della tua città o del tuo borgo solo in uno c'è tuttora — in media — una polizza di assicurazione, ti servirà di sprone a moltiplicare le tue energie, per realizzare l'impegno assunto verso il Capo dello Stato, di raggiungere cioè al più presto un primo non lontano traguardo: una polizza di assicurazione sulla vita in ogni famiglia italiana.

## Agenzie Generali INA e Assitalia

### MOVIMENTI NOMINE DELEGHE

#### Arezzo

Il giorno 19 agosto c. a. l'Agente Generale rag. Mario Bencivenga ha cessato dalle sue funzioni, per superamento dei limiti di età.

Agente Generale, con effetto dal giorno 20 agosto c. a., è stato nominato il figlio del predetto, sig. Roberto Bencivenga.

#### Benevento

Gli uffici dell'Agenda si sono trasferiti nel nuovo immobile I.N.A.: Via Carlo Torre n. 2.

#### Bolzano

Il giorno 28 luglio c. a. è immaturamente deceduto l'Agente Generale sig. Aldo Rella.

La gestione aziendale, secondo quanto previsto dall'art. 15 del Capitolato per la Concessione delle Agenzie Generali, è stata assunta dalla Supplente, sig.ra Paola Fontana ved. Rella.

L'Ispettore Amministrativo dr. Ugo Gamberini ha ricevuto l'incarico di prestare la propria collaborazione alla Supplente, per la parte contabile-amministrativa.

### Due nuovi Agenti Generali

Con effetto 21 giugno c. a. è stato nominato titolare dell'Agenda Generale di Molfetta il dott. Giuseppe Rossi.

Laureatosi in economia e commercio dopo aver preso parte alla guerra come volontario universitario ed essere stato nel fronte clandestino della Resi-



Il dott. Giuseppe Rossi.

stenza, il dott. Rossi, che si era anche fatto ben conoscere per la sua attività nel campo giornalistico, iniziò nel 1948 la sua attività di assicuratore con l'INA presso l'Agenda Generale di Bari, prima in qualità di produttore, poi come Agente di città. Nel lavoro assicurativo il dott. Rossi ha dato sempre prova di iniziativa e capacità tecniche, riuscendo ad affermarsi brillantemente e raggiungendo tangibili risultati in tutti i rami.

Recentemente è stato nominato console del Portogallo a Bari.

Il nuovo Agente Generale di Bari, geometra Luigi Trapanesi, nato a Venezia il 9 dicembre 1903, entrò giovanissimo nell'Organizzazione dell'I.N.A.

Fu collaboratore di produzione presso varie Agenzie Generali e, dedicatosi particolarmente all'acquisizione dei contratti in forma popolare, conseguì ben presto la qualifica di Capo Gruppo.

In riconoscimento della sua ottima preparazione tecnica e della sua provata capacità professionale, nell'aprile del 1949 venne nominato Agente Generale. Condotte in appalto le Agenzie



Il geom. Luigi Trapanesi

Generali di Terni e di Lodi conseguendo brillanti risultati, con effetto dal 21 giugno c. a. è stato nominato Agente Generale di Bari.

## L'organizzazione produttiva in decine e decine di riunioni plaude ai provvedimenti a favore dei vecchi assicurati

Sin dal primo annuncio delle deliberazioni prese dal Consiglio di Amministrazione nella seduta del 28 giugno u. s., molte Agenzie Generali, come abbiamo fatto cenno nel fascicolo 39 di «Cronache dell'I.N.A.», hanno voluto esternare all'Amministrazione la loro soddisfazione per l'adozione dei provvedimenti di rivalutazione delle rendite e dei capitali e di abolizione degli aumenti tariffari.

Diamo brevemente notizia, questa volta, delle riunioni che sono seguite per iniziativa dei Centri Ispettivi e delle Agenzie Generali, al fine di comunicare ed illustrare all'Organizzazione periferica il valore e la portata dei nuovi incentivi forniti al risparmio assicurativo dal Consiglio di Amministrazione dell'I.N.A.

La rassegna è ben lungi dall'essere conclusiva, in quanto nell'ambito di ciascuna Circostrizione altre riunioni sono in corso o in programma.

### CENTRO ISPETTIVO DI TORINO

*Profonda impressione in tutta l'Organizzazione del Piemonte.*

Il Titolare del Centro Ispettivo di Torino, dott. Enrico Sabattini, dopo aver constatato la profonda impressione avutasi nelle Agenzie Generali della Circostrizione, sin dal primo annuncio dei provvedimenti di rivalutazione e di riduzione delle tariffe, ha provveduto ad indire le riunioni di illustra-

zione dei provvedimenti stessi in tutti i centri della Circostrizione. Le riunioni, alle quali gli Agenti Generali hanno voluto far seguire augurali festeggiamenti, si sono svolte a Torino, per l'Agenda Generale, il pomeriggio del 12 luglio, a Cuneo il 16, ad Asti il 18, a Torino, il pomeriggio del 20, presso il Centro Ispettivo, per l'Agenda Generale di Moncalieri, a Novara il mattino del 23, a Vercelli il pomeriggio del 23, a Biella nella mattina del 28, ad Ivrea, per l'Agenda Generale di Aosta, il 3 agosto.

Le riunioni, alle quali hanno partecipato con molto entusiasmo Produttori, Viaggianti, Agenti Locali e gli impiegati addetti all'assunzione presso le Agenzie, sono egregiamente servite a far comprendere l'efficacia ed i benefici delle nuove provvidenze a favore degli assicurati.

### CENTRO ISPETTIVO DI MILANO

*Programma trimestrale di riunioni.*

Il Centro Ispettivo di Milano, per opera del Titolare, dott. ing. Pasquale Clemente, dopo aver espresso all'Amministrazione gli ampi, esultanti consensi, che a seguito dei provvedimenti sono stati registrati nella Circostrizione, ha concordato con le Agenzie Generali un programma di riunioni, tuttora in sviluppo. Nel dare notizia di quelle già avvenute nelle varie località, ritorneremo a parlare di quelle



La riunione dell'organizzazione produttiva dell'Agenzia Generale di La Spezia e la riunione dell'Agenzia Generale di Savona.

di cui ci sarà a suo tempo riferito. Le riunioni sono intanto avvenute: a Lecco, il 21 luglio, per l'Agenzia Generale di Como, a Turbigo il 25 per l'Agenzia Generale di Legnano, in Giussano il 26, in Vimercate il 30, a Sesto S. Giovanni il 31, per l'Organizzazione dell'Agenzia Generale di Varese il 27, a Treviglio il 28, a Mortara per l'Agenzia Generale di Vigevano anche il 28, e a Gardone, per l'Agenzia Generale di Brescia, il 31. In agosto si sono avute riunioni il 2 a Cassano, per l'Agenzia Generale di Lodi, il 1° a Ceriano Laghetto, per l'Agenzia Generale di Monza, che si è di nuovo riunita il 4, e il 12 a Valmasino per l'Agenzia Generale di Sondrio. Successivamente riunioni per gruppi e categorie di collaboratori sono state tenute per l'Agenzia Generale di Milano durante il mese di luglio e di agosto, prevedendosi una grande riunione conclusiva in settembre.

### CENTRO ISPETTIVO DI GENOVA

*Soddisfazione per i nuovi mezzi di lavoro.*

Il Centro Ispettivo di Genova, d'accordo con i titolari, ha promosso in varie Agenzie Generali riunioni dedicate alla illustrazione dei provvedimenti del 28 giugno. In tutte, i partecipanti hanno prontamente rilevato il valore e la portata dei provvedimenti stessi, esprimendo al Titolare del Centro Ispettivo, sig. Fernando Da Miani, la loro soddisfazione per i nuovi incentivi offerti all'espansione del lavoro produttivo.

Le riunioni hanno avuto luogo a Chiavari il 16 luglio, a La Spezia il 17, ad Alessandria il 18, con la partecipazione del Capo del Servizio delle Assicurazioni Popolari, a Cornigliano per l'Agenzia Generale di Genova il 19, ad Albenga per l'Agenzia Generale di Savona il 20, a Bordighera il 21 per la Agenzia Generale di Imperia.

### CENTRO ISPETTIVO DI TRENTO

*Commemorazione del comm. Rella e slancio di diffusione dei nuovi benefici.*

D'accordo con l'Ispettore, le Agenzie Generali della Venezia tridentina hanno apprestato le riunioni organizzative dirette a trarre l'opportuno slancio

di diffusione dai nuovi benefici. L'Organizzazione produttiva di Verona si è riunita il 20 luglio presso l'Agenzia Generale, dove il Titolare del Centro Ispettivo e l'Agente Generale hanno esposto gli aspetti tecnici e morali dei provvedimenti.

Questi sono stati ancora ampiamente commentati ai collaboratori della Agenzia Generale di Bolzano dal rag. Ettore De Dominicis. Prima della discussione tecnica è stato commemorato, presente la vedova, il compianto Agente Generale, comm. Aldo Rella, recentemente scomparso.

L'Organizzazione produttiva dell'Agenzia Generale di Trento si è riunita il 3 settembre a Rovereto, nella sala di un noto albergo cittadino. L'Ispettore Ghetti, alla cui cura è affidata la zona di Rovereto, ha porto il saluto agli intervenuti ed un ringraziamento agli Agenti Generali, sig. Umberto Alessandrini e rag. Cesare Doff-Sotta, per la scelta della bella sede riservata al convegno. L'Agente Generale, sig. Alessandrini, dopo aver porto al Titolare del Centro Ispettivo il saluto di tutta l'Organizzazione, ha iniziato l'illustrazione dei provvedimenti, successivamente ripresa e continuata dal rag. De Dominicis.

### CENTRO ISPETTIVO DI VENEZIA

*Interessamento, soddisfazione e proposti di lavoro.*

In relazione alle direttive fissate nella riunione degli Ispettori presso la Direzione Generale, il Titolare del Centro Ispettivo di Venezia, rag. Giovanni Audiffredi, ha proceduto alla organizzazione delle riunioni agenziali.

L'Agenzia Generale di Udine ha riunito i propri collaboratori il 23 luglio, quella di Pordenone il 24, quella di Gorizia il 25, quella di Padova il 26, quella di Vicenza il 27, quella di Belluno il 28, quella di Venezia il 29, quella di Conegliano il 30, quella di Trieste il 4 agosto e quella di Treviso il 5.

Le riunioni, alle quali hanno partecipato i produttori professionisti e numerosi Agenti Principali e Locali, sono state tutte presenziate dall'Ispettore Titolare, rag. Audiffredi, e dall'Ispettore Aggiunto. In esse è stata compiuta una dettagliata spiegazione dei provvedimenti per mettere i collaboratori nelle migliori condizioni per illustrarli al pubblico.

### CENTRO ISPETTIVO DI BOLOGNA

*Riunioni a Bologna, Ferrara, Ravenna, Forlì, Parma e Mantova.*

In sei Agenzie Generali del Centro Ispettivo di Bologna sono state organizzate riunioni illustrative per i collaboratori. A Bologna, il 6 luglio, il comm. Angelo Cerioni ha provveduto ad illustrare le provvidenze dell'I.N.A. ai convenuti.

Il Corpo produttivo di Ferrara è stato riunito dal prof. Giuseppe Fantoni presso la sede dell'Agenzia Generale, dove, dopo un discorso introduttivo dell'Agente Generale, il Titolare del Centro Ispettivo ha intrattenuto personalmente il corpo produttivo.

Nella sala consiliare della Banca Popolare di Ravenna si sono riuniti il 15 luglio gli Agenti Viaggianti, i Produttori, gli Agenti Locali ed il personale amministrativo dell'Agenzia Generale di Ravenna. L'Agente Generale, comm. Merendi, l'ing. Canevazzi ed il prof. Fantoni, invitato alla riunione, hanno chiarito il valore morale ed economico dei benefici deliberati dall'I.N.A.

Presso la sede dell'Agenzia Principale di Rimini, ha avuto luogo il 18 luglio il raduno del Corpo produttivo dell'Agenzia Generale di Forlì. Sia lo Agente Generale che il Titolare del Centro Ispettivo hanno illustrato ampiamente i provvedimenti.

Il 21 luglio, presso la sede dell'Agenzia Generale di Parma, l'ing. Gino Canevazzi ha sottolineato l'importanza dei provvedimenti ai collaboratori dell'Agenzia Generale. Il 26, analoga illustrazione è stata effettuata a Mantova, dal dott. Guido Fallani e dall'ing. Gino Canevazzi, ai collaboratori dell'Agenzia Generale.

### CENTRO ISPETTIVO DI FIRENZE

*Ampia azione illustrativa sviluppata a Firenze e in tutte le sedi agenziali.*

Il rag. Aldo Filippetti, Titolare del Centro Ispettivo, ha sviluppato nell'ambito di questo un'ampia azione illustrativa delle provvidenze, prendendo accordi con i Titolari delle Agenzie Generali.

Alle riunioni erano presenti, oltre ai Titolari delle Agenzie, le Organizzazioni produttive al completo, alle quali il rag. Filippetti, ben coadiuvato da-

gli Agenti Generali e dal dott. Cristofori, ha potuto fornire una efficace illustrazione del nuovo apporto delle delibere dell'Amministrazione all'incremento del risparmio assicurativo. In tutti i convegni sintomatico è stato il fervore degli apprezzamenti e dei propositi di lavoro da parte degli intervenuti. I convegni hanno avuto svolgimento il 10 luglio per l'Agenzia Generale di Livorno, l'11 per quella di Prato, il 13 per quella di Grosseto e per quella di Siena, il 14 per quella di Pistoia e per quella di Carrara, il 16 per quella di Lucca, il 17 per quella di Arezzo e per quella di Pisa, il 21 per quella di Firenze. In alcune di dette riunioni è stata completata la distribuzione dei premi relativi ai Concorsi del 1955 e in tutte sono state indette gare di produzione.

## CENTRO ISPETTIVO DI ANCONA

*I collaboratori di Ancona visitano la Fiera Internazionale della Pesca. Riunioni anche a Macerata, Pesaro e Ascoli Piceno.*

Il Centro Ispettivo di Ancona ha organizzato durante il mese di luglio varie riunioni.

L'Agenzia Generale di Macerata ha tenuto il 25 luglio l'ultimo convegno del mese, con l'intervento dell'Ispettore Centrale comm. Pio Tanzini e del Titolare del Centro Ispettivo comm. Roberto Roberto.

Il 26 ha avuto luogo la seconda riunione dell'organizzazione dell'Agenzia Generale di Ancona, con lo scopo di svolgere una più ampia illustrazione dei benefici del provvedimento. Alla riunione, erano presenti il comm. Pio Tanzini, il comm. Roberto Roberto, l'Ispettore Giovanni Busini e l'Agente Generale, comm. Mario Montozzi. Al termine dell'ampia analisi dell'efficacia economica e sociale dei provvedimenti, il Titolare dell'Agenzia ha rivolto al comm. Tanzini il migliore ringraziamento per l'Amministrazione, la Direzione Generale ed il Capo del Servizio Organizzazione, dichiarando il fermo proposito dell'Agenzia Generale di Ancona di tendere al massimo lo sforzo per lo sviluppo del lavoro. Terminata la riunione, i convenuti si sono recati alla Fiera Internazionale della Pesca per partecipare alla inaugurazione delle vetrine pubblicitarie del Gruppo I.N.A.

Il 27 luglio ha avuto luogo una con-

vocazione dei collaboratori dell'Agenzia Generale di Pesaro. Alla riunione ha parlato il comm. Tanzini, il quale, dopo aver lumeggiato l'importanza dei provvedimenti del 28 giugno, ha porto un affettuoso saluto al comm. Gustavo Ottaviani, che ha lasciato la titolarità dell'Agenzia Generale per raggiungimento dei limiti di età, dopo lunghi e fecondi anni di lavoro.

L'Organizzazione produttiva dell'Agenzia Generale di Ascoli Piceno è stata riunita più volte nel capoluogo, alla presenza del Titolare del Centro Ispettivo. Oltre a ciò, l'Agente Generale, comm. Del Sasso, si è dato cura di portarsi personalmente, con il Titolare del Centro Ispettivo, nei centri maggiori della circoscrizione agenziale per riunire nelle località Agenti Viaggianti, Agenti Locali e personalità, allo scopo di intrattenerli sui provvedimenti.

## CENTRO ISPETTIVO DI PERUGIA

*Convegni organizzativi in sei centri agenziali.*

Dopo la riunione di tutti i Titolari delle Agenzie Generali della circoscrizione, effettuata dal Titolare del Centro Ispettivo di Perugia, rag. Romolo Patriarca, il 12 luglio, riunione che ha permesso di porre nella prospettiva più esatta ed operativa il valore delle provvidenze del 28 giugno, si sono successivamente tenuti i convegni organizzativi presso le Agenzie Generali di Foligno il 26 luglio, di Terni il 27, di Perugia il 29, di Rieti il 31, a cui si sono aggiunte le riunioni tenute il 28 luglio ad Orvieto per la zona tiberina e il 2 agosto a Gubbio per la zona dello Alto Tevere, affidata all'Agenzia Generale di Perugia.

In ognuna di tali riunioni è stata esaminata la portata delle provvidenze, ponendole in rapporto all'azione più adatta ad sviluppare per intensificare la conoscenza e la pratica assicurativa in ogni zona.

## CENTRO ISPETTIVO DI ROMA

*Azione divulgativa in sviluppo.*

In esecuzione delle direttive emanate dalla Direzione Generale, il Titolare del Centro Ispettivo di Roma, dott. ing. Filiberto Rocca, ha studiato con i Titolari delle Agenzie Generali il piano dei convegni destinati alla illustrazione dei provvedimenti di

rivalutazione alle rispettive organizzazioni. Il Titolare del Centro Ispettivo, provvedendo a lumeggiare la portata tecnica, sociale e produttiva dei benefici offerti, ha presenziato ai convegni del 5 luglio per l'Organizzazione dell'Agenzia Generale di Latina, del 12 per l'Organizzazione dell'Agenzia Generale di Viterbo, del 16 per quella dell'Agenzia Generale di Frosinone, dell'11 per l'Agenzia Generale di Frascati e del 10 e 13 per l'Agenzia Generale di Roma. Daremo anche notizia delle iniziative che hanno avuto connessione con le riunioni anzidette.

## CENTRO ISPETTIVO DI PESCARA

*Incontri con i collaboratori in tutte le zone delle quattro circoscrizioni agenziali.*

Convocati l'11 luglio gli Agenti Generali per trasmettere le direttive dell'Amministrazione, il Titolare del Centro Ispettivo di Pescara, dott. Federico Cipriani, ha concordato con gli Agenti Generali stessi il programma dei raduni da tenere alle Organizzazioni agenziali. Queste sono state riunite il 16 a Penne e il 17 a Castel S. Angelo per la circoscrizione di Pescara, il mattino del 18 a Lanciano, il pomeriggio dello stesso giorno a Vasto e il 20 a Villa S. Maria per la circoscrizione di Chieti, il 21 in Chieti città. Successivamente, il mattino del 23 a Nereto e il pomeriggio del 23 a Tortoreto e a Giulianova sono state convocate le dipendenze di Teramo, in cui ha avuto luogo apposita riunione il 25. Il 24 a Sulmona, il 26 a L'Aquila e il 28 ad Avezzano ha avuto luogo l'incontro con l'Organizzazione produttiva dell'Agenzia Generale dell'Aquila. Ancora per Teramo sono state tenute riunioni il 27 ad Atri, a Cellino e, infine, a Notaresco.

Il programma di illustrazione e di inquadramento dei provvedimenti ha avuto ancora ulteriori sviluppi.

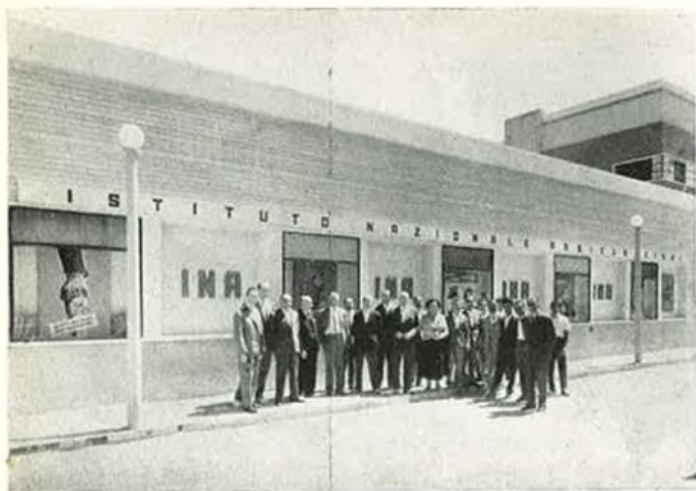
## CENTRO ISPETTIVO DI NAPOLI

*Ciclo di riunioni in tutte le Agenzie Generali.*

Il Centro Ispettivo di Napoli, in seguito ai provvedimenti del 28 giugno, ha tenuto ad ogni Agenzia Generale, dipendente dal Centro stesso, un ciclo di riunioni presiedute dall'Ispettore Superiore comm. Armando Desideri



A sinistra: La relazione del sig. Meneguz durante la riunione indetta dall'Agenzia Generale di Venezia - A destra: I collaboratori dell'Agenzia Generale di Treviso, prima della riunione, all'uscita del Duomo ove hanno ascoltato la S. Messa.



A sinistra: L'organizzazione produttiva dell'Agenzia Generale di Ancona riunitasi in occasione della Fiera Internazionale della Pesca. - A destra: Un gruppo di partecipanti alla riunione delle Agenzie Generali di Bari e Molfetta.

Gaveglione, in sua rappresentanza, dall'Ispettore aggiunto sig. Flavio Lipparelli.

L'iniziativa ha trovato il pronto consenso dei Titolari e del corpo produttivo e in ogni Agenzia Generale è stata illustrata alle Organizzazioni, riunite al completo, l'importanza delle deliberazioni e la necessità della loro diffusione, da cui deve essere posta sempre più in rilievo l'alta funzione sociale dell'Ente di Stato.

Le riunioni si sono svolte l'11 luglio a Salerno e a Caserta, il 12 a Castellammare di Stabia e a Pozzuoli, il 13 a Benevento, il 14 a Campobasso, il 16 a Napoli, il 17 ad Avellino e Potenza.

### CENTRO ISPETTIVO DI BARI

*Il Titolare del Centro si incontra con le organizzazioni produttive.*

Il Titolare del Centro Ispettivo di Bari, dott. Romolo Chiarini, ha programmato il 13 luglio con i Titolari delle Agenzie Generali un seguito di riunioni delle Organizzazioni produttive, al fine di dettagliatamente illustrare i provvedimenti di rivalutazione ed esaminare i riflessi che ne derivano per lo sviluppo del lavoro nelle singole zone.

Le riunioni delle Organizzazioni agenziali hanno avuto luogo a Barletta il 17 luglio, a Taranto il 18, a Lecce il 19, il 26 presso la sede dell'Agenzia Generale di Bari, per l'Organizzazione delle Agenzie Generali di Bari e di Molfetta, a Foggia il 27 luglio e l'8 agosto a Brindisi.

### CENTRO ISPETTIVO DI REGGIO CALABRIA

*Riunioni con gli Agenti e con i collaboratori.*

L'esame dei provvedimenti deliberati dall'I.N.A. per i conseguenti sviluppi produttivi è stato svolto dal Titolare del Centro Ispettivo di Reggio Calabria, rag. Ottorino Boccardelli, nelle riunioni concordate con i Titolari delle Agenzie Generali nei giorni 4 luglio per l'Organizzazione dell'Agenzia Generale di Cosenza, 5 per i collabo-

ratori dell'Agenzia Generale di Catanzaro, 23 per l'organizzazione della Agenzia Generale di Reggio Calabria.

Inoltre, nei giorni 20 e 25 luglio si sono avuti altri incontri con alcuni elementi delle organizzazioni produttive di Catanzaro e di Cosenza, incontri avutisi anche con i produttori di Reggio Calabria.

### CENTRO ISPETTIVO DI PALERMO

*Piano di commento dei provvedimenti ai vari collaboratori.*

Salvo per quanto riguarda le Organizzazioni produttive delle Agenzie Generali di Enna, Ragusa, Siracusa, Messina, le cui riunioni sono state previste in data successiva, il Titolare del Centro Ispettivo di Palermo, sig. Fernando Cianetti, ha dato le opportune disposizioni per le riunioni di commento ai noti provvedimenti, da svolgersi nel mese di luglio.

Si sono così avuti un seguito di convegni sviluppati nel modo seguente: a Catania, il 12 luglio, il Titolare del Centro Ispettivo ha avuto una riunione con tutti gli Agenti Generali della Sicilia; ancora a Catania è stata tenuta il 13 la riunione dei Viaggianti e dei Produttori di città; a Caltanissetta ha avuto luogo il 14 la riunione degli Agenti Locali e del personale di Agenzia, mentre il 15 è stata effettuata la riunione del Corpo produttivo di Agrigento; a Trapani, il 16 ha avuto luogo una riunione dei Produttori e a Palermo, il 17, la riunione dei Viaggianti, dei Produttori e degli Agenti di Città. Allo scopo di intrattenersi con tutti gli appartenenti alle proprie Organizzazioni, successivamente le Agenzie Generali di Palermo e di Catania hanno tenuto una seconda riunione rispettivamente in data 27 e 28 luglio.

### CENTRO ISPETTIVO DI CAGLIARI

*Fervidi consensi e propositi al raduno di Nora. Riunioni anche a Nuoro e Sassari.*

Con l'intervento dell'Ispettore Superiore, dott. Renato Di Marino, il Cen-

tro Ispettivo di Cagliari, di cui è Titolare il rag. Paolo Lantieri, ha provveduto ad organizzare le riunioni dirette ad illustrare e propagandare le deliberazioni adottate dall'Istituto a favore dei propri assicurati.

La prima riunione degli Agenti produttori e Viaggianti dell'Agenzia Generale di Cagliari ha avuto luogo presso la sede dell'Agenzia il 17 luglio.

Organizzata dall'Agente Generale, rag. Ennio Bonilli, la seconda riunione dell'Organizzazione dell'Agenzia Generale di Cagliari è stata tenuta il 19 luglio, nel suggestivo incanto della penisola di Nora.

Fra l'attenzione generale dei presenti, il dott. Di Marino ha illustrato gli eccezionali avvenimenti, ponendoli in relazione agli scopi, alle finalità etiche e sociali che l'Istituto persegue da oltre un quarantennio in Italia.

Oltre al dott. Di Marino, partecipavano alla manifestazione l'avv. Adolfo Galanti, delle Assicurazioni d'Italia, il Titolare del Centro Ispettivo di Cagliari, rag. Paolo Lantieri, l'Agente Generale rag. Ennio Bonilli, i quali hanno pure preso la parola sull'importanza dei nuovi provvedimenti.

L'Ispettore di Organizzazione, sig. Fabio Cherchi Loy, ha risposto a nome di tutti i componenti l'Organizzazione, rilevando il proposito di tutti di continuare ad accrescere gli sforzi per la conquista di sempre più alte mete nell'opera di espansione della previdenza sulla vita.

All'Agenzia Generale di Nuoro, visitata il 20 luglio insieme al Titolare del Centro Ispettivo, dal dott. Di Marino, è stato provveduto all'esame dei mezzi più idonei allo sviluppo organizzativo e produttivo che l'Agente Generale, comm. Aldo Frongia, si propone di dare alla zona.

Avendo in programma una successiva riunione, l'Agenzia Generale di Sassari ha effettuato la prima riunione della propria Organizzazione produttiva il 21 luglio. Ai presenti il dott. Di Marino ha illustrato e spiegato gli effetti economici e sociali delle deliberazioni adottate dall'Istituto; è seguita la discussione che ha dato modo di precisare alcuni aspetti dell'opera produttiva in programma, alla quale hanno pienamente consentito i collaboratori presenti, manifestando il loro attaccamento all'Istituto.



Il comm. Colombo riceve la targa «Trofeo della Propaganda».

## Consegna della Targa «Trofeo della Propaganda» all'Agente Generale di Legnano

Il 30 giugno u. s. ha avuto luogo la consegna della targa «Trofeo della Propaganda» al comm. Mino Colombo, Agente Generale di Legnano. La consegna della targa è stata effettuata, nel salone dell'Agenzia Generale, dallo Ispettore Generale dott. Oreste Natoli, appositamente convenuto in Legnano, alla presenza del Titolare del Centro Ispettivo, di tutta l'organizzazione produttiva e amministrativa dell'Agenzia stessa.

Il Titolare del Centro Ispettivo, ing. Clemente, ha porto il saluto ed il ringraziamento dell'organizzazione produttiva lombarda per la presenza del dott. Natoli ed ha richiamato l'attenzione dell'organizzazione produttiva presente sugli importanti ed eccezionali provvedimenti deliberati dallo I.N.A. circa le riduzioni tariffarie e la rivalutazione dei capitali assicurati e delle rendite vitalizie.

Ha quindi preso la parola l'Ispettore Generale dott. Natoli, illustrando ampiamente gli scopi, perfettamente raggiunti, del Concorso bandito dall'I.N.A. per sempre maggiormente diffondere i principi dell'assicurazione vita, il nome dell'Istituto, le finalità sociali ed individuali che esso persegue. Seguito dalla particolare attenzione dei presen-

ti, il dott. Natoli ha tratteggiato la storia dei mezzi di propaganda in Europa ed in Italia, partendo dai primi timidi accenni di manifesti murali fino ai moderni sistemi di propaganda e di pubblicità. Ha rivolto, poi, vive parole di elogio al comm. Colombo, consegnandogli la targa quale premio e quale auspicio per le future attività di Agente Generale, di propagandista e di

## Le nuove Agenzie di Pontecagnano e Recco

L'Agenzia Generale di Salerno, proseguendo nel suo programma di maggiore potenziamento dell'organizzazione periferica della Provincia, ha provveduto a dotare l'Agenzia locale di Pontecagnano di una nuova moderna sede, consona sia all'importanza che sempre più va assumendo questo laborioso centro, che alla fattività dello Agente sig. Carmine Rotriquez.

Alla cerimonia dell'inaugurazione dell'Agenzia che ha coinciso con la consegna delle medaglie d'oro «Lavoro e Fedeltà» agli Agenti Viaggianti rag. Raffaele Andria e Antonio Sini-scalchi e all'Agente locale di Vietri sul Mare sig. Giovanni Impara-

assicuratore nel nuovo clima determinato dai recenti provvedimenti dello I.N.A.

Ha risposto, ringraziando con parole commosse, il comm. Colombo.

Una bella e viva manifestazione, che ha lasciato negli animi di tutti un lieto ricordo e la promessa di operare con sempre maggiore impulso per le fortune dell'I.N.A.

*Un vecchio collaboratore del comm. Colombo, l'ex Agente Principale di Abbiategrasso, cav. Mereghetti, ha composto in vernacolo, nell'occasione della premiazione dell'attività propagandistica svolta dal comm. Colombo nel 1955, una poesia che, per i cordiali ed arguti sensi che esprime, pubblichiamo volentieri a commento della cerimonia.*

*Permettee che on vècc collaborator del nost bravissim Agent General l'esalta in quatter vers el grand onor che a lu gh'ann faa per on merit special.*

*Solitament i cap vègen premiaa per la fadiga di so dependent, ma in sta occasion domà lu l'ha laoraa per guadagnà la targa d'òr lusingent.*

*Ma mi voeui di che in quant a propagand el noster Cap l'è staa squàs sempr' in testa a tanti d'àlter e finna da quand el vegneva a spronamm anca de festa.*

*Perchè ghe premeva de fa conoss l'assicurazion vita a tanta gent, disenden semper ben, perchè, baloss, la produzion per lu l'eva on torment.*

*Del vest vedi anca adess che lu no 'l cessa de scriv e parlà del noster grand I.N.A., e mi son sicùr che quand el sent Messa, per l'I.N.A. ed ghe schiscia ona preghierina.*

*Scherz a part fèmm on mùcc de compliment al nost gran Cap per l'onòr tant ambii e aggiungèmm altèrtant ringraziament per sto bell rinfresch che lu el n'ha ofrii.*

to, sono intervenuti nel nuovo ed accogliente locale: l'Ispettore Superiore comm. Desideri Gaveglio, l'Ispettore Lipparelli, gli Agenti Generali dott. Emilio e dott. Felice Barone, gli Agenti Viaggianti e produttori.

A Recco, il grazioso e noto centro della Riviera ligure, sono stati inaugurati il 30 giugno i nuovi uffici della Agenzia locale. Alla cerimonia ha partecipato l'Ispettore Da Miani che si è rallegrato con l'Agente Generale di Chiavari, sig. Fraternali, per la bella iniziativa che servirà a diffondere maggiormente tra il pubblico la previdenza assicurativa.



A sinistra: L'Ispettore Superiore comm. Desideri Gaveglio con l'organizzazione produttiva all'inaugurazione dell'Agenzia di Pontecagnano - A destra: L'Ispettore Da Miani con l'Agente Generale di Chiavari, sig. Fraternali, nei nuovi locali dell'Agenzia di Recco.



Il personale ispettivo e amministrativo dell'Emilia saluta il comm. Gigli.

## Il commiato degli Ispettori Gigli e Di Marino

Intorno all'Ispettore superiore comm. Adalberto Gigli che, avendo raggiunto i limiti di età, ha lasciato il servizio dopo trentacinque anni di appassionata dedizione al nostro Ente, si sono riuniti, nei locali del Centro Ispettivo di Bologna, tutti i dipendenti, i funzionari ed impiegati degli Ispettorati I.N.A. e Assitalia, che insieme agli Agenti generali di Bologna, on. Salizzoni e comm. Cerioni, hanno voluto dare al comm. Gigli una cordiale attestazione di affettuosità e di stima, consolidatesi nei lunghi anni di collaborazione.

Al comm. Gigli, che nella sua lunga carriera ha avuto modo di farsi apprezzare e ben volere da tutti i suoi collaboratori per la bontà di animo e per la fraterna comprensione, i molti amici ed i dipendenti bolognesi hanno dedicato una suggestiva riunione caratterizzata da quello spirito di vivissima cordialità che li aveva tenuti uniti nei molti anni di lavoro.

Affettuose manifestazioni di saluto il comm. Gigli ha avuto inoltre da tutti gli Agenti Generali della circoscrizione che, riunitisi a Bologna, gli hanno tributato un affettuoso saluto in riconoscimento della fattiva opera di collaborazione da lui svolta nella regione emiliana.

A Cingoli, tutta l'organizzazione produttiva ed amministrativa dell'Agenzia Generale di Macerata, presenti il nuovo titolare del Centro Ispettivo di Ancona e l'Ispettore delle Assitalia, si è riunita per un saluto di commiato al comm. Gigli.

Anche ad Ascoli Piceno il personale produttivo e amministrativo dell'Agenzia Generale ha voluto riunirsi per salutare l'Ispettore uscente.

L'Agente Generale rag. Enrico Del Sasso, a nome di tutto il personale, ha rivolto un affettuoso saluto allo Ispettore Gigli.

\* \* \*

Il giorno 23 luglio u. s., negli Uffici del Centro Ispettivo di Roma, si sono riuniti gli Agenti Generali del Lazio per porgere il loro saluto allo Ispettore Superiore dott. Di Marino che ha lasciato la titolarità del Centro Ispettivo di Roma.

Alla cerimonia, presente il nuovo titolare, Ispettore Superiore ing. Filiberto Rocca, è intervenuto il Capo dell'Organizzazione dott. Vittorio Orlandi.

L'ing. Rocca ha porto il suo saluto al dott. Orlandi che ha onorato la riunione con la sua presenza, al dott. Di Marino ed agli Agenti Generali del Lazio, auspicando per essi sempre maggiori successi produttivi, sicuro, come è, del loro attaccamento e della loro dedizione all'Istituto.

L'Agente Generale di Viterbo, comm. Tricomi, anche a nome dei suoi colleghi, ha ringraziato il dott. Di Marino per l'efficace collaborazione da lui sempre data nel settore organizzativo delle Agenzie Generali del Lazio ed ha assicurato l'ing. Rocca che egli potrà sempre contare sulla collaborazione sua e dei suoi colleghi per un sempre maggiore potenziamento produttivo.

## Medaglia d'oro al Cav. Luzio

Particolarmente significativa la cerimonia della consegna della medaglia d'oro « Lavoro e Fedeltà » al cav. Antonino Luzio, valoroso collaboratore e agente viaggiante dell'Agenzia Generale di Bologna. Dopo aver ricevuto la medaglia alla presenza dell'Ispettore e degli Agenti Generali di Bologna, on. Salizzoni e comm. Cerioni, il cav. Luzio ha vivamente ringraziato per il ri-

conoscimento ricevuto dalla Direzione Generale, assicurando che avrebbe continuato il suo lavoro con quella operosità che per tanti anni ha dato con immutato fervore all'I.N.A.

## Gara di produzione a Bergamo

In occasione di una visita del Titolare del Centro Ispettivo di Milano, dott. ing. Clemente, l'Agente Generale di Bergamo, aveva stabilito, d'accordo con l'Ispettore, di organizzare una gara fra i Produttori dell'Organizzazione A. P. « Scuole » dell'Agenzia mettendo in palio premi in denaro di considerevole importo. I premi sarebbero toccati ai tre produttori che avessero acquisito il maggior numero di quote A.P. nel settore « Scuole » dal 10 aprile al 10 maggio.

Inutile dire che lo stimolo agonistico non lasciò insensibile il personale interessato alla competizione; infatti, ciascuno dei partecipanti, tutti giovani delle prime leve assicurative, moltiplicò la sua attività spinto non solo dal desiderio di conquistare gli ambiti premi, ma anche dalla volontà di ben figurare nell'interessante cimento.

Pochi giorni dopo la scadenza del termine del periodo di gara, l'ing. Clemente, fedele alla promessa di premiare personalmente i vincitori, si trovava di nuovo a Bergamo di fronte all'intero corpo produttivo convocato per la circostanza.

Dopo aver ascoltato la relazione dell'Agente Generale, dott. Filippo Siebanach, ed i ragguagli sull'attività nel settore « Scuole » da parte del Capogruppo sig. Donini, l'ing. Clemente provvedeva alla distribuzione dei premi congratulandosi vivamente con il vincitore signor Maurici e con i sigg. Bertuletti e Roberti rispettivamente classificatisi secondo e terzo. Due premi speciali, ulteriormente messi a disposizione dall'Agente Generale, vennero consegnati al quarto classificato sig. Di Gangi ed al Vice Capogruppo sig. Furlani per l'attiva collaborazione prestata ai concorrenti.

Al termine della premiazione l'ing. Clemente, rivolgendosi al folto gruppo dei produttori del settore assicurazioni popolari, metteva in rilievo, con elevate e convincenti parole, l'importanza che le organizzazioni produttive per le « popolari » rivestono nel grande quadro dell'organizzazione produttiva dell'I.N.A. Esse, infatti, oltre a dare un rilevantissimo apporto alla diffusione della nostra previdenza assicurativa fino alle categorie sociali più modeste, costituiscono veri e propri centri di formazione di nuove generazioni di produttori.

### PRECISAZIONE

A rettifica di quanto pubblicato nel fascicolo n. 37 pag. 12 di « Cronache dell'I.N.A. » per illustrare l'attività svolta dal dott. Renzo Bassani, Agente Generale di Trieste, in occasione della sua partecipazione al concorso « Trofeo della Propaganda » 1955, si precisa che i ventiquattro articoli interessanti la città e la zona scritti dal dott. Bassani sono apparsi esclusivamente sui giornali locali « Il Piccolo » e il « Piccolo Sera ».



Corporate Heritage  
& Historical Archive

# Festeggiamenti a Verbania al cav. Uccelli

L'Agenzia Generale di Novara ha organizzato a Verbania una manifestazione per rendere un doveroso omaggio al sub-agente cav. G. Battista Uccelli che, in servizio sin dal 1913, è stato il 1° gennaio 1956 collocato a riposo per raggiunti limiti di età.

Oltre al Titolare dell'Agenzia Generale ed all'organizzazione produttiva, sono intervenuti l'Ispettore superiore ing. Rocca, l'Ispettore aggiunto rag. Ascoti, l'Ispettore de «Le Assicurazioni d'Italia» cav. Veronesi, nonché un folto gruppo dei maggiori esponenti della cittadina di Verbania.

L'Agente Generale di Novara, comm. Serafini, nel consegnare al festeggiato una lettera d'encomio a firma del sig. Direttore Generale dell'I.N.A. e la pergamena di nomina a sub-agente onorario rilasciata dall'Agenzia, ha rivolto al cav. Uccelli un vivo elogio per l'opera da lui svolta a favore del Gruppo I.N.A. Successivamente, lo ing. Rocca, anche a nome della Direzione Generale, ha voluto porgere agli intervenuti un fervido saluto ed ha e-

saltato l'attività e la fedeltà dei vecchi produttori e, segnatamente, del cav. Uccelli additandolo ai giovani produttori come fulgido esempio da seguire, per correttezza, signorilità ed assiduità nel lavoro.

Quindi hanno aggiunto simpatiche parole di encomio il comm. Carganico, esponente locale, e Mons. Ferri, Prevosto di Intra.

Il cav. Uccelli ha ringraziato tutti i presenti ed ha tenuto ad assicurare che il collocamento a riposo non significa la cessazione della sua attività in seno al Gruppo I.N.A. Ha rivolto, infine, un commosso pensiero alla memoria del suo collega «tredicino» cav. Pedranghelu, recentemente scomparso, col quale per oltre 43 anni ha servito fedelmente la causa della diffusione del concetto previdenziale.

Al termine della riuscitissima manifestazione, gli invitati hanno vivamente complimentato il cav. Uccelli esprimendogli tutto il loro apprezzamento e formulando i migliori auguri di buon proseguimento nel lavoro.

## Il saluto dell'organizzazione di Pesaro al comm. Gustavo Ottaviani

Il 30 giugno l'organizzazione produttiva dell'Agenzia Generale di Pesaro ed il personale amministrativo hanno porto il loro saluto al comm. Gustavo Ottaviani, che ha lasciato la titolarità dell'Agenzia Generale per limiti di età.

Alla cerimonia erano presenti il Titolare del Centro Ispettivo di Ancona comm. Roberto Roberto, il rag. Ferruccio Mencato della Direzione Generale, gli Ispettori rag. Enzo Clara e rag. Otello Mayer, l'Ispettore de «Le Assicurazioni d'Italia», dott. Macri.

L'Ispettore di produzione sig. Di Mastramatteo, a nome di tutti i collaboratori, ha letto un messaggio di ringraziamento e di saluto al comm. Ottaviani, offrendo in dono un orologio da polso, con l'augurio che esso possa segnare per lui sempre ore liete e serene.

Il Titolare del Centro Ispettivo ha preso quindi la parola per porre in luce le qualità professionali, di correttezza, di rettitudine e di umanità di cui il comm. Ottaviani ha dato prova nel corso di 28 anni di gestione aziendale.

Ha preso quindi la parola il rag.

Mencato, che ha espresso all'Agente Generale uscente il saluto della Direzione Generale, del Capo dell'Organizzazione e quello suo personale, dicendosi lieto di aver potuto presenziare al ventennale, al venticinquennale ed alla conclusione della gestione.

Il rag. Mencato ha colto l'occasione per intrattenere l'organizzazione produttiva sui provvedimenti testé approvati dall'Amministrazione in ordine alla ulteriore riduzione di tariffe ed alla rivalutazione dei capitali e delle rendite vitalizie; provvedimenti che hanno raccolto il vivo apprezzamento di tutti i collaboratori ed un plauso all'indirizzo della Direzione Generale.

Il comm. Ottaviani ha ringraziato visibilmente commosso e, ricordando tutti i collaboratori che sono stati al suo fianco nel corso dei 28 anni di gestione, ha rivolto un pensiero di omaggio alle Direzioni Generali dell'Istituto e de «Le Assicurazioni d'Italia» ed a tutti i rappresentanti delle Direzioni stesse che si sono avvicendati, durante tale lungo periodo di tempo, nelle funzioni ispettive interessanti l'Agenzia Generale di Pesaro.

## Viaggio a Roma dell'organizzazione produttiva di Catania

Per premiare gli eccezionali risultati produttivi conseguiti dall'organizzazione dell'Agenzia Generale di Catania nell'esercizio 1955 e nei primi cinque mesi del 1956, l'Ispettore Generale dott. Vittorio Orlandi ha ricevuto nella sede del Servizio Organizzazione i collabo-

ratori dell'Agenzia Generale di Catania, che si sono maggiormente distinti. Essi erano accompagnati dal Titolare del Centro Ispettivo di Palermo e dall'Agente Generale, comm. Pessato.

Il Capo del Servizio Organizzazione, nel rivolgere ai convenuti il meritato elogio per l'attività intensa svolta nella provincia di Catania, ha voluto sottolineare che la loro presenza a Roma doveva intendersi come un eccezionale privilegio riservato soltanto a coloro che avevano dimostrato doti non comuni per realizzazioni produttive.

I convenuti, sempre accompagnati dal Titolare del Centro Ispettivo e dall'Agente Generale di Catania, sono stati infine ricevuti dal Vice Direttore Generale prof. Cultrera, il quale, nel rinnovare il vivo apprezzamento dell'Amministrazione, si è intrattenuto affabilmente con loro, rievocando episodi vissuti a Catania ed elargendo preziosi indirizzi di lavoro per conseguire sempre più consistenti risultati.

Dopo un pomeriggio trascorso a Roma, i festeggiati hanno effettuato una gita premio ad Assisi ed a Perugia.

## Gita premio organizzata dall'Agenzia Generale di Asti

Nella fausta ricorrenza del 20° anno di attività dell'Agenzia Generale di Asti, l'Agente Generale, rag. Cesare Bosso, rientrato dopo un lungo periodo di malattia, ha promosso una inedita gita premio a Cocconato, ridente località dell'Astigiano, alla quale vennero invitati quanti maggiormente si erano prodigati nell'assolvimento dei propri compiti.

Alla simpatica manifestazione erano presenti per l'I.N.A. l'Ispettore Superiore dott. ing. Rocca, l'Ispettore rag. M. Ascoti, l'Ispettore per le A. P. comm. G. Maggiani; per «Le Assicurazioni d'Italia» l'Ispettore rag. I. Galligani; i produttori professionisti e gli impiegati della Agenzia Generale, in tutto una quarantina di partecipanti.

L'incontro, nella cornice di una calda riunione conviviale e con il favore di una giornata di cristallina limpidezza, ha consentito di festeggiare anche l'atteso rientro in sede del Titolare dell'Agenzia e di consolidare, in una atmosfera di perfetta cordialità, i rapporti di lavoro e di collaborazione tra i numerosi intervenuti.

La riuscita manifestazione si è conclusa al tramonto con il ritorno ad Asti della lieta comitiva.



L'Ispettore Rocca rivolge il saluto della Direzione Generale al «Tredicino», cav. Uccelli.



I partecipanti alla gita premio offerta dall'Agenzia Generale di Asti.



Il VII Corso produttori a Chioggia: La prolusione del dott. Galanti - Autorità e allievi alla inaugurazione.

## Corso per produttori a Chioggia

Nel mese di giugno ha avuto luogo a Chioggia l'inaugurazione di un « Corso Produttori » organizzato dall'Agenzia Generale di Venezia sotto l'egida del Ministero del Lavoro.

Con le modalità stabilite dal Ministero sono stati ammessi al Corso 30 partecipanti.

L'organizzazione e la Direzione del Corso sono state assunte dal Coagente di Venezia dott. Urbano Leardini.

L'inaugurazione è stata presieduta dal Vice Prefetto di Venezia dott. Bocchini e presenziata dal Sindaco di Chioggia, dal Comandante la Tenenza dei Carabinieri, dal Direttore dell'Ufficio Provinciale del Lavoro, dal Titolare del Centro Ispettivo rag. Giovanni Audiffredi e dall'Ispettore addetto dott. Michele Vella, nonché dagli Agenti Generali di Venezia dott. Marini e Leardini.

Ha esordito il Coagente di Venezia dott. Leardini, Direttore del Corso, esprimendo l'augurio che possano essere

raggiunte le finalità indicate dal Ministero del Lavoro, finalità pienamente raggiunte nei Corsi che negli anni precedenti sono stati stabiliti dal Ministero del Lavoro, e si sono svolti a Venezia sotto la direzione dell'Agenzia Generale dell'I.N.A.

Il dott. Giuseppe Galanti, Capo del Servizio Assicurazioni Popolari, espressamente giunto da Roma, ha tenuto la prima lezione tratteggiando agli allievi, con la competenza che lo distingue, il significato della previdenza, lo scopo del risparmio assicurativo nei suoi riflessi sociali, sottolineando la nobiltà della professione per la quale gli allievi stessi hanno chiesto di essere abilitati.

Il programma di insegnamento per la parte teorica è stato svolto, con la partecipazione degli Agenti Generali, da elementi del Centro Ispettivo e dell'Ispettorato tecnico, mentre le esercitazioni pratiche sono state dirette da elementi particolarmente qualificati dell'Agenzia Generale di Venezia.

## Nelle Agenzie Generali della Fiumeter

### Nuove nomine

L'Agenzia Generale di Ancona, che da qualche tempo era retta dall'Ispettore per le Marche, è stata con decorrenza 1° luglio riorganizzata. Alla titolarità dell'Agenzia sono stati chiamati i sigg. Attilio Barca e Aldo Al-

fieri, che già da tempo facevano parte della famiglia della « Fiumeter » quali collaboratori e produttori.

L'Agenzia Generale di Chieti è stata riorganizzata con il dott. Giovanni Granata.

L'Agenzia di Macerata, che era in gestione diretta, è stata affidata al sig. Giovanni Traini.



La nuova sistemazione data dal rag. Ingrami agli uffici della Fiumeter a Verona.

Al signor Serafino Duca, che già collaborava con l'Ispettorato delle Marche alla reggenza dell'Agenzia di Osimo, è stata affidata la titolarità di detta Agenzia.

Sono state riorganizzate le Agenzie Generali di Cagliari, con i sigg. Luigi Celeghini e Giuseppe Piu, e di Lecce, con il sig. Pietro Capone.

E' stato nominato Agente Generale della Fiumeter per la Provincia di Potenza il rag. Domenico De Bonis, che per circa un trentennio ha svolto una faticosa ed appassionata opera di assicuratore.

Ai nuovi collaboratori porgiamo il nostro saluto e vivi auguri di buon lavoro.

## Anniversario

Il 1° luglio l'Agente Generale di Gorizia, sig. Luigi Ciani, ha compiuto il venticinquesimo anno di lavoro presso la società « Fiumeter ».

A questo fedele ed apprezzato collaboratore, che anche tra le difficoltà e le amarezze del periodo del dopoguerra ha dato tutta la sua personale attività per mantenere alto il nome della Compagnia sulla piazza, vada il nostro augurio fervidissimo di un ulteriore lungo periodo di lavoro buono e fecondo.

## Polizze Standard Infortuni

In attinenza alla gara tra le Agenzie Generali per l'incremento dell'assicurazione infortuni con polizza standard (vedi circ. n. 16 illustrata nel fascicolo di maggio di « Cronache »), l'Agente Generale di Catania, comm. Gerardo De Majò, ha predisposto la diramazione di lettere-circolari appropriate a tutti i professionisti, commercianti, ecc., illustranti le particolarità delle polizze standard riguardanti la rispettiva categoria.

Segnaliamo questa iniziativa a tutti i nostri Agenti, trovandola utile e rispondente allo scopo di richiamare l'attenzione delle categorie interessate e di preparare opportunamente il terreno per le successive visite del personale di produzione ai probabili assicurandi.



Il ministro Braschi, l'ing. Canevazzi, il comm. Zambelli nello stand dell'I.N.A. alla VI Fiera di Forlì - Un aspetto dello stand dell'I.N.A.

## FORLÌ La partecipazione alla VI Fiera

La VI Fiera di Forlì ed il VII Salone della Tecnica e della produzione turistica alberghiera, inseriti nel quadro delle manifestazioni della Primavera Romagnola 1956, sono stati inaugurati dal rappresentante del Governo sen. Braschi, Ministro delle PP. TT.

Il Ministro, accompagnato dal sen. Schiavi, dal Vice Presidente della Camera on. Macrelli, dal Prefetto dott. Camera, dal Vescovo Mons. Babini e da tutte le altre Autorità civili, politiche e religiose, ha visitato le varie sezioni della Fiera e ha lungamente sostato presso lo stand dell'I.N.A., allestito con signorilità dall'Agenzia Generale di Forlì, complimentandosi per le belle pubblicazioni di propaganda offertegli in dono dall'Agente Generale, comm. Evaristo Zambelli, e dal Titolare del Centro Ispettivo di Bologna, ing. Gino Canevazzi.

Il Ministro si è compiaciuto vivamente con i rappresentanti dell'I.N.A. ed ha espresso parole di alto elogio per la instancabile opera di propaganda e di diffusione della previdenza assicurativa che l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni svolge, in ogni settore della vita della Nazione.

### CAMPOBASSO, LECCE, NOVARA, REGGIO CALABRIA, SIRACUSA Iniziativa varie

L'Agenzia Generale di Campobasso ha curato la stampa e la diffusione per tutti gli assicurati della provincia di un grazioso volantino nel quale sono elogiati in versi i vantaggi della previdenza assicurativa.

L'Agenzia Generale di Lecce ha curato una opportuna e ben riuscita inserzione pubblicitaria dell'I.N.A. e delle Assicurazioni d'Italia nelle bollette

di posteggio gratuito per i soci dello Automobil Club di Lecce. Inoltre, in occasione delle gare di tiro al piccione, che si sono svolte nello scorso mese di agosto presso il campo del Lido San Cataldo, ha offerto agli organizzatori delle gare stesse i seguenti premi da assegnarsi secondo i criteri della commissione: accessori in cinghiale per auto, una sveglia da viaggio in pelle, un orologio collettore Itabora, alcune polizze Ferie gratuite.

L'Agenzia di Novara ha diffuso fra gli automotociclisti un volantino per ricordare le gravi responsabilità che incombono agli autori dei danni causati a terzi e alle loro proprietà e per illustrare le prestazioni offerte dal-

### INA-Scuola

Nei Circoli Didattici di Salsomaggiore, Fidenza, Busseto, alla presenza delle maggiori Autorità scolastiche e cittadine, l'Agente Generale dott. D'Andrea, coadiuvato dal Fiduciario per la propaganda delle assicurazioni popolari nelle Scuole, cav. Perez, ha proceduto alla premiazione dei partecipanti al Concorso I.N.A.-Scuola ed alla consegna dei sei apparecchi radio messi in palio.

Le manifestazioni, che erano state predisposte dai singoli Direttori Didattici, si sono svolte in un clima di festosa armonia, e l'iniziativa ha avuto la più lusinghiera accoglienza sia da parte degli insegnanti che degli alunni.

Pubblichiamo volentieri una lettera pervenutaci da una delle vincitrici, alunna della I elementare della Scuola Madonna Prati - Frazione di Busseto:

*E' con grande commozione che Le scrivo per dirLe grazie del bellissimo dono ricevuto. Non abbiamo mai avu-*

to una radio e tutti in famiglia Le sono grati ed esprimono la loro felicità. Cercherò di amare e far amare ai miei compagni e alla mia famiglia l'I.N.A.

le Assicurazioni d'Italia ed ha curato una pagina pubblicitaria nel programma del Festival provinciale della stampa democratica tenuto a Novara dal 2 al 6 agosto.

L'Agenzia Generale di Reggio Calabria ha fatto inserire nel programma del III Raduno Vespistico nazionale a Gambarie, organizzato dal Vespa Club di Reggio Calabria, una inserzione pubblicitaria, ed ha messo in palio tra i vespisti una polizza R. C. Vespa.

Una bella inserzione pubblicitaria ha effettuato l'Agenzia Generale di Siracusa nel programma delle rappresentazioni classiche che si sono svolte al Teatro greco di Siracusa dal 19 maggio al 1° giugno.

## P A R M A

### Premiazioni scolastiche in provincia

*to una radio e tutti in famiglia Le sono grati ed esprimono la loro felicità. Cercherò di amare e far amare ai miei compagni e alla mia famiglia l'I.N.A.*

Con affetto porgo saluti.

Rita Dalledonne

*Unisco anch'io il ringraziamento a quello della mia scolaretta e prometto che farò quanto mi sarà possibile perchè l'I.N.A. sia amato ed apprezzato dalle famiglie dei miei scolari.*

Ossequi.

L'insegnante Orsi Dina Cattani

Per mezzo di « Cronache dell'I.N.A. » l'Agenzia Generale di Parma esprime i più vivi ringraziamenti al sig. Provveditore agli Studi di Parma, comm. prof. Rocco Fedele, sotto il cui alto patrocinio il Comitato I.N.A.-Scuola ha potuto realizzare il suo programma, e a tutti gli insegnanti ed in particolare ai sigg. Direttori Didattici prof.ssa Sozzi, prof. Fabbri, prof. Verderi.



I bimbi vincitori del « Premio vacanze I.N.A. » prima di partire per la colonia marina « La Fiorita » di Varigotti. - I bimbi nel pullmann che li porterà al mare.

## C U N E O

### I « Premi vacanze I. N. A. »

L'Agenzia Generale di Cuneo, sensibile e sollecita ad ogni iniziativa per la diffusione dei principi della previdenza assicurativa, in accoglimento dei voti espressi dal Comitato Provinciale I.N.A.-Scuola, ha istituito per lo scorso anno scolastico a favore dei figli di propri assicurati, in età fra i sei e i dodici anni, il « Premio Vacanze INA », consistente in un soggiorno gratuito di circa un mese presso una colonia estiva.

Per l'anno scolastico 1955-56 il « Pre-

mio Vacanze I.N.A. » è stato assegnato a 41 alunni, ritenuti più meritevoli, figlioli di nostri assicurati in regola con il pagamento dei premi, che erano stati segnalati da varie Direzioni Didattiche della Provincia.

I ragazzi premiati, convocati a Cuneo da tutta la Provincia presso la sede dell'Agenzia Generale, sono partiti in pullmann, predisposto per loro, il 12 giugno, salutati dalle Autorità provinciali, dall'Agente Generale sig. Conterno e dall'Ispettore Regionale. I ragazzi hanno potuto trascorrere un sereno periodo di riposo, grazie alla bella iniziativa dell'Agente Generale di Cuneo, ritemperandosi al mare fino al 10 luglio presso la colonia « La Fiorita » di Varigotti.

dra di calcio I.N.A.-Castions in occasione della inaugurazione del Torneo per la Coppa I.N.A.

## M O D E N A

### La Coppa I.N.A.-Sport per la III corsa ciclistica Modena-Pavullo

L'Agenzia Generale di Modena, con la collaborazione dell'U. S. Pavullese, si è resa promotrice della 3ª Modena-Pavullo ciclistica, classica manifestazione per allievi dell'U.V.I.-C.S.I.-U.I.S.P.

La gara, disputatasi in un'atmosfera di grande entusiasmo, fin dai primi chilometri è stata resa interessante dalla fuga di quattro corridori che, alle prime salite, hanno staccato il grosso del plotone composto di ben 72 concorrenti.

La manifestazione si è chiusa con la consegna dei premi ai vincitori ed il comm. Pesavento — Agente Generale dell'I.N.A. di Modena — nel porgere la Coppa al rappresentante dell'U. S. Pavullese vincitrice del trofeo, ha illustrato con belle e significative parole le finalità che l'I.N.A. persegue sul piano sociale nel potenziare ed incoraggiare le manifestazioni sportive riservate ai giovani.

### INA-Sport

## G O R I Z I A

### Inaugurazione del campo sportivo a Castions e torneo di calcio per la Coppa I.N.A.

Il 31 maggio u. s. ha avuto luogo in Castions, comune nella circoscrizione dell'Agenzia Generale di Gorizia, l'annunciata manifestazione per l'inaugurazione del Campo Sportivo e l'inizio del Torneo di Calcio per la « Coppa I.N.A. » messa in palio dalla Direzione Generale.

L'inaugurazione, alla quale faceva degna cornice numeroso pubblico festante, è stata presenziata dalle autorità comunali e sportive, dal titolare del Centro Ispettivo di Venezia, dagli Agenti Generali di Gorizia, Udine, Pordenone e Tolmezzo oltre al personale amministrativo dell'Agenzia Generale di Gorizia.

La manifestazione ha avuto inizio alle ore 17 con il caratteristico lancio da un aereo del pallone da giuoco che ha dato l'avvio al torneo di calcio per la « Coppa I.N.A. », al quale partecipano squadre di I e II divisione delle provincie di Gorizia e Udine.

Con l'occasione è stata presentata al pubblico la squadra di calcio INA-Castions recentemente costituita mercè lo appassionato interessamento dell'Agente Generale di Gorizia.

L'INA-Castions ha felicemente esordito vincendo la prima partita del « Torneo » che la opponeva alla forte compagine del Risano per 3 reti a 1.

Dopo una serie di interessanti e com-

battutissime partite il torneo calcistico I.N.A. si è concluso con la vittoria della squadra di Ronchi dei Legionari.

La fotografia in basso mostra i collaboratori dell'Agenzia Generale di Gorizia insieme ai componenti della squa-



La squadra di calcio I.N.A.-Castions e i collaboratori dell'Agenzia Generale di Gorizia.



Il comm. Sabino, Agente Generale di Savona, consegna la coppa I.N.A.-Sport al campione del mondo Mario Capio.

## SAVONA

### L'I.N.A.-Sport alle gare veliche di Varazze

Nella magnifica rada di Varazze si è svolta, nei giorni 2 e 3 maggio, la 2a Riunione Velica Internazionale di Primavera, organizzata dal Club Vela Francesco Spirito. Anche quest'anno la Direzione dell'I.N.A. ha offerto una bella coppa I.N.A.-Sport da assegnarsi al vincitore della gara. La riuscita competizione ha avuto luogo alla presenza di numeroso pubblico il quale ha seguito con molto interesse le avvincenti fasi della manifestazione velica.

Il campione del mondo Mario Capio, confermando le sue ormai conosciute doti di provetto navigatore, si è aggiudicato il 1° posto vincendo così l'ambito premio messo a disposizione dalla nostra Direzione Generale. Il giorno 3 maggio alla presenza delle Autorità e del Comitato organizzatore, il comm. Sabino, Agente Generale di Savona, ha proceduto alla consegna della coppa I.N.A.-Sport al vincitore.

## MASSA CARRARA

### La Coppa I. N. A. - Sport per le gare indette dal Club nautico di Carrara

Ad un'altra grande manifestazione velica, quella indetta dal Club Nautico di Carrara per i giorni 16 e 17 giugno, è stata presente l'I.N.A.-Sport con una bellissima coppa che è stata assegnata al Club Nautico Apuano, che ha riportato il maggior punteggio complessivo nella classifica generale.

Le gare hanno tenuto sempre desto l'interesse del pubblico che numeroso ha seguito le fasi della contesa per l'aggiudicazione della «Coppa I.N.A.-Sport» messa in palio dall'Agenzia generale di Massa Carrara.

Anche la stampa e particolarmente «La Nazione» non ha mancato, prima e dopo la bella manifestazione velica, di mettere in evidenza l'interesse della competizione e l'importanza del premio posto in palio dall'I.N.A.

Il campione del mondo Capio ha

dato ancora una volta prova della sua insuperabile classe aggiudicandosi tutti i primi posti delle varie gare.

## BOLOGNA

### Vittorie della squadra di Calcio

Per iniziativa degli Agenti Generali di Bologna, è stata costituita la Sezione calcio I.N.A.-Sport che si è fatta molto onore sia nel campionato di 1ª Divisione, che in quello della Lega Giovanile.

Dopo 9 mesi di ininterrotta attività, la squadra, che ha militato nella Lega Giovanile, è stata ammessa alle semifinali del Campionato Nazionale che si sono svolte a Cornigliano - Genova nei giorni 30 giugno e 1° luglio.

Tenuto conto che la Sezione è al 1° anno di attività, possiamo affermare che i sacrifici economici e la passione dei Dirigenti, sono stati coronati dal più vivo successo ed il maggior merito deve essere equamente distribuito fra l'allenatore Bartolini, il Segretario Labombarda ed il figlio del Coagente Generale di Bologna, sig. Walter Cerioni, che con abnegazione



I componenti la squadra di calcio «I.N.A.-Sport» di Bologna.

ed entusiasmo ha seguito la marcia ascensionale delle due squadre.

## VENEZIA

### La Coppa I. N. A. - Sport al campionato italiano di cicloturismo

Domenica 24 giugno 1956 a Scorzè (prov. Venezia), sede del più anziano Club Ciclistico d'Italia, si è svolta la gara valida per il Campionato italiano dello sport «cicloturismo».

Scorzè è da 4 anni campione italiano del «cicloturismo» e, nell'occasione, ha celebrato il 60° anno della propria fondazione con una delle prime gare per detto campionato.

Ben 24 gruppi cicloturistici, provenienti da ogni regione d'Italia, dalla Francia e dalla Svizzera, sono affluiti per ricordare il primo memorabile raduno e partecipare al campionato. Erano riuniti 478 partecipanti.

Alla manifestazione — svoltasi sotto il patrocinio dell'U.V.I. ed ufficialmente riconosciuta dal Governo — lo I.N.A. ha contribuito offrendo una bellissima coppa, che dal Comitato organizzatore venne destinata alla «rappresentativa femminile» 1ª classificata.

Altra coppa, messa in palio dall'Agenzia Generale di Venezia — per essere attribuita alla squadra giovanile della provincia di Venezia stessa, prima classificata — è stata assegnata all'Associazione SPES di Noale, presente con un gruppo «giovanile» molto numeroso e bene attrezzato.

## CATANZARO

### Coppa I. N. A. - Sport per l'8° Giro Automobilistico della Calabria

Con partenza da Catanzaro è stato effettuato il 29 luglio u. s. l'8° giro automobilistico della Calabria, Coppa Presidente della Repubblica, che ha visto la brillante affermazione di Cabianca e Villoresi.

L'Agenzia Generale di Catanzaro ha offerto una grande Coppa I.N.A.-Sport che è stata assegnata al primo della categoria Turismo normale.

## Leggi e decreti

### Abolizione degli aumenti tariffari per tutte le assicurazioni vita ordinarie

Nel quadrimestre maggio-agosto sono stati emanati numerosi decreti ministeriali riguardanti le assicurazioni private, dei quali cinque interessanti l'I.N.A. Il più importante di questi è il d. m. 20 luglio 1956, col quale l'I.N.A. e le imprese private di assicurazioni sulla vita sono state autorizzate ad abolire gli aumenti tariffari, e che riportiamo in estenso:

(Omissis)

A decorrere dal 1° luglio 1956 l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, le imprese italiane e le rappresentanze di imprese estere che esercitano l'assicurazione sulla vita sono autorizzate ad abolire gli aumenti tariffari attualmente in vigore per tutte le tariffe di assicurazione a forma ordinaria.

(Omissis)

In ordine cronologico vengono i seguenti altri quattro decreti: 1) d. m. 12 giugno 1956 (in G. U. n. 152 del 21 giugno), col quale è stata fissata la misura dell'aliquota per gli oneri di gestione relativi ai premi lordi incassati durante l'esercizio 1955 dagli istituti ed imprese che esercitano le assicurazioni sulla vita e contro i danni (23% per i premi di assicurazione sulla vita e la capitalizzazione, 22% per i premi di assicurazione contro i danni);

## Le assicurazioni in Tribunale

### Rapporti fra il contratto d'assicurazione e la clausola derogatoria della competenza

Alla fine della precedente nota (Cronache dell'I.N.A. n. 38, giugno 1956, pag. 29), abbiamo promesso di illustrare ai nostri lettori la soluzione che la sentenza 22 gennaio 1955 del Tribunale di Siracusa (Pres. Musumeci - Est. Leone - Musso c. I.N.A.) ha adottato riguardo alla questione se la clausola derogatoria della competenza giudiziaria debba considerarsi o meno come contratto distinto dal contratto d'assicurazione e, nel caso positivo, in quale rapporto si trovi con quest'ultimo.

La questione infatti, come dicevamo nella citata nota, ha grande rilievo per decidere circa la fondatezza della tesi che sostiene la rilevanza della deroga di foro anche nei confronti del beneficiario, e ciò in relazione al disposto dell'art. 1413 del c. civile.

Infatti se la condizione di polizza con la quale si stabilisce un foro elettivo, ossia la competenza dei giudici di un determinato luogo diverso da quello stabilito dal codice di procedura civile, fosse da considerare come clausola del contratto di assicurazione, non vi sarebbe alcun dubbio circa la rile-

vanza della deroga di foro nei confronti del beneficiario, in quanto per l'art. 1413 c. civ. sono opponibili al terzo, nel contratto a favore di terzi, le eccezioni basate sul contratto da cui il terzo deriva il suo diritto.

2) d. m. 10 luglio 1956 (in G. U. numero 185 del 26 luglio), che approva le condizioni particolari di polizza relative ai contratti collettivi in forma popolare, presentate dall'I.N.A.; 3) d. m. 27 luglio 1956 (in G. U. n. 193 del 3 agosto), col quale viene fissato il contributo di vigilanza per l'anno 1956 dovuto dall'I.N.A. e dalle società nazionali ed estere che esercitano le assicurazioni e la capitalizzazione (0,65 per mille sui premi al netto degli oneri di gestione riscossi nell'esercizio 1955 per le assicurazioni sulla vita, le operazioni di capitalizzazione e le assicurazioni contro i danni); 4) d. m. 10 agosto 1956 (in G. U. n. 211 del 24 agosto), che approva alcune tariffe di assicurazione sulla durata della vita umana e tabelle per opzioni a scadenza presentate dall'I.N.A.

Altri undici decreti riguardano approvazioni di condizioni particolari di polizza e di tariffe presentate da diverse imprese di assicurazioni italiane e straniere esercitanti il ramo vita. Le imprese in questione sono: « Riunione Adriatica di Sicurtà », « Fondiaria Vita », « Ass. Generali », « Le Phénix », « La Previdente Vita », « Compagnie Riunite di Assicurazione », « L'Union Vie », « Compagnia anonima di assicurazione di Torino ». Tre decreti, inoltre, hanno approvato condizioni particolari di polizza riguardanti le assicurazioni collettive stipulate a garanzia delle indennità dovute, a norma di legge, agli impiegati privati in caso di risoluzione del rapporto d'impiego. Tali condizioni sono state presentate dalle società « Cattolica di assicurazioni », « L'Abeille » e « La Previdente Vita ».

con uno o più altri negozi giuridici.

Del collegamento di cui sopra i giuristi distinguono varie specie, le cui denominazioni tecniche non è questa la sede per elencare: riteniamo opportuno accennare soltanto, in forma esplicitiva, ai concetti relativi alle due specie più importanti, facendo, ove sia il caso, qualche esemplificazione.

La prima specie si ha nei casi in cui si deve distinguere un contratto iniziale da una pluralità di atti successivi, corrispondenti a singole prestazioni legate da un rapporto di dipendenza al contratto iniziale: esempi, il contratto di somministrazione, il contratto di assicurazione in abbonamento. In tali casi però non può affermarsi che si tratti di vera e propria pluralità di contratti, ma di contratti unitari, in sé comprendenti, nell'unica figura contrattuale, una serie di atti di adempimento dell'obbligazione assunta con l'atto iniziale: per es. nel contratto di assicurazione in abbonamento, per attenerci più strettamente anche nell'esemplificazione alla materia oggetto della nostra Rassegna mensile, contratto vero e proprio è solo l'impegno iniziale, mentre le singole applicazioni, quelle che si dicono, con termine espressivo, dichiarazioni di alimento, non possono considerarsi altrettanti contratti: infatti i singoli rapporti assicurativi sorgono direttamente dal contratto iniziale.

L'altra specie essenziale di collegamento si ha nel caso che un negozio giuridico influenzi funzionalmente un altro negozio o una pluralità di altri negozi. Esempi di tale ipotesi, che è quella dei negozi accessori, si ha nel caso del pegno, dell'ipoteca, della fidejussione (rispetto al negozio di cui si garantisce l'esecuzione), nel caso di contratto che modifichi il tasso d'interesse fissato in precedente contratto di mutuo e, in particolare nel settore assicurativo, nel caso di prestito su polizza relativo al contratto d'assicurazione sulla vita.

In particolare il rapporto di accessorialità e di dipendenza di un negozio rispetto ad un altro interessa l'oggetto d'esame della presente nota, in quanto la più volte da noi citata sentenza del Tribunale di Siracusa risolve il quesito surriferito, affermando che « i due negozi, quello sostanziale di assicurazione e quello processuale di deroga alla competenza, pur essendo concettualmente distinti, non sono autonomi ed indipendenti l'uno dall'altro, ma uniti da un rapporto di collegamento, sotto l'aspetto di una subordinazione unilaterale del negozio processuale a quello sostanziale (collegamento funzionale). Da ciò consegue che lo svolgimento e le vicende del negozio sostanziale si ripercuotono ineluttabilmente sul rapporto nascente dall'altro negozio, condizionandone la validità e l'esecuzione e determinando quindi, per il terzo beneficiario, soggetto al negozio sostanziale, la soggezione anche al negozio processuale di deroga alla competenza ».

Che cosa significa tutto ciò? Il ragionamento del Tribunale di Siracusa può sembrare un po' difficile a chi non

## Dalla stampa assicurativa

### L'Andrea Doria e gli assicuratori

Giuseppe Banchi in un lungo articolo comparso su «Sicurtà» di agosto, dopo aver illustrato alcuni aspetti della tragica vicenda della collisione e del successivo affondamento dell'Andrea Doria, fa il punto sulla situazione assicurativa della bella nave naufraga, sia in merito all'entità della assicurazione, che per quanto riguarda la questione riassicurativa, non tralasciando di parlare delle assicurazioni marittime e del loro funzionamento, delle assicurazioni previdenziali dello equipaggio, delle questioni concernenti l'inaennità di morte dei passeggeri, la perata del bagaglio.

Completa l'articolo una nota redazionale con l'elenco delle Compagnie di assicurazione e le quote di sottoscrizione delle polizze originali rilasciate da parte degli assicuratori dell'Andrea Doria.

### Comprare un capitale

Non v'è dubbio che nel mondo odierno, ove tutti si affannano a comprare e a vendere gli oggetti più disparati, il denaro sia la merce più insistentemente richiesta e che l'acquisto di un capitale, sia per l'oggi come per il domani, alle condizioni meno gravose, sia un desiderio che molti uomini cercano di soddisfare.

Ma dove acquistare questo capitale a scadenza, cioè un capitale riscuotibile dopo un certo numero di anni, pagandolo ratealmente?

Non c'è che una rivendita, scrive Rodolfo Masciotti su «Sicurtà» del luglio u. s.: le Compagnie di Assicurazione, che offrono non solo le migliori condizioni finanziarie per l'acquisto ma anche la garanzia del rischio morte per invalidità, che rende indubbiamente più invitante e sociale l'acquisto del capitale.

E' vero — osserva il Masciotti — che l'assicuratore esige un preciso impegno da parte del contraente e cioè la continuità del pagamento alle scadenze convenute, impegno che talvolta, specie per le classi meno abbienti, è difficile a mantenersi; ma non per questo tali classi oggi vengono escluse dal beneficio della vendita a rate di capitali a scadenza grazie a quella particolare forma di polizza popolare che è la «polizza libera» dell'I.N.A.

### Il Ministro NON ha sbagliato il computo (È Pierino che non conosce il significato dei numeri)

Ritenevamo che la rettifica fatta nel n. 38 di «Cronache dell'I.N.A.» sotto il titolo «Pierino ha di nuovo sbagliato il computo» alle cifre della nota tabella «Dati comparativi sull'incasso premi di 50 Compagnie italiane» riguardanti il Gruppo I.N.A. fosse sufficientemente chiara anche per... Pierino, ma ci siamo ingannati: «Pierino non sbaglia i conti», Pierino ha sempre ragione!

Senonchè la matematica non è un'opinione ed i numeri hanno un obiettivo significato loro, che non può essere modificato da nessun Pierino che si ritiene per diritto di nascita il primo della classe. Ed allora, per la verità, dobbiamo aggiungere qualche altra rettifica a quelle già fatte:

1) Pierino è solo lui a sbagliare ed invano cerca di coinvolgere nel suo errore nientemeno che il Ministero dell'Industria e Commercio. Pierino ignora, o finge di ignorare, che la cifra di 22.387.000.000 che figura nel volume «Le Assicurazioni Private in Italia» 1955 a pag. 41 «premi dell'anno 1954» dell'I.N.A. riguarda — come del resto quelle per le altre imprese — i soli premi ed accessori (escluse tasse) del solo lavoro diretto italiano, ed è quindi una parte della cifra di 25.616.743.633, da lui ripresa dalla «Relazione del Consiglio di Amministrazione dell'I.N.A. al bilancio 1954», che è quella dei premi del lavoro diretto e indiretto, italiano ed estero, al lordo delle riassicurazioni e coassicurazioni passive e al netto di accessori e tasse. Come mediante semplici operazioni di addizione e sottrazione dalla prima cifra si giunga alla seconda, è un conteggio che anche Pierino è in grado di fare. (Se tuttavia non ci dovesse riuscire, glielo faremo noi nel prossimo numero). Il Ministero non ha tolto nulla allo I.N.A. e il dr. Marinone non è passibile di nessuna sanzione... auricolare: nella pubblicazione ministeriale, quindi, non c'è proprio nulla da rettificare.

2) Si tranquillizzi Pierino: le cifre ufficiali del Bilancio I.N.A. sono esatte come sono esatte quelle della pubblicazione ministeriale ed i suoi fieri dubbi non hanno ragione d'essere; è solo questione di esatta interpretazione delle cifre stesse.

3) Pierino si accorge solo ora che la tabella da noi pubblicata congloba nei premi anche accessori e tasse. Noi veramente abbiamo mutuato proprio da lui il criterio per la formazione della nostra tabella, ritenendo che fosse stato suo consapevole proposito comprendere nella dizione «premi incassati»: a) i premi del lavoro diretto italiano; b) i premi del lavoro diretto estero; c) i premi delle riassicurazioni e coassicurazioni attive; d) gli accessori; e) le tasse. Infatti l'analisi delle cifre della sua tabella rivela, almeno per talune imprese, che le stesse sono comprensive di tutti gli elementi predetti (comprese le tasse!). Pierino viene ora a dire che a lui sembra che le tasse «non debbano essere considerate fra i premi incassati, in quanto spettano al Fisco». E allora, perchè per qualche impresa le ha considerate? Lo ha fatto inconsapevolmente? E perchè, mentre per tutte le imprese considera gli accessori (e per talune accessori e tasse), per lo I.N.A. invece si ostina a non considerarli, come risulta ancora dalla nuova tabella intitolata «Graduatoria dell'incasso premi di 54 Compagnie Italiane nel 1954» da lui pubblicata?

Dal momento che la cifra di 23.463.378.064 della Impresa al terzo posto della graduatoria della nuova tabella è così costituita, come ognuno può agevolmente verificare:

— Premi introitati ramo vita	5.148.932.124
— Accessori di polizze comprese le tasse a carico degli assicurati	239.209.070
— Premi rami danni	16.071.219.299
— Accessori di polizze comprese le tasse a carico degli assicurati	2.004.017.571
<b>Totale</b>	<b>23.463.378.064</b>

È vero o non è vero che quelle di 51.136.054.337 e di 25.616.743.633 riportate per le imprese al primo e al secondo posto (tralasciando per brevità le altre che seguono) devono essere sostituite per la necessaria omogeneità con le cifre 52.963.018.135 (e cioè 51.136.054.337 di premi e accessori, più 1.826.963.798 di tasse e bolli) e 26.215.010.100 (e cioè 25.616.743.633 di premi, più 598.266.467 di accessori — che nel bilancio figurano al netto della quota attribuita alle Agenzie Generali, quindi per una cifra che è la metà di quella reale — e tasse)? Per la risposta a questi interrogativi, il buon Pierino non avrà da consultare documenti diversi da quelli di cui tanto lui quanto noi ci siamo serviti: i bilanci pubblicati dalle imprese di assicurazione. E speriamo che il buon Pierino ammetta, almeno questa volta, di aver sbagliato il computo e faccia il proposito di non sbagliarlo più.

sia adusato ai concetti e al linguaggio del diritto: però le idee di collegamento e di accessorietà, che ci siamo sforzati di chiarire nel corso della presente nota, costituiscono già la base della chiarificazione dell'applicazione delle predette idee alla nostra fattispecie, con la quale chiudiamo la nostra nota.

Per tale chiarificazione, prendiamo un esempio. E l'esempio lo scegliamo con preferenza nel campo assicurativo: il prestito su polizza.

Abbiamo, in tal caso, evidentemente, due contratti: un contratto di assicurazione sulla vita ed un contratto di mutuo. Il contratto d'assicurazione sulla vita preesiste: nel corso del rapporto assicurativo il contraente si rivolge all'assicuratore per ottenere la anticipazione di una somma, per la quale egli si impegna di corrispondere un interesse all'assicuratore medesimo; tale somma, ove non venga rimborsata prima della liquidazione del capitale assicurato, sarà trattenuta dall'assicuratore sul capitale stesso. A parte le discussioni che possono sorgere circa la natura di tale prestito (se trattasi cioè di mutuo oppure di anticipata esecuzione della prestazione assicurativa), qui c'interessa di esaminare tale negozio come mutuo: trattasi, in tal caso, di un negozio accessorio al negozio principale che è il contratto d'assicurazione sulla vita: la sua esistenza è legata da un vincolo strettissimo a detto contratto, che la dottrina e la giurisprudenza definiscono funzionale; il mutuo non potrebbe sussistere né avrebbe alcuna ragione di essere, ove non fosse stato stipulato, o non fosse in pieno vigore, il contratto d'assicurazione sulla vita; la sussistenza invece dell'assicurazione è assolutamente indipendente dal mutuo.

Così nel caso della clausola derogatoria della competenza giudiziaria: la clausola ha una esistenza distinta, sotto il profilo concettuale, dal contratto a cui si riferisce e con il quale, contestualmente è stipulata; nel caso, con il contratto d'assicurazione.

Infatti in tal modo è stata configurata dall'art. 29, 1° comma del codice di procedura civile, il quale dispone che «l'accordo delle parti per la deroga della competenza territoriale deve riferirsi ad uno o più affari determinati e risultare da atto scritto». In due parole di tale norma si trova la soluzione dei nostri dubbi: nella parola accordo e in quella riferirsi. Nella parola accordo la concettuale distinzione fra il negozio o i negozi ai quali è destinata la deroga del foro, e la clausola derogatoria, è espressamente sancita dalla legge. L'espressione «deve riferirsi» pone l'accento sull'accessorietà e sulla subordinazione della clausola al contratto principale.

E poichè l'antico principio giuridico secondo cui l'accessorio segue ciò che è principale (accessorium sequitur principale) è sempre in pieno vigore, le norme e le vicende del negozio principale influenzano decisamente il negozio accessorio: pertanto non può negarsi che la clausola derogatoria del foro, ai sensi dell'art. 1413 del cod. civ., sia opponibile dall'assicuratore al beneficiario.

## Assicurazione individuale ed assicurazione sociale al Congresso Internazionale di Freudenstadt

Nei giorni 6 e 7 giugno u. s. è stato tenuto a Freudenstadt, in Germania, un Congresso internazionale sul tema: « Assicurazione individuale ed assicurazione sociale come mezzi di previdenza ».

Il Congresso ha ripreso il tema del convegno italo-tedesco di Menaggio (vedine notizia nel n. 36 di « Cronache » a pag. 30) dibattendolo su un piano più vasto. Ad esso, infatti, hanno preso parte autorevoli esponenti della industria assicurativa dei principali Paesi europei: Austria, Belgio, Danimarca, Francia, Germania, Italia, Olanda e Svizzera. Erano presenti, per l'Italia, l'ing. Cincotti, Direttore centrale delle « Assicurazioni Generali », il prof. Baldi, il dott. Loffredo, dello Istituto Naz. Previdenza Sociale. Dopo un breve discorso inaugurale del dott. Plath, Presidente dell'Associazione Tedesca Imprese Assicuratrici, nel quale l'oratore ha dichiarato che il tema del Congresso è diventato il problema numero uno dell'economia tedesca, il dott. Röpke ha svolto la sua relazione su: « Il problema della previdenza vita nella libera società ». Il relatore ha affermato che « la previdenza per le vicissitudini della vita, che viene inculcata in ogni uomo adulto, è diventata nella nostra sviluppata economia industriale un problema complicato che presuppone innanzi tutto una analisi precisa dei movimenti del denaro e dei beni. Attraverso l'organizzazione collettiva, la previdenza vita delle masse si è trasferita dall'ambito individuale a quello sociale. Il frutto ultramatturo di questa evoluzione è lo Stato di assistenza pubblica, che del resto ha finito per criticare anche Lord Beveridge. Dall'analisi di questo evento derivano una serie di importanti conseguenze, che da un lato scoprono gli stretti limiti posti ad uno sviluppo senza pericoli dello stato di benessere basato sulla previdenza obbligatoria, ma dallo altro pongono in risalto la possibilità e l'auspicabilità di un forte incoraggiamento della previdenza singola e della previdenza volontaria di gruppi ».

Sulla relazione del dott. Röpke si è acceso un ampio dibattito al quale hanno preso parte numerosi esponenti del mondo bancario, politico e medico. Fra i diversi interventi è da segnalare quello del prof. Baldi, il quale, trattando dei rapporti fra previdenza obbligatoria e previdenza libera, ha sostenuto che ove non vi sia l'humus necessario allo sviluppo di libere economie individuali e di gruppo, neppure la previdenza sociale può, a lungo andare, svolgere i compiti che dovrebbero esserle propri.

Il giorno successivo hanno parlato il dott. Gassmann, presidente dell'Associazione Tedesca Assicuratori di Rendite, sul tema: « L'assicurazione sociale come mezzo di previdenza e la sua collaborazione con l'assicurazione individuale », ed il dott. Arps di Monaco su « L'assicurazione individuale come mezzo di previdenza e la sua collabo-

razione con l'assicurazione sociale ».

Alle due relazioni hanno fatto seguire interessanti rapporti presentati dai congressisti stranieri sullo stato attuale dell'assicurazione sociale e dell'assicurazione individuale nei rispettivi Paesi.

Dopo un ampio intervento del Ministro Federale dott. Schäfer, il Congresso è stato chiuso dal suo Presidente dott. Krohn, il quale ha espresso la speranza che le conferenze e le discussioni, con la loro piena di suggerimenti, idee e critiche, abbiano contribuito a stabilire una buona collaborazione fra assicurazione sociale ed assicurazione individuale.

## IN FAMIGLIA

### Felicitazioni e auguri a . . .

— Luisella Cherchi, figliola del nostro collaboratore Fabio Cherchi Loy, ispettore di Organizzazione, sposatosi il 29 agosto nella basilica di Nostra Signora di Bonaria a Cagliari con il dott. Beppe Fancello,

— Attanasio Di Marco, Agente viaggiante dell'Agenzia Generale di Teramo, che il 23 luglio si è unito in matrimonio con la sig.na Maria Di Lorenzo,

— Ermete Filippetti, applicato di II presso il Servizio Assicurazioni Ordinarie, sposatosi il 4 giugno con la signorina Maria Cacciari,

— Ugo Cherubini, aiutante presso il Servizio Personale, che il 21 giugno si è unito in matrimonio con la sig.na Maria Giuseppa Sanna,

— Gastone Nuccetelli, applicato di II presso il Servizio Assicurazioni Popolari, sposatosi il 24 giugno con la signorina Bruna Salvitti,

— Francesco Baldini, applicato presso il Servizio Attuariato e Statistica, che il 24 giugno si è sposato con la sig.na Anna Cacchione,

— Angelo Giovagnoli, delle Assicurazioni Ordinarie, sposato il 25 giugno con la sig.na Anna Maria Ercolani,

— Carlo Primavera, del Servizio Provveditorato, sposatosi il 28 giugno con la sig.na Maria Luisa Tornar,

— Michele Ascoti, Ispettore presso il Centro Ispettivo di Torino, sposatosi il 2 luglio con la sig.na Chinini Donadio,

— Gaetano Formichella, della Gestione I.N.A.-Casa, che il 7 luglio si è sposato con la sig.na Magda Saso.

— Enrico Capalbo, del Servizio Provveditorato, che il 15 luglio si è sposato con la sig.na Luciana Maiolini,

— Alberto Marzio, aiutante presso la Gestione I.N.A.-Casa, sposatosi il 22 luglio con la sig.na Rossana Sciarriati.

### Nastro bianco in casa del Direttore di « Cronache »,

Il 29 agosto la casa del nostro Direttore di « Cronache », dott. Salvatore Matricardi, è stata allietata dalla nascita di una bella bimba. Alla piccola Anna Maria, ai fratellini Francesco e Maria e ai genitori felici gli auguri più vivi di « Cronache ».

### Benvenuti a . . .

— Manuel venuto a portare il sorriso e la gioia nella casa dell'on. dott. Guido Grimaldi e di Paola Arcidiacono, figliola del gr. uff. dott. Cosimo, Direttore Generale delle Assitalia,

— Massimo venuto il 6 luglio ad allietare la casa del sig. Rinaldo Gilmozzi, ispettore di produzione presso l'Agenzia Generale di Trento,

— Carla Alessandra di Elvio e Rina Almeno, impiegati presso l'Agenzia Generale di Milano, nata il 1° luglio,

— Rossana di Renato Addabbo e di Liliana Cancani, Paola di Umberto Austini e di Liliana Pantaloni, Eva di Angelo Bonifazio e di Edda Ruggieri, Manuela di Ugo Conte e di Concetta Invidioso, Giovanni di Antonio Pettorino e di Rosaria Lauro, Floriana di Alberto Valente e di Maria Dora Sorrentino, Angelo di Osvaldo Tosi e di Wanda Abisso, Cecilia di Manrico Rossi e di Claudia Pagnani, Maria di Salvatore Incorpora e di Maria Costanza Umiltà, Paolo di Ruggero Ferri e di Sestilia Ferri, Fulvio di Franco Villa e di Lavinia Tumino, impiegati presso la Direzione Generale dell'I.N.A.,

— Nicola di Gerardo Molfese e di Filomena Ettore, Loredana di Mauro Fravolini e di Anna Rosi, Claudia di Faustino Poggioni e di Lina



I bimbi in viaggio per S. Martino al Cimino.

Pardini, Paolo di Vinicio De Blasio e di Assunta Ciambottini, Wladimira di Giuseppe De Seta e di Michelangelo Vannucci, impiegati presso le Assicurazioni d'Italia.

### Hanno lasciato il servizio

presso la Direzione Generale dell'I.N.A. per raggiunti limiti di età:

— il dott. Ennio Andreani primo Capo reparto al Servizio Provveditorato, il sig. Nicola Nardone, Capo reparto del Centro Ispettivo di Palermo, la sig.na Giovanna Pessoli, applicata di segreteria presso il Servizio Assicurazioni Ordinarie, il dott. Pietro Zurlo, segretario Capo presso il Servizio Ragioneria, la sig.na Ines Margagliano, applicata di Segreteria presso il Servizio Ragioneria.

### Onorificenze

L'Agente principale di Bassano del Grappa, Giovanni Pivato, è stato in questi giorni insignito della Commenda al Merito dell'Ordine della Repubblica per particolari benemerite nel campo della pubblica Amministrazione, e particolarmente quale sindaco di Cartigliano.

Al comm. Giovanni Pivato, che da lunghi anni fa parte dell'organizzazione produttiva della zona, vadano i più vivi rallegramenti di « Cronache ».

### Auguri

Al prof. Giuseppe Cristini, Agente locale di Veroli, che, in riconoscimento della sua appassionata attività nell'insegnamento, ha ottenuto il conferimento per l'anno 1956 del premio al « merito educativo ».

### Memento

« Cronache dell'I.N.A. » esprimono le più sentite condoglianze ai famigliari per la morte:

— dell'avv. Antonio Zagnoni, immaturamente scomparso per fatale incidente nelle acque del Po, stimato professionista ed Agente locale di Finale Emilia,

— della mamma del sig. Domenico Saratti, ispettore di produzione dell'Agenda Generale di Parma,

— del prof. dott. Gian Maria Zucchini, Direttore didattico delle scuole di Argenta (Ferrara), che nella sua infaticabile opera educativa trovò modo di inculcare amorevolmente nei giovani i concetti della previdenza assicurativa,

— di Marcello Testa, applicato presso il Servizio Ragioneria della Direzione Generale dell'I.N.A., immaturamente scomparso l'8 agosto.

— del padre del dott. Alberto Starna, medico centrale presso la Direzione Generale,

— di Leone Ricatti che dedicò tutta la sua vita di lavoro alla Soc. Fiumeter.

Le più vive condoglianze ai seguenti dipendenti della Direzione Generale I.N.A.: Mario Lucchetti per la morte del padre, Corrado Colmone per la morte della madre, Giuseppe Alagia per la morte del padre, Nello Belardi per la morte del padre, Luigi Tordi per la morte del padre, Liliana Andreozzi per la morte del padre, Dante Gigli per la morte del padre, Mario Ciotti per la morte della sorella, Pietro Terribile per la morte della madre, Marcello Agolini per la morte del padre, Maria Fongoli per la morte del fratello, Bernardo Petrucci per la morte della madre.

## I bambini dei dipendenti dell'I. N. A. alle colonie montane

Come nello scorso anno il C.R.A.L. ha organizzato, mercè il generoso concorso della nostra Amministrazione, un soggiorno climatico montano per bambini dai sei ai dodici anni a San Martino al Cimino.

I bimbi dei nostri dipendenti hanno trascorso il mese di agosto tra i bellissimi boschi di castagni del monte Cimino ritraendone un sensibile beneficio per la salute. Il soggiorno è stato reso più interessante con la proiezione di numerosi films e con una bella gita al lago di Bolsena e ad Orvieto, gita particolarmente gradita a tutti.

Alcuni genitori, al ritorno a Roma dei loro figlioli irrobustiti e soddisfatti, hanno voluto personalmente esprimere la loro riconoscenza indirizzando sentite parole di ringraziamento al Presidente dell'I.N.A., al quale il Commissario del C.R.A.L. aveva inviato, al termine del soggiorno, la seguente lettera firmata da tutti i piccoli componenti della colonia:

S. Martino al Cimino 22.8.1956

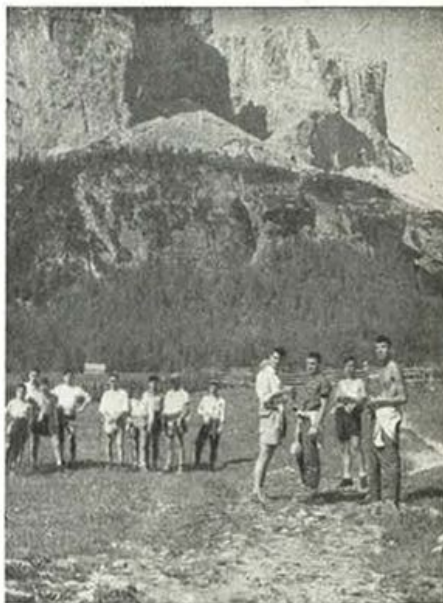
« Ill.mo. Sig. Presidente, i bambini del personale dell'I.N.A. che trovansi nella Colonia montana di San Martino al Cimino, mi conferiscono — approssimandosi il termine del lieto soggiorno in questa amena località — il gradito incarico di far giungere a Lei, Signor Presidente, la viva gratitudine per la felicità che si è compiaciuto procurare loro.

Assieme a tali sentimenti, voglia accogliere i miei più deferenti saluti ».

F.to Spartaco Peggion

A cura del C.R.A.L. e con il contributo della Amministrazione è stato organizzato un soggiorno a Colfosco in Val Badia (m. 1645) per ragazzi dai 13 ai 16 anni, figlioli di dipendenti dell'I.N.A., che per l'età non avrebbero potuto partecipare alle colonie marine o montane.

Dal 4 al 14 luglio, 27 ragazzi hanno così potuto trascorrere, in un meraviglioso scenario di monti, un sereno periodo di riposo e di svago, dal quale sono ritornati ritemprati nel corpo e nello spirito.



I ragazzi tra i monti della Val Badia.

# ENIGMISTICA ASSICURATIVA

Accettiamo volentieri 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 estrarsi a sorte, per ogni fascicolo di «Cronache», tra quei lavori che verranno pubblicati nel fascicolo stesso.

LO SCRIGNO (di A. Salvatore).

1																				
2	6	2				7	2			8									2	
3	9		7	5	6	3	10	8		8										
4				11		3	7	5												
5			6	12	5	7	10												3	
6	13		8	6			3			8									5	
7		7		3	4			14	3	9										
8	4	2	6		3	4														
9	15	3		3				2	16										5	
10	5	9	8	3																
11	4		9	9	11	9	2	3												
12	17	5				7	11	2											2	
13		6	14		7	10		3		1										
14	5		16	10	7			3		6										
15	5									8									5	
16			13	2	6	5				6										
17			6		11	2	18	3	8											
18	1	5	12	6	10															
19	6	10		8	5			6		6									10	
20		2	9	11	14			9	3											

A numero uguale corrisponde lettera uguale. Trovare per ogni riga parole di 10 lettere che corrispondano alle definizioni appresso indicate. Le lettere delle caselle senza numeri, lette di seguito orizzontalmente, daranno una massima di LU-SIN.

- 1) Cambiare il modo d'essere; 2) il piccolo della rondine; 3) piccolo calendario; 4) fa oggetti in ceramica; 5) braccio di mare tra l'Asia e l'Europa; 6) fa belle le vetrine; 7) non si può dire; 8) funicella sottile; 9) scienza che studia le funzioni di tutti gli esseri viventi; 10) il punto di partenza è il livello del mare; 11) ha aspetto corneo ed elastico ed infiammabile; 12) si gioca nell'acqua; 13) tendenza delle popolazioni rurali a riunirsi nelle grandi città; 14) miniera d'argento; 15) donna previdente; 16) operazione del lavorare materie grezze; 17) padronanza della tecnica da parte di artisti; 18) lo strato interno delle conchiglie di alcuni molluschi; 19) rimettere a nuovo; 20) mancanza di fermezza.

CRITTOGRAFIA MNEMONICA (2, 9, 8)

RIGOLETTO

Fauno

CIFRARIO (di Silvano).

A numero uguale corrisponde lettera uguale. Le definizioni delle chiavi sono date, nell'ordine, dai quattro versi della seguente quartina:

Un nuovo ordigno di guerra.

E' cosa ch' esce fuor dall'usuale  
con gran fragore tutto intorno scoppia  
ed a rigore potrà farti male:  
eppure la mia speme infin raddoppia.

1 2 3 4 5 6 7 7 4  
1 8 4 3 9  
10 6 11 9  
12 13 9

Frase cifrata: 11 6 - 8 9 11 13 7 7 6 - 12  
6 11 11 13 5 4 - 1 9 5 9 - 10 4 3 4  
5 2 13 2 6 - 12 4 11 - 2 6 1 9 3 9  
- 12 6 11 11 9 - 1 2 4 2 9.

ANAGRAMMA DIVISO (di S. Veronica).

Non fatica ma è previdente

La sua non è funzione,  
ma solo xxxxxxxx,  
ond'è xxxxx e ben pago.  
Al suo domani vago  
dà cortezza sicura  
con l'xxxxxxxxxxxxx.

SOLUZIONE DEI GIOUCHI PUBBLICATI NEL FASCICOLO N. 38.

CRUCIVERBA - Orizzontali: 1) Ida; 3) arator; 7) delatore; 9) entro; 10) arte; 11) ma; 12) ed; 14) ronda; 17) sat; 19) iodio; 20) SPQR; 21) gai; 22) pria; 24) Iso; 25) Pier; 26) es; 27) aio; 28) mai; 29) Nilla; 30) fin; 31) IC; 32); ambrata; 34) cuore; 36) atei; 37) arsenico.

Verticali: 1) idem; 2) ait; 4) RO; 5) ara; 6) rientrati; 8) AR; 13 da; 15) odio; 16) NI; 18) AQ; 19) igienica; 20) sie; 23) rio; 27) alare; 30) frac; 33) aia; 35) os.

Massima risultante: Denaro assicurato è doppiamente risparmiato.

SCIARADA - Po - lizza = polizza.

CRITTOGRAFIA MNEMONICA - Costituzione di vincolo assicurativo.

DECIFRAZIONE - Chi sa amare sa provvedere. Molto amare significa tutto prevedere e predisporre.

Hanno inviato almeno tre soluzioni esatte:

A. Rori, M. Ceccaroni, L. Laurenti, C. Curti, F. Fabbri, L. Picca, M. De Cianis, F. Cupioli, G. Carconi, A. Salvatore, F. Sonnino, L. Dell'Uomo, M. Boari, V. Teodoro, M. Cerruti, G. Caldini, I. Brambilla, G. Pasqui, M. Dal Min, R. Balboni, A. Azzola, D. De Monech, A. Da Rold, R. Mattioli, I. Sartori, F. Lentini, I. Scaglione, E. Clara, N. Natoli, A. Basile, L. Irci, P. Brasini, S. Caracciolo, F. Cionetti, P. Bratti, A. Bea, P. Antenore, P. Paris, P. Poch, R. Mancinelli, A. Gambardella, E. Gallucci, M. Colonelli, D. Rivetta, O. Bruglia, B. Cortellazzi, S. Paladino, R. Marini, E. Galeazzi.

La sorte ha favorito:

1) Blazi Cortellazzi di Paullo (Milano), (penna stilografica); 2) Argia Rori di Roma (un romanzo moderno); 3) Dino De Mensch di Belluno (un romanzo moderno).

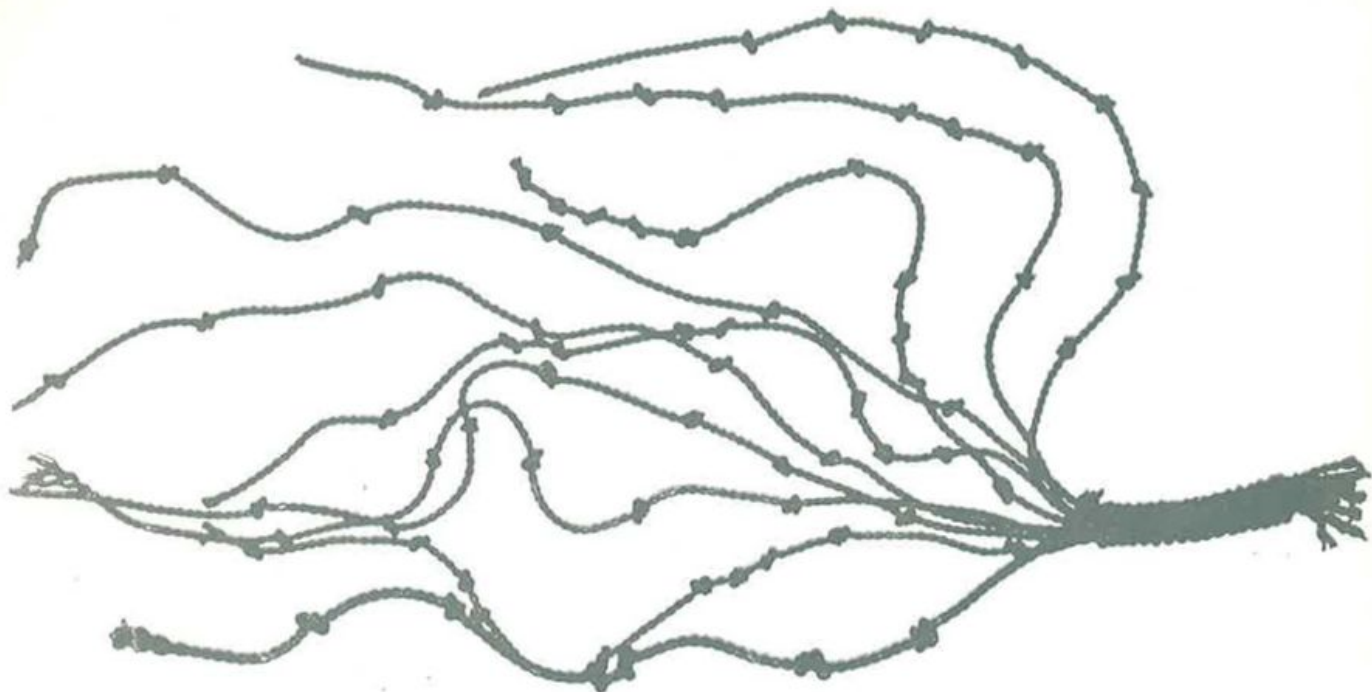
Fra coloro che invieranno alla Redazione di Cronache dell'I.N.A. — Segreteria della Presidenza — Via Sallustiana, 51 Roma, entro il 31 ottobre p. v. almeno tre soluzioni esatte dei giochi pubblicati saranno estratti a sorte i seguenti premi: una penna stilografica, due romanzi moderni.

Tra gli autori dei giochi pubblicati nel fascicolo n. 39 di «Cronache» è stato estratto a sorte un premio del valore di L. 5.000 che è toccato al Sig. F. Chiudioni della Direzione Generale I.N.A., autore del Cruciverba.

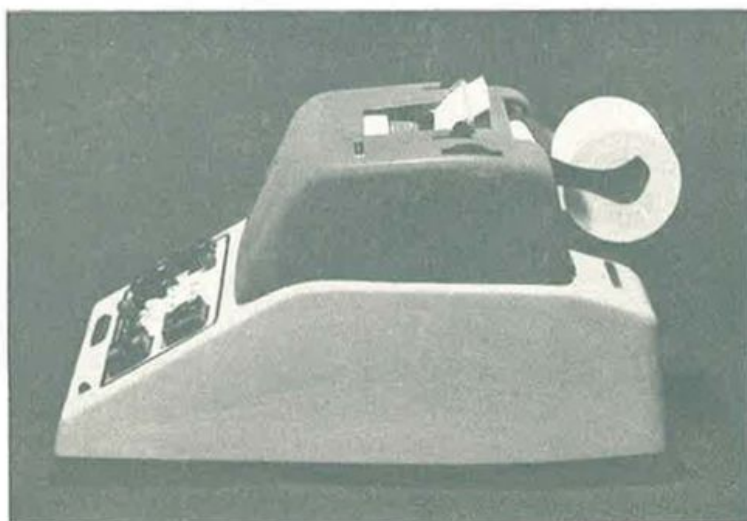
Scritti di: R. BRACCO - R. ALVITI - V. CHERSI - P. DE CRESCENZIO - A. FILIPPETTI - A. GENTILI - S. GUIDARELLI - A. KOHLER - G. LEONE - G. MANFRIDI - L. MANNONI BIASIOTTI - S. MATRICARDI - F. MENCATO - A. RINALDI - A. STARNA - P. TANZINI

CRONACHE DELL'I.N.A. - N. 40-41 Ag.-Sett. 1956 - Dir. Resp. Dott. S. MATRICARDI - Autorizz. del Tribunale di Roma 25 Maggio 1953 n. 3317 di reg. Tip. BIMOSPA - ROMA

Spediz. in Abb. Postale - Gr. III



Primitivo strumento  
per la magia dei numeri  
nell'impero degli Incas  
si chiamavano Quipu  
queste corde annodate  
di variati colori.  
Dal Quipu dei tempi remoti  
al moderno calcolatore scrivente  
una eguale esigenza  
d'ausilio alla memoria  
di certezza e di ordine.



olivetti *Tetractys*



Corporate Heritage  
& Historical Archive

