

# CRONACHE 77 DELL'INA

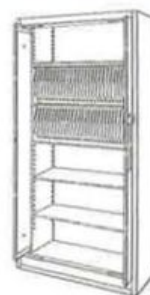


PUBBLICAZIONE PERIODICA RISERVATA, ALL'ORGANIZZAZIONE CENTRALE E PERIFERICA DELL'ISTITUTO NAZIONALE DELLE ASSICURAZIONI E DELLE SOCIETÀ COLLEGATE "LE ASSICURAZIONI D'ITALIA" E "FIUMETER" A CURA DELLA PRESIDENZA E DELLA DIREZIONE GENERALE DELL'INA.

Corporate  
SETTEMBRE 1959  
ca

## olivetti synthesis

Tutti i mobili Olivetti Synthesis sono costruiti in lamiera d'acciaio bianca, lucida, decappata laminata a freddo. Essi previo trattamento antiruggine, con modernissimi impianti e mediante procedimenti che ne garantiscono la massima resistenza, sono verniciati a fuoco nel colore grigio opaco.



# CRONACHE DELL'INA

BOLLETTINO TECNICO E D'INFORMAZIONE

ANNO SETTIMO • SETTEMBRE 1959 • N. 77

## Sommario

- 1 E' sempre tempo di produrre ( . . . ma è ora di accelerare la marcia della produzione)
- 2 Tempi e mentalità
- 3 Il terzo convegno, a Perugia, per la trattazione di temi assicurativi
- 5 Autorevoli apprezzamenti sul Bilancio I.N.A. 1958
- 12 I Clienti « difficili »
- 15 Non **una** risposta, ma **la** risposta
- 16 Poche?... Troppe?... Quali?...
- 18 Il secondo edificio dell'I.N.A. nella città di Alessandria
- 19 All'aria aperta!

NOTE D'ATTUALITA' (Attuari e statistici di tutto il mondo discuteranno i problemi della sicurezza sociale - La nuova Commissione consultiva per le assicurazioni private) - **TECNICA ASSICURATIVA** (Le assicurazioni senza visita medica in Inghilterra ed in Italia - La polizza infortuni « Summa ») - **VITA DEL GRUPPO - NEL MONDO ASSICURATIVO - IN FAMIGLIA - ENIGMISTICA ASSICURATIVA**

### Foto in copertina:

L'I.N.A., che già possedeva, sin dal 1926, un immobile in Alessandria, ha portato a termine nel 1958 un nuovo complesso immobiliare. La nuova costruzione, da noi riprodotta in copertina, sorge in una zona di Alessandria, che è punto di intersezione delle grandi arterie di traffico.



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.

Hanno collaborato:

R. BRACCO - C. CASALI - R. ALVITI - E. BARDZKI - A. DI LILLO - N. DI SANDRO - A. GAFFI - F. GALLI - A. GENTILI - A. KOHLER - G. LEONE - G. MANFRIDI - L. MANNONI BIASIOTTI - S. MATRICARDI - A. RAIMONDO - D. SARATTI



Corporate Heritage  
& Historical Archive

## Responsabilità civile e assicurazione dei rischi nucleari

Con questo titolo il n. 27/1959 di «Mondo Economico» ha pubblicato un ampio articolo di Mario Perolo, nel quale il delicato problema della responsabilità civile verso terzi nel campo dei rischi atomici viene esaminato con particolare riferimento all'esercente nucleare.

«Gli esercenti — afferma l'A. — hanno fermato la loro attenzione sui seguenti punti:

A) Per l'attività nucleare bastano le vecchie leggi, o sono necessarie leggi nuove? Le risposte sono diverse, perchè i fautori dell'una o dell'altra tesi hanno portato argomenti contro la soluzione non desiderata; di modo che a noi non è rimasto che far l'elenco degli elementi contrari e alla legge vecchia e alla nuova. Non stiamo a ripeterli integralmente.

Contro la legge vecchia vi è l'osservazione che essa è in genere fondata sulla colpa o comunque sulla mancata prova dell'aver fatto tutto il possibile per evitare il danno e si afferma che soluzioni del genere sarebbero troppo gravose per i danneggiati da eventi nucleari. Contro la legge vecchia si adduce anche la particolare natura dell'ignoto meccanismo dei danni nucleari; ma questo, per la verità, costituisce pur un argomento contro la legge nuova, perchè non si può disciplinare, o quanto meno è assai difficile disciplinare, un rapporto di causalità che non si conosce perfettamente.

Pure contro la legge nuova viene addotta la mancata prova della idoneità della legge vecchia, l'assenza di una esperienza prolungata della nuova attività, il timore che la legge cristallizzi nel tempo situazioni attuali che possono essere di breve durata.

Noi saremmo agnostici tra le due soluzioni se non fossimo spinti a favore della legge nuova soprattutto dalla speranza che questa legge, elaborata in idoneo autorevole consesso internazionale quale l'O.E.C.E., possa finalmente per la sua novità scavalcare, o meglio sopprimere le frontiere che dividono l'Europa sino a creare, almeno per tutta l'Europa, e per questo campo, una unica legge. Il vantaggio dell'unica legge appare talmente grande dall'indurci ad accettare, pur con le necessarie limitazioni e contropartite, anche il principio della responsabilità oggettiva, che costituisce indubbiamente un onere notevole per qualsiasi attività, specialmente se nuova e in sviluppo.

B) Un secondo problema è costituito dalla particolare natura dei cosiddetti danni di origine nucleare. La scienza ci dice che esistono due tipi di danno:

— i danni acuti, che si manifestano in genere immediatamente dopo l'incidente o entro brevi periodi (con estrema prudenza si potrebbe parlare di un anno) che a loro volta possono prolungarsi per settimane e per mesi, possono essere guaribili oppure mortali, oppure evolversi progressivamente in una malattia cronica;

— i danni latenti, somatici e genetici, che possono, specie i secondi, manifestarsi anche numerose decine di anni dopo l'incidente. Per i cosiddetti danni latenti non è assolutamente possibile parlare di nesso di causalità, ma al massimo di probabilità, in quanto solamente la statistica ci consente di constatare che dopo l'incidente nucleare si è verificato un aumento di determinate malattie. Però non è mai possibile determinare quali di esse siano di origine nucleare e quali di altra origine. Inutile porsi, poi, l'ulteriore domanda, nel caso della pluralità di accidenti nucleari, di determinare l'incidente al quale la malattia si riferisce.

In conclusione, quindi, la particolare natura degli eventuali danni nucleari, il loro modo di manifestarsi, ci inducono a prospettare i seguenti elementi:

— opportunità che la legge affermi non esservi responsabilità se non esiste un preciso rapporto di causalità tra accidente ed evento;

— opportunità che il periodo di prescrizione sia determinato tenendo conto del limitatissimo periodo che intercorre tra accidente e manifestazione di danni nucleari che siano in sicuro rapporto di causalità con l'incidente.

C) Un semplice accenno al siste-

ma della «canalizzazione». Anche ammesso che l'esercente rinunci a seguire gli stessi principi seguiti dagli altri operatori economici in questa materia, tuttavia non si può rinunciare ad esprimere la preghiera di una certa cautela nel canalizzare tutte le responsabilità dell'esercente. Sta bene canalizzare sull'esercente, se si può semplificare diritto e garanzie, ed agevolare il risarcimento dei danneggiati, ma attenzione a non canalizzare contro logica, creando in un mondo di irresponsabili un solo responsabile. Comunque, concedere apertura di azioni di rivalsa dell'esercente in tutti i casi in cui tale rivalsa abbia una giustificazione di colpa.

D) Altro breve accenno sull'opportunità di non seguire due leggi diverse nel determinare la responsabilità dell'esercente e nel disciplinare, poi, le eventuali garanzie che dallo esercente debbano essere date alle pubbliche autorità.

Criteri di responsabilità e garanzie di responsabilità debbono potersi identificare. A questo proposito può sembrare non ozioso un riferimento alla dibattuta questione se il limite di responsabilità (un limite in diritto o in fatto esiste sempre) e di garanzia debba essere fissato solamente per incidente, oppure solamente per installazione, oppure congiuntamente per incidente e per installazione.

Gli esercenti sono, in questa parte, legati dalle possibilità del mercato assicurativo, non perchè esista solamente il problema dell'assicurazione, ma perchè il riferimento alle possibilità del mercato assicurativo fornisce una precisa indicazione del mercato economico in genere. Gli esercenti si limitano, in questa sede, ad osservare che se il limite di responsabilità e di garanzia deve essere fissato per installazione, è necessario aggiungere alla formula il riferimento al periodo di tempo al quale la garanzia per installazione si riferisce.

La precisa delimitazione del periodo di tempo cui la garanzia stessa deve riferirsi ed il conseguente obbligo dell'esercente di rinnovare la garanzia per il periodo di tempo successivo e così di seguito, costituisce la migliore delle soluzioni qualora si dovesse abbandonare il più semplice riferimento al solo accidente.

### Aiuto o problema?

Un gruppo di scienziati stava lavorando su un progetto di ricerca di grande importanza, ma l'inefficienza di alcuni collaboratori del laboratorio li indusse a redigere la seguente richiesta: "State aiutandoci a trovare la soluzione, o anche voi fate parte del problema?";

(da: «VENDERE»)

# CRONACHE DELL'INA

BOLLETTINO TECNICO E D'INFORMAZIONE

ANNO SETTIMO • SETTEMBRE 1959 • N. 77

## *E' sempre tempo di produrre* ( . . . . ma è ora di accelerare la marcia della produzione)

E' sempre tempo di produrre. Dal 1° gennaio al 31 dicembre. I trecentosessantacinque giorni dell'anno non si presentano all'assicuratore istituzionalmente distinti in produttivi e improduttivi. Tutti i giorni sono buoni per fare la produzione: anche quelli festivi; anche quelli delle vacanze natalizie, pasquali, estive, invernali. L'occasione favorevole si può presentare in qualsiasi giorno, e il produttore professionista anche se è domenica, anche se è la sagra cittadina, anche se sta facendo il turista, non se la lascia scappare.

C'è tuttavia un periodo dello anno, in cui il dire « è tempo di produrre » ha un significato suo proprio, inconfondibile, impegnativo fino a diventare un *imperativo categorico*.

*Tempo di produrre* per antonomasia è quel periodo dell'anno

che va, grosso modo, dal settembre al dicembre, dalla rinfrescata all'inizio dell'inverno, e che conclude perciò il ciclo annuale dell'attività produttiva.

Questo è il tempo di produrre di maggiore impegno; è il periodo dell'accelerazione del ritmo produttivo. Ce lo dice l'esperienza: negli ultimi quattro mesi dell'anno solare, la produzione raccolta ha spesso pareggiato, e talvolta superato, quella degli otto mesi precedenti. Ce lo dicono le caratteristiche del periodo: il settembre e l'ottobre rappresentano i mesi nei quali tutte le attività sentono l'impulso che la realizzazione dei maggiori raccolti agricoli imprime al commercio, all'industria, alle professioni; in cui riprendono in pieno e continuano, senza prevedibili interruzioni, sino ed oltre la fine dell'anno; nell'ultimo qua-

drimestre tutti gli operatori economici, tutti coloro che svolgono autonomamente una attività professionale o lavorativa, mettono in moto ogni loro energia, producono il massimo sforzo e si prodigano per far sì che la chiusura dell'anno li trovi avvantaggiati rispetto alla posizione raggiunta nell'anno precedente. E' soprattutto in questi quattro mesi che si intensifica e si conclude quella invisibile, ma attivissima gara nella quale ognuno cerca di superare se stesso e gli altri, ai fini del miglioramento del rapporto fra sforzo e risultato, fra spese e ricavi, ai fini del massimo di produttività. I progressi realizzati di anno in anno nei vari settori dell'economia nazionale e internazionale sono i segni rivelatori di una gara aziendale ed individuale siffatta, del fervore che realmente anima l'incessante operare dell'uomo sul declinare di ogni anno. E' proprio vero: *motus in fine velocior...*

Conclusione: anche nel campo di lavoro del Produttore l'ultimo quadrimestre è ancora tempo di

*produrre* nel senso più pieno ma è soprattutto *tempo di accelerazione*.

Nei precedenti otto mesi si è prodotto; appunto perchè si è prodotto, appunto perchè si ha un termine di riferimento, si può affermare ancora: è tempo di produrre di più. Se la produzione dei primi otto mesi è stata scarsa, inferiore a quella che ci

si era proposti di realizzare, ora si può rimediare, sfruttando le condizioni più favorevoli. Se la produzione si è mantenuta ad un livello soddisfacente, si tratta ora di svilupparla, fino a renderla brillante. Se la produzione è stata già elevata, non è davvero il momento di cullarsi sugli allori, sia pur meritati, perchè nessuno — impresa, agenzia,

produttore — può « tornare indietro ». E' legge inesorabile di vita la tendenza a progredire, faticando.

Per tutti indistintamente è ancora e più tempo di produrre. Il 1959 deve superare il 1958 per entità di capitali e per numero di contratti prodotti. E' impegno morale di tutti e ciascuno; e interesse di tutti!

## Tempi e mentalità

*Non è luogo comune il constatare che i tempi corrono con trasformazioni più veloci di prima: lo dimostra ogni settore della vita sociale ed economica. E con i tempi muta la mentalità.*

*Nell'ambito dell'industria assicurativa la distinzione fra l'impiegato interno e quello esterno (addetto alla produzione e gestione dei portafogli) a favore del primo, si è venuta annullando, ed ora si fa strada il concetto che l'impiegato esterno acquista sempre maggiori punti nella scala dei valori: è più liberamente responsabile, può affidarsi di più al proprio spirito di iniziativa, può guadagnare di più sol che lo voglia; non sopravvaluta più l'aspirazione alla massima stabilità dell'impiego che preoccupa il suo collega interno (aspirazione che talvolta raggiunge l'assurdo, come in un caso che tutti conosciamo...) e si sente invece sempre più in grado di apprezzare il mutuo interesse dell'impresa e dell'impiegato esterno (di qualsiasi grado, qualifica e funzione) di comprendersi e di rendere utile e gradito il rapporto; e si rende sempre più conto che la pubblica opinione lo stima ognora di più e lo reputa fra i più graditi ed utili produttori di servizi.*

*Esterne, soprattutto vostro è l'avvenire, e*

*già oggi tante soddisfazioni può darvi il vostro lavoro. Vi sono articolazioni di rapporti da perfezionare? Verrà il tempo anche per quelle...*

\* \* \*

*Un tempo, per gli Agenti, le Direzioni avevano sempre torto o comunque non « sapevano capire i problemi agenziali ». Per le Direzioni gli Agenti erano dei misoneisti, egoisticamente preoccupati di guadagnare molto e di spendere poco.*

*Ma oggi che fra Direzioni e Agenti vi è la necessità di far presto, di fare bene, di economizzare tempo e costi; oggi che la tecnica moderna ha dato l'aiuto delle macchine « intelligenti »; oggi che le assicurazioni non sono più un lusso o una cosa complicata, incerta, discussa, i rapporti fra Direzioni e Agenti sono su un altro piano, o, per lo meno, si stanno mettendo su un altro piano.*

*In un mondo in cui tutto è programmazione, coordinamento, iniziativa, calcolo e ricerca della massima eliminazione dei fattori negativi o di dubbio, anche i congegni dell'industria assicurativa interni ed esterni debbono orientarsi secondo la nuova tecnica: la quale ci obbliga a collaborare. Gradita prepotenza della logica economica e industriale!*

# Il terzo convegno per la trattazione di temi assicurativi

*La folta partecipazione di Magistrati e di studiosi italiani e stranieri denota la crescente importanza del Convegno annuale di Perugia per il meditato dibattito di complessi argomenti assicurativi.*

Il III Convegno per la trattazione di temi assicurativi, indetto anche quest'anno a Perugia nei giorni 12-14 settembre dal Centro Internazionale Magistrati Luigi Severini e dall'Associazione Nazionale Imprese Assicuratrici, ha visto un concorso di partecipanti di gran lunga superiore a quello registrato nei due convegni precedenti.

Imponente soprattutto la partecipazione dei magistrati italiani e stranieri: segno evidente che i problemi assicurativi si pongono sempre più alla meditata attenzione degli amministratori della giustizia, che spesso sono chiamati a dirimere delicate controversie fra assicuratori ed assicurati.

Numerosi sono stati i congressisti stranieri, provenienti dall'Austria, Belgio, Brasile, Egitto, Francia, Germania Occidentale, Giappone, Grecia, Olanda, Perù, Polonia, Svezia e Svizzera.

Fra i numerosi congressisti francesi si notavano i proff. Besson e Picard, dell'Università di Parigi, ed il sig. Chénéaux de Leyritz, Presidente del C.E.A. e della Federazione Francese Società di Assicurazioni.

Il Gruppo I.N.A. era rappresentato dal professor Roberto Bracco, avv. Coppola, avv. D'Antona, dottor Delfino, dott. De Marchi, rag. Gentile, dottor Kohler, avv. Pasanisi.

La seduta inaugurale è stata tenuta alle ore 16 di sabato 12 settembre presso l'Aula Magna della Università per Stranieri.

Numerosi gli indirizzi di saluto ai congressisti, fra i quali ricorderemo quelli di S. E. il prof. Mario Duni, Presidente del Convegno, del prof. Eugenio Artom, Presidente dell'A.N.I.A., del sig. Chénéaux de Leyritz, del dott. Alberto Andreani, Presidente dell'Automobil Club di Perugia.

## La prolusione del prof. Asquini

La prolusione del prof. Asquini aveva per tema: *Il dolo dei dipendenti dell'assicurato nella assicurazione responsabilità civile.*

L'oratore ha esordito rallegrandosi per l'iniziativa

del convegno di studi perugino ed affermando che è veramente confortevole vedere che la grande tradizione vivantina degli studi sul diritto delle assicurazioni, pur attraverso le traversie dei tempi, non si è affievolita, come abbiamo ricordato già a Roma, riuniti attorno ad Eugenio Artom e a Roberto Bracco, celebrando il venticinquennio della Rivista « Assicurazioni ».

Il tema della prolusione investiva uno dei punti più delicati della nuova disciplina data all'assicurazione della responsabilità civile, e cioè se la regola del secondo comma dell'art. 1900 cod. civ., che prevede nell'assicurazione danni l'estensione del rischio assicurato anche ai sinistri cagionati da dolo o colpa grave delle persone delle quali l'assicurato deve rispondere, valga anche per l'assicurazione della responsabilità civile.

La questione sorge — ha affermato il professor Asquini — perchè, in tema di assicurazione della responsabilità civile, l'art. 1917, mentre riproduce modificato il primo comma dell'art. 1900, comprendendo nel rischio assicurato anche la colpa grave dell'assicurato, indipendentemente da ogni convenzione particolare, escluso solo il caso di dolo, non riproduce il secondo comma dell'art. 1900 relativo alla comprensione nel rischio assicurato del dolo o colpa grave delle persone per il fatto delle quali l'assicurato deve rispondere. Onde si pone la questione se in proposito il silenzio dell'art. 1917 deve interpretarsi come tacito richiamo o come deroga al secondo comma dell'art. 1900.

Richiamati taluni principi generali, il prof. Asquini ha esaminato la ratio dell'art. 1900 in tema di assicurazione contro i danni in generale e dell'articolo 1917 per l'assicurazione della responsabilità civile, in relazione ai limiti soggettivi del rischio assicurato, esprimendo l'opinione che la mancata riproduzione nell'art. 1917 del 2° comma dell'art. 1900 non escluda dal rischio assicurato il dolo degli ausiliari e dipendenti dell'assicurato neppure nell'assicurazione della responsabilità civile.

Sul tema della prolusione vi sono stati interventi da parte degli avv. Bocca, Colasso e Pasanisi.

### La relazione del dott. Giuseppe Lattanzi, Presidente di Sezione della Corte di Cassazione

La seconda riunione è stata tenuta la mattina del giorno 13 nella Sala del Consiglio Provinciale di Perugia. Tema della prima relazione era: *Colpe concorrenti ed accertamento del grado di esse nei giudizi penali per delitti colposi*: relatore S. E. Giuseppe Lattanzi, Presidente di Sezione della Corte di Cassazione.

L'oratore ha compiuto un'organica e pregevole esposizione della giurisprudenza della Corte Suprema di Cassazione nel delicato settore dell'indagine e delle statuizioni dei giudizi penali in relazione al grado ed alla percentuale delle colpe dei soggetti, statuizioni di rilevante interesse ai fini civilistici.

Sull'interessante tema hanno successivamente preso la parola i Consiglieri di Cassazione dott. Lappicciarella e Rosso, i Sostituti Procuratori Generali della Corte di Cassazione prof. Velotti, dott. De Gennaro e dott. Pedote, il Procuratore Generale presso la Corte di Appello di Parigi sig. Aydalot, i proff. Betti, Scalfi e Giolla.

Esaurito il dibattito, i convenuti hanno approvato all'unanimità il seguente ordine del giorno:

*Il III Convegno per la trattazione dei temi assicurativi:*

*udita la relazione di S. E. Lattanzi sul tema « Colpe concorrenti ed accertamento del grado di esse nei giudizi penali per delitti colposi »;*

*uditi gli interventi sul tema da parte di numerosi congressisti, formula il seguente ordine del giorno: Nei giudizi per reati colposi il giudice penale, anche quando non vi sia costituzione di parte civile, ha il dovere di stabilire quanta parte, nella determinazio-*

*ne dell'evento, sia da attribuire all'imputato e quanta parte al comportamento colposo concorrente della vittima e del terzo.*

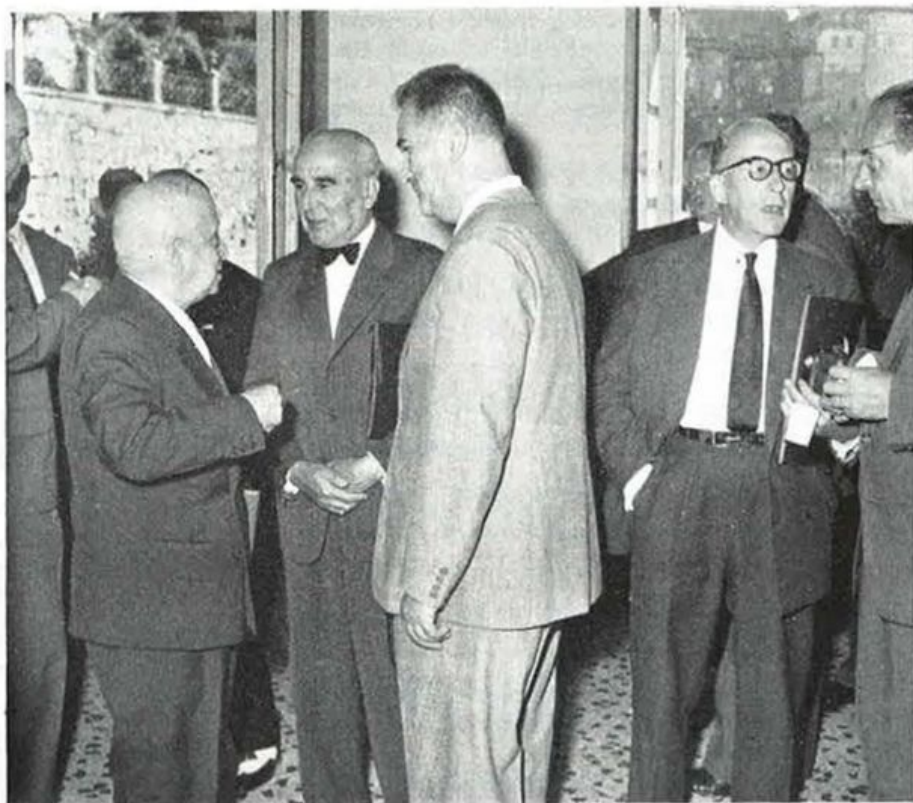
### La relazione del prof. Sotgia

Alle 9,30 di lunedì 14 settembre i congressisti hanno ascoltato la seconda relazione del prof. Sergio Sotgia, Ordinario di diritto commerciale presso l'Università di Genova, sul tema: *La prestazione dell'assicuratore.*

L'oratore ha iniziato la sua esposizione affermando che il tema propostogli gli era sembrato *particolarmente idoneo a rendere più efficiente quello che è già stato definito un utile dialogo dei rappresentanti del mondo tecnico-economico dell'assicurazione con i rappresentanti del mondo giuridico.* Ha, quindi, esaminato ampiamente il concetto di contratto di assicurazione, illustrando le diverse teorie, fra le quali la teoria vivantiana dell'impresa, alla quale egli aderisce. Alla luce di quest'ultima teoria il professor Sotgia ha indagato acutamente sul carattere della prestazione dell'assicurato, e soprattutto dell'assicuratore, con particolare riguardo all'assicuratore della responsabilità civile.

La rilevanza giuridica dell'argomento ha fatto accendere un interessante e vivace dibattito, al quale hanno preso parte i proff. Betti, Angeloni, Picard, Wets e Buttaro, il dott. La Torre, il dott. Durante e l'avv. Pasanisi.

A conclusione del riuscitissimo Convegno i congressisti hanno approvato un ordine del giorno con il quale si auspica l'unificazione di tutte le legislazioni assicurative nel quadro del Mercato Comune Europeo.



Il prof. Asquini, il prof. Picard ed il prof. Bracco, in una pausa dei lavori del Convegno

# Autorevoli apprezzamenti sul bilancio INA 1958

*La conoscenza dei risultati conseguiti dall'I.N.A. nel 1958 ha fatto pervenire agli Organi dell'Istituto favorevoli apprezzamenti, che costituiscono una meritata soddisfazione per tutti i collaboratori dell'Ente*

I risultati conseguiti dall'I.N.A. nell'esercizio chiuso il 31 dicembre 1958 furono resi di pubblico dominio con un ampio comunicato distribuito alla stampa quotidiana ed ai settimanali a forte tiratura, nonché con la divulgazione delle due consuete pubblicazioni a stampa riproducenti l'una il bilancio con le relazioni del Consiglio di Amministrazione e del Collegio Sindacale e l'altra la relazione svolta dal Presidente al Consiglio di Amministrazione nella adunanza del 30 giugno c. a. nella quale il bilancio stesso fu approvato.

Gli esponenti più qualificati dell'opinione pubblica, gli operatori economici di ogni settore, gli assicuratori e in genere chiunque ne avesse avuto un particolare interesse, sono stati perciò messi in condizione di valutare direttamente, sulla scorta di una dovizia di dati quale di solito non è dato di riscontrare in documenti del genere, l'entità del lavoro svolto, la consistenza dei risultati economici e industriali conseguiti, il grado di solidità delle situazioni finanziaria e patrimoniale, la rispondenza dell'azione alle finalità istituzionali dell'Ente, l'apporto allo sviluppo economico nazionale.

Anche quest'anno sono giunte agli Organi amministrativi e direzionali dell'Istituto espressioni di favorevole apprezzamento, di plauso, di augurio da parte di autorità e personalità.

Non è possibile ricordarle qui tutte e anche per una citazione parziale ci sarebbe l'imbarazzo della scelta. E' doveroso, d'altra parte, anche per la soddisfazione che meritano tutti i collaboratori che hanno concorso al raggiungimento dei lusinghieri risultati, far menzione dei consensi espressi dalle massime Autorità.

A nome del Presidente della Repubblica, il Se-

gretario generale dott. Oscar Moccia ha fatto pervenire al Presidente dell'I.N.A. la seguente lettera:

*Egregio Professore, è stata mia cura fare cenno al Presidente della Repubblica della sua lettera del 15 luglio u. s. e rassegnargli le pubblicazioni da Lei affidatemi. Il Sig. Presidente ringrazia per la cortese ed interessante documentazione, ricambiando cordialmente il saluto a Lei ed ai Suoi collaboratori. Anche da parte mia Le rimango assai obbligato per le copie della pubblicazione che, con squisita cortesia, ha voluto offrire a me personalmente e Le porgo i sensi della migliore considerazione. f.to dott. Oscar Moccia*

Analoghe espressioni sono state formulate dal Presidente del Consiglio dei Ministri, On. Segni, dal Presidente del Senato, On. Merzagora, dal Presidente della Camera, On. Leone, dal Presidente del Consiglio Nazionale dell'Economia e del Lavoro, On. Campilli, da tutti i Ministri e Sottosegretari del Gabinetto Segni, da numerosi Parlamentari, da esponenti dell'economia nazionale.

Anche i più qualificati esponenti dell'industria assicurativa italiana ed estera hanno ritenuto di esprimere il loro favorevole apprezzamento. Citiamo, per tutti, l'avv. Artom, Presidente dell'A.N.I.A., il quale ha scritto al Presidente dell'I.N.A. inviandogli particolari congratulazioni per i risultati ottenuti anche in questo esercizio, nell'interesse dell'Istituto, della industria assicurativa e del Paese.

Citiamo altresì, perchè molto significativa, la lettera della Compagnia che nell'Europa Continentale condivide con l'I.N.A. la preminenza nell'esercizio del ramo vita, la germanica « Allianz ». I dirigenti della Compagnia si sono congratulati col Presidente dell'I.N.A. per il lusinghiero sviluppo raggiunto dallo Istituto negli ultimi anni sotto la sua guida ed augurano un ulteriore fruttuoso proseguimento del suo lavoro, dichiarandosi lieti dei contatti stabiliti in vista della prossima fusione dei mercati assicurativi nazionali in un unico mercato comune.

Non meno gradite sono giunte le espressioni di ex Amministratori e Dirigenti dell'Istituto. Citiamo, tra queste, le lettere del Sen. Bevione e dell'ing. Ambron. Scrive il Sen. Bevione: *Caro Prof. Bracco, con vivo compiacimento e ammirazione ho letto sui giornali il riassunto del bilancio 1958 dell'Istituto. Risultati veramente grandiosi, che fanno onore alla Amministrazione dell'Ente, e in primo luogo a Lei, che, con competenza ed energia, ha impedito ogni meno utile impiego delle risorse dell'Istituto, ne ha promosso lo sviluppo e ne ha governato gli investimenti, curandone in primo luogo la sicurezza e il reddito. Ho appreso con soddisfazione che le posizioni del 1938-1941 a parità monetaria sono state riguadagnate, cioè che la ricostruzione dalle devastazioni dell'inflazione è ora compiuta, e giustamente si pen-*

sa a riprendere la partecipazione diretta degli assicurati e dello Stato agli utili dell'Ente.

Felicitazioni vivissime dunque, auguri di raggiungere sempre più alte mete, e i più cordiali saluti. Dal suo f.to Giuseppe Bevione.

Scrivete l'ing. Ambron: *Illustre e caro Presidente, con l'attenzione che la copia di dati e di considerazioni contenuta nella relazione del Presidente al Consiglio dell'I.N.A. non può mancare di destare in coloro che si interessano al problema assicurativo italiano e con il particolare interesse che ha per me tutto quanto si riferisce alla vita dell'Istituto, ho esaminato l'importantissimo documento che Ella ha avuto anche quest'anno la bontà di rimettermi. Progressi davvero mirabili nella gestione; un incremento produttivo molto soddisfacente nonostante i tempi difficili e superiore a quello del complesso delle imprese private; un fervore di vita in tutti i settori, organizzativo, tecnico, patrimoniale: tutto il quadro è tale da soddisfare profondamente gli amici dell'Istituto, che lo vedono ricondotto a raggiungere e su-*

*perare le posizioni conseguite negli anni amministrativamente più prosperi. E ora l'estensione imminente delle disposizioni della legge n. 74, liberando definitivamente il bilancio dalle pastoie che tuttora lo intralciano, permetterà di costituire, con la riacquistata disponibilità dell'utile annuale, nuovi incentivi alla produzione e alla conservazione del portafoglio. La decisione che ritengo sarà presa di evitare ogni zillmeraggio futuro (già quest'anno si sono ammortizzati 129 milioni in più della spesa di acquisto corrente) limiterà alquanto per i primi esercizi la misura di questi utili, ma non dubito che essi saranno ben presto tali da consentire quote di ripartizione non trascurabili. Se ripeto, certo inutilmente, cose che Lei sa molto meglio di me è perchè non ho altro mezzo per esprimere il piacere che provo nel trovare così chiaramente illustrati nella relazione in parola e in quella ufficiale del Consiglio dati che inducono a prospettive tanto liete per la sorte dello I.N.A. Mi scusi, e con rinnovati ringraziamenti accolga i miei ossequi più cordiali. Suo dev.mo, f.to Leone Ambron.*

***Il capitale medio delle Ordinarie è inadeguato: la metà, almeno, degli Assicurati può assicurare di più.***

***Non lasciate l'iniziativa alla concorrenza!***

***Non lasciate neppure ad altri il saper trarre i debiti frutti da più estesi programmi acquisitivi!***

## Attuari e statistici di tutto il mondo discuteranno i problemi della sicurezza sociale

Organizzata dagli Istituti italiani per le assicurazioni sociali e sotto il patrocinio dell'Associazione internazionale della sicurezza sociale — di cui è presidente l'on. Renato Morelli, presidente dell'I.N.A.I.L. — e con la collaborazione dell'Ufficio Internazionale del Lavoro, avrà luogo a Roma, dal 22 al 28 ottobre, la II Conferenza internazionale degli attuari e statistici della sicurezza sociale. Le più alte Autorità italiane hanno mostrato un particolare interessamento per la manifestazione. E' prevista la presenza del Presidente della Repubblica alla cerimonia inaugurale. Il Presidente del Consiglio dei Ministri ed il Ministro del lavoro e della previdenza sociale fanno parte della presidenza d'onore della Conferenza. Lo INPS, l'INAIL, l'INAM, l'ENPAS e tutti gli altri Istituti previdenziali italiani, consci dell'utilità della iniziativa, collaborano alla sua migliore riuscita, attraverso un Comitato Organizzatore, di cui è Presidente l'on. Angelo Corsi, Presidente dell'INPS, e Vice Presidente il prof. Filippo Emanuelli, Presidente dell'Ordine degli Attuari.

Saranno discussi i seguenti tre temi, che rivestono la massima importanza ed attualità, sia per i Paesi dotati di un sistema progredito di sicurezza sociale, come è il caso dell'Italia, sia per i Paesi che desiderino avvalersi dell'altrui esperienza: 1) *I regimi di pensione di fronte alla evoluzione economica e demografica*; 2) *l'organizzazione finanziaria della assicurazione disoccupazione*; 3) *l'applicazione alla sicurezza sociale dei metodi di ricerca operativa*.

E' assicurata la partecipazione ai lavori degli attuari e statistici, specializzati nella materia, di 30 Paesi. Si prevede la presentazione di oltre 60 memorie.

Attraverso l'indagine scientifica delle situazioni ambientali, nelle quali la sicurezza sociale deve operare, e delle conseguenze connesse alle varie modalità

di attuazione, i tecnici offriranno elementi assai utili per la soluzione di problemi che vengono sovente trattati in base a cognizioni empiriche o sotto la suggestione di circostanze contingenti.

## La nuova Commissione consultiva per le assicurazioni private

Con decreto del 1° luglio 1959 (pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale n. 207 del 29 agosto) il Ministro per l'Industria ed il Commercio ha costituito la nuova Commissione consultiva per le assicurazioni private per il triennio 1959-1961.

La Commissione consultiva, come è noto, è divisa in due sezioni: una per l'esame delle questioni relative alle assicurazioni sulla vita e alle capitalizzazioni ed una per l'esame delle questioni relative alle assicurazioni contro i danni.

In rappresentanza del Gruppo I.N.A. sono presenti in ambedue le sezioni:

a) - il Direttore generale dell'I.N.A., dottor Carlo Casali (componente effettivo) e il Vice Direttore generale, prof. Raffaele Cultrera (componente supplente), in rappresentanza dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni;

b) - il dott. Giuseppe Fantoni (componente effettivo) e il dott. Mino Donati (componente supplente), in rappresentanza degli Agenti dell'I.N.A.;

c) - il prof. avv. Giuseppe Fanelli, Amministratore Delegato della « Fiumeter » quale competente nelle discipline giuridiche interessanti le assicurazioni (componente supplente).

Sono stati chiamati, inoltre, a far parte della seconda sezione, quella cioè relativa alle assicurazioni contro i danni, i seguenti dirigenti del Gruppo I.N.A.:

a) - il dott. Sante Bruno De Marchi, Amministratore Delegato e Direttore generale delle « Assicurazioni d'Italia », in rappresentanza delle imprese esercenti le assicurazioni contro i danni (componente effettivo);

b) - il dott. Augusto Marchegiani, Ispettore generale dell'I.N.A., in rappresentanza della categoria dei dirigenti degli Istituti e delle imprese di assicurazione (componente effettivo);

c) - il rag. Giovanni Borioli (componente effettivo) ed il dott. Egidio Maglietta (componente supplente), in rappresentanza degli Agenti dell'I.N.A.

Il dott. Franco Marinone, Capo dell'Ispettorato delle Assicurazioni Private, è stato nominato Vice Presidente di ambedue le sezioni.

. . . *Assicurarsi sulla vita è  
questione di buon senso :  
chi vorrà mancare di buon senso?*

Ramo vita

## Le assicurazioni senza visita medica in Inghilterra ed in Italia

Le assicurazioni senza visita medica hanno cominciato a svilupparsi in Inghilterra dopo la prima guerra mondiale. Prima d'allora, numerose Compagnie erano contrarie a privarsi della garanzia della visita medica, ma di fronte alla concorrenza e al desiderio della clientela che non intendeva assolutamente sottoporsi ad accertamenti sanitari, a poco a poco hanno dovuto cedere e adattarsi ad assumere rischi di assicurazioni sulla vita senza visita medica.

Erano previste certe limitazioni per l'emissione di tal genere di contratti e precisamente quattro restrizioni principali: l'età, la somma assicurata, il tipo di polizza e le condizioni particolari.

Il limite di età massima all'ingresso era fissato a 40 anni, il capitale assicurato per il caso di morte in duecento lire sterline in moneta di oggi, i tipi di assicurazione ammessi erano quelli per la vita intera o a termine fisso. Per quanto riguarda le condizioni particolari era previsto un periodo di carenza durante il quale, ad esempio, verificandosi il decesso nel primo trimestre di assicurazione veniva pagato solo un quarto del capitale assicurato, la metà nel trimestre successivo, fino a giungere al pagamento integrale del capitale assicurato dopo i primi due anni di assicurazione.

Oggi queste restrizioni hanno subito delle modificazioni. Quella riguardante il periodo di carenza è quasi del tutto scomparsa, il limite di età è stato portato dalla maggior parte delle Compagnie a 50 anni e in qualche caso anche ad età più avanzata, la somma assicurata massima è oggi di duemila lire sterline e i tipi di assicurazione sono diventati molto numerosi.

### Garanzie richieste per l'accettazione di contratti s. v. m. in Gran Bretagna

Le assicurazioni senza visita medica in Gran Bretagna vengono accettate previo esame di appositi

formulari contenenti pressochè tutte le domande che pone il medico all'eventuale assicurato. Certe Compagnie tengono conto della statura, del peso, degli antecedenti personali e familiari, dei progetti di viaggi aerei, dei progetti di viaggi e soggiorni all'estero. Qualche altra pone delle domande relative alla sobrietà del cliente, ma quasi tutte sono vivamente interessate alle cause di decesso dei membri della famiglia (tubercolosi, cancro, asma, diabete, epilessia, ecc.).

Un'altra fonte di informazioni è il rapporto del medico personale del candidato. Certe Compagnie lo domandano in tutti i casi, altre a partire da una certa età o quando la somma assicurata è elevata. Ci sono pareri discordi riguardo al valore da attribuire a tale rapporto. Vi sono quelli che pensano che esso sia molto più importante della stessa visita medica praticata per l'assicurazione, perchè il medico curante indubbiamente conosce bene il suo cliente. Ma non bisogna essere categorici perchè, talvolta, questi rapporti sono troppo vaghi per poter essere veramente utili in quanto il medico di famiglia vuole facilitare l'ammissione del suo cliente in assicurazione.

Infine è da rilevare che l'assunzione dei contratti senza visita medica dipende in larga misura dagli Ispettori e dagli Agenti di assicurazione perchè sono quelli che entrano in contatto col cliente.

### L'I.N.A. e le assicurazioni senza visita medica

Se nel primo dopoguerra in Gran Bretagna le Compagnie erano restie a praticare assicurazioni senza visita medica non è da credere che in Italia la cosa fosse diversa. Dobbiamo arrivare al marzo 1928 perchè l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni offra alla clientela per la prima volta polizze senza visita medica. Si tratta delle tariffe Mista e Termine Fisso, per le quali erano previste restrizioni riguardanti l'età, il capitale e le condizioni particolari. L'età massima all'ingresso era fissata in 55 anni, quella di scadenza, al massimo, al 70° anno di età, il capitale assicurabile non poteva superare le centomila lire e le condizioni particolari prescrivevano un periodo di carenza di cinque anni, durante il quale, in caso di sinistro, l'Istituto avrebbe rimborsato solo i premi pagati aumentati degli interessi composti al 4% annuo, fatta detrazione di una mezza annualità di premio.

Nel 1937 l'Istituto offre una nuova forma senza visita medica. Trattasi della tariffa 3 P (Mista con prolungamento automatico). Questa forma oltre a

fornire pressochè inalterati i benefici dell'assicurazione Mista prevede, in caso di sospensione del pagamento dei premi dopo la corresponsione di almeno tre annualità, la garanzia dell'intero capitale per il caso di morte per un periodo di tempo immediatamente successivo alla data della sospensione, in relazione al numero dei premi pagati. Per questa forma, l'età massima per assicurarsi venne fissata in anni 50, la massima età a scadenza in anni 65, il limite di capitale assicurabile, anche con più polizze, venne stabilito in L. 25.000 e venne prescritto un periodo di carenza biennale.

In virtù di questa carenza l'Istituto nei primi dodici mesi di assicurazione si impegnava a restituire le rate di premio pagate, nel secondo anno invece avrebbe pagato la metà del capitale, più tanti dodicesimi dell'altra metà, per quanti mesi fossero trascorsi dall'inizio del secondo anno di assicurazione al momento del sinistro.

Con questa forma di assicurazione, per la prima volta in Italia è stato introdotto un periodo di carenza limitato a due anni.

Fin dopo la seconda guerra mondiale non furono propagandate altre tariffe senza visita medica. Ma venne un momento in cui il diminuito valore di acquisto della moneta e l'aumentato costo di assunzione delle polizze vita dovevano portare un mutamento sostanziale nel campo delle assicurazioni senza visita medica.

Fu nel settembre del 1946 che l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni venne nella determinazione di accettare, di norma, senza visita medica, tutti i contratti in forma ordinaria, per capitali da trentamila a centomila lire comprese. Unica tariffa esclusa fu la Temporanea per il caso di morte senza rimborso dei premi pagati. Oltre al limite fissato per il capitale, le restrizioni concernono l'età all'ingresso che viene fissata, al massimo, al 55° anno di età e un periodo di carenza iniziale di due anni, totale nel primo anno (restituzione di parte o di tutti i premi versati), parziale nel secondo anno (pagamento della metà o dei tre quarti del capitale assicurato), restando convenuto che tutte le limitazioni previste dalla carenza non avranno valore in caso di morte per infortunio.

Nello stesso periodo di tempo il limite di capitale previsto per la tariffa 3 P venne elevato a centomila lire.

Negli anni successivi il capitale massimo assicurabile, per tutte le forme consentite, fu ulteriormente aumentato, fino a raggiungere il limite di un milione per il caso di morte.

Nel 1958, infine, il limite di capitale è portato a due milioni e il periodo di carenza viene ridotto

da due anni a diciotto mesi, di maniera che nei primi sei mesi di assicurazione, in caso di sinistro, lo Istituto assume l'obbligo di restituire i soli premi versati al netto di tasse ed accessori e senza aggiunta di interessi, nel secondo semestre s'impegna a pagare il 25% del capitale assicurato, nel 3° semestre il 50% del capitale stesso. Senza dubbio le migliori condizioni offerte alla clientela hanno influito favorevolmente sull'acquisizione dei contratti senza visita medica che, in questi ultimi tempi, sono stati richiesti in misura considerevole.

E' facile altresì notare come le prestazioni offerte dall'I.N.A. siano altrettanto liberali di quelle che le Compagnie anglo-sassoni offrono ai loro assicurati. Se gli inglesi hanno pressochè abolito il periodo di carenza, da noi esso è modestissimo e non è operante in caso di sinistro per infortunio o per malattie acute; inoltre i nostri limiti di età sono più favorevoli.

#### **Garanzie per l'assunzione dei rischi - Questionari in uso all'I.N.A.**

Se, come si è visto, l'Istituto si è preoccupato di offrire agli assicurati le migliori condizioni possibili, non ha con questo inteso di privarsi di tutte quelle garanzie che sono alla base di una sana assunzione dei rischi.

Come in Gran Bretagna, anche da noi perchè un assicurando possa avere una polizza senza visita medica è necessario che compili appositi questionari contenenti numerose domande alle quali dovrà rispondere in modo esauriente.

Uno di questi è il modulo di proposta di assicurazione sul quale dovranno essere riportate le generalità dell'assicurando, la forma di assicurazione, il capitale, la durata del contratto, la clausola beneficiaria ed inoltre risposte a domande particolari riflettenti il motivo dell'assicurazione, l'eventuale attività aviatoria, sportiva, la possibilità di viaggi e soggiorni all'estero ed infine tutti i possibili chiarimenti sulle mansioni inerenti alla professione del candidato.

Un altro questionario riguarda le dichiarazioni dell'assicurando sul proprio stato di salute. Grande importanza è annessa alla compilazione di questo modulo e si desidera che venga compilato con cura da parte dello stesso assicurando, perchè le notizie siano assolutamente degne di fede.

In questo modulo ci sono domande che riguardano il gentilizio dell'assicurando, le sue misure somatiche, le sue condizioni di salute precedenti ed attuali, l'eventuale suo ricovero in ospedale o in luoghi di cura, il servizio militare ed altre che riguardano gli eventuali precedenti assicurativi dell'assi-

curando e i nominativi dei medici che possono averlo visitato.

In base all'esame delle dichiarazioni rese dallo assicurando, sia nella proposta che nel modulo relativo alle sue condizioni di salute, si decide se il contratto può essere accettato senza la garanzia della visita medica.

La longevità dei genitori, l'assenza di malattie notevoli tra i familiari, le buone misure somatiche, la buona salute goduta dall'assicurando fino al suo ingresso in assicurazione, l'assenza di precedenti assicurativi gravati di soprappremio sono elementi fondamentali per l'accettazione dei rischi a condizioni normali.

Se le risposte fornite col questionario non sono del tutto favorevoli, l'Istituto proporrà riduzioni di capitale o di durata, modifiche di forma; se sfavorevoli, prima di rifiutare il rischio, proporrà all'assicurando di chiedere un contratto con visita medica.

Pertanto l'Istituto si aspetta la massima lealtà da parte degli assicurandi che, peraltro, nel compilare i moduli sottoscrivono una dichiarazione con la quale affermano di aver fornito risposte veritiere ed esatte e di non aver taciuto alcuna circostanza che possa aver relazione con i dati e le notizie richieste nel questionario.

A proposito dei medici di famiglia, in certi casi possono anche da noi essere considerati un'ottima fonte di informazioni, specie se si abbia a che fare con medici di chiara fama e con pubblici ufficiali come medici condotti, Ufficiali sanitari, medici militari.

E' stato visto quanto sia importante la compilazione dei questionari.

Essi sostituiscono in tutto i referti medici pur contenendo in massima parte soltanto dati anamnestici e, pertanto, il problema della loro compilazione da parte degli assicurandi, senza precise e chiare istruzioni, presenta certe difficoltà.

Allo scopo di ovviare a questo inconveniente l'Istituto invita i suoi Agenti e Produttori a dare agli assicurandi tutti i chiarimenti necessari perchè venga compresa la necessità di rilasciare dichiarazioni, oneste e complete, senza reticenze od omissioni.

In fondo, fatta qualche rara eccezione, possiamo dire che i nostri collaboratori hanno adempiuto bene al loro compito e, in massima parte, hanno dato prova di correttezza e competenza, permettendo la acquisizione di contratti validi che rispecchiano in pieno gli interessi della clientela e dell'Istituto assicuratore.

I risultati ottenuti possono permetterci di affermare che questa leale collaborazione tra assicurandi e assicuratori consentirà un ulteriore sviluppo dell'assicurazione sulla vita senza visita medica con grande beneficio per tutti.

## La polizza infortuni "Summa,"

Da qualche tempo viene trattato con particolare insistenza su « Cronache dell'INA » l'argomento delle assicurazioni contro gli infortuni; tale insistenza, che non sarà sfuggita ai nostri più attenti lettori, è suggerita dalla necessità di richiamare l'attenzione dei collaboratori dell'Assitalia su un settore del lavoro danni, quale quello infortuni, che viene acquistando una sempre maggiore importanza nel quadro delle esigenze assicurative della clientela. Ed evidentemente, se si vuole operare proficuamente non può ignorarsi quanto il cliente particolarmente desidera.

Abbiamo già scritto della *polizza dell'automobilista*, della garanzia infortuni per le casalinghe e le domestiche, della garanzia spese chirurgiche rese necessarie da infortunio o malattie; ora, siamo lieti di annunziarvi che l'Assitalia ha approntato una nuova polizza individuale infortuni, denominata *polizza Summa* la quale offre, ad ottime condizioni di prezzo, la possibilità di garantire rischi infortuni finora esclusi dai nostri contratti o vincolati da particolari condizioni.

Illustriamo brevemente le caratteristiche della *polizza Summa*:

- nessuna limitazione territoriale, essendo valida in tutto il mondo;
- estensione della garanzia all'uso e la guida di qualsiasi normale mezzo di locomozione terrestre e marittimo, pubblico o privato;
- estensione della garanzia alla pratica di tutti i giochi, sports ordinari per diletto, comprese le gare di regolarità, escluso l'alpinismo senza guida patentata, il salto con gli sci dal trampolino, la pesca subacquea con respiratore, le corse e gare in genere e relative prove;
- operatività della garanzia anche durante il servizio militare compiuto in Italia ed in tempo di pace, escluso il caso di richiamo per motivi eccezionali;
- estensione della garanzia al rischio volo come passeggero fino a L. 500.000 per morte e lire 500.000 per invalidità permanente, con possibilità di assicurazione oltre L. 500.000, applican-



## Ma è compresa anche...

	... la garanzia in qualsiasi parte del mondo?	Si
	... la guida e l'uso di qualsiasi normale mezzo di locomozione terrestre o marittimo?	Si
	... la pratica per diletto di qualsiasi ordinario gioco o sport terrestre o marittimo?	Si
	... la garanzia durante il periodo di ordinario servizio militare in tempo di pace ed in Italia?	Si
	... la garanzia per tutti gli infortuni extra-professionali connessi alle normali evenienze della vita privata e sociale inclusi gli atti isolati di aggressione?	Si
	... la rinuncia da parte della Società, a favore dell'Assicurato, alla azione di rivalsa verso l'eventuale terzo responsabile dell'infortunio?	Si

ISTITUTO NAZIONALE DELLE ASSICURAZIONI **Assicuratevi** LE ASSICURAZIONI D'ITALIA

La copertina e l'interno del pieghevole pubblicato dall'Assitalia per diffondere la « Polizza Summa »

do le tassazioni della tariffa infortuni C.I.A.A., sino ad un massimo, di regola, non superiore a L. 50.000.000 per morte e L. 50.000.000 per invalidità permanente;

- determinazione, per invalidità permanente all'arto superiore sinistro ed agli arti inferiori, della medesima percentuale dell'arto superiore destro, con una maggiorazione rispetto alle polizze ordinarie;
- rinuncia da parte della Società all'azione di rivalsa nei riguardi del terzo eventualmente responsabile dell'infortunio;
- possibile estensione della garanzia, con pagamento dei relativi premi, al concorso a « forfait » nelle spese per operazioni chirurgiche rese necessarie da infortunio o malattia;
- determinazione delle categorie professionali assicurabili come da elencazione di massima contenuta nell'apposita tariffa mod. 199, nella quale dette categorie sono divise in tre gruppi ai fini della tassazione del rischio;
- combinazione di capitali (morte ed invalidità permanente) come indicato nella predetta tariffa modello 199, con possibilità di combinazioni diverse;
- determinazione dei corrispondenti premi in cifra complessiva, non rendendosi necessaria, quindi, la costruzione del premio lordo;
- limitazione delle condizioni generali di polizza a chiare e liberali pattuizioni (condensate in soli undici articoli), nelle quali non sono previste le

più frequenti restrizioni, limitazioni e decadenze delle polizze ordinarie.

Sono molti, quindi, e tutti interessanti i pregi della *polizza Summa*, tali da farci attendere una sua vastissima diffusione; si pensi, tra l'altro, all'importanza della rinuncia all'azione di rivalsa, della estensione territoriale della garanzia a tutto il mondo, dell'uso e guida di mezzi di locomozione terrestri e marittimi e della pratica degli sports, il tutto compreso nel premio di tariffa.

Naturalmente, la *polizza Summa* per la sua alta qualificazione interesserà categorie di persone socialmente ed economicamente elevate: industriali, commercianti, professionisti, dirigenti, benestanti, ecc.; pertanto, presso queste categorie dovrà svolgersi un lavoro di penetrazione organizzato e capillare, sulla scorta di elenchi professionali, di associazione e simili, iniziando da quelle persone che risultano già clienti del Gruppo per importanti polizze vita o di altri rami.

Per una prima presa di contatto con la clientela potenziale della *polizza Summa*, è stato approntato e distribuito alle Agenzie generali un elegante « pieghevole » in cartoncino con riproduzioni a più colori, nel quale vengono sinteticamente illustrate le caratteristiche della polizza; una vasta, tempestiva e razionale diffusione di detti « pieghevoli » faciliterà certo il Vostro lavoro produttivo.

Sul frontespizio del « pieghevole » figura il motto: *Una polizza moderna per l'uomo moderno*; tale motto può anche modificarsi in: *Una polizza moderna per l'assicuratore moderno*. Ed ogni componente dell'Organizzazione produttiva del nostro Gruppo deve considerarsi ad essere un assicuratore moderno.

# Lo scettico e il superstizioso

*Domenico Saratti e Nello Di Sandro raccontano ai colleghi ed a tutti i lettori come l'hanno spuntata con due tipi non facilmente abbordabili*

E' difficile indicare in concreto un servizio più utile alla società del servizio assicurativo, ma non è infrequente che i singoli appartenenti alla stessa società abbiano una inverosimile confusione o una nociva mancanza delle più elementari cognizioni nei riguardi di tale utilità. E' per questo che al buon produttore di assicurazioni non basta sovente l'essere a posto con le cognizioni professionali: se queste sono un indispensabile presupposto, a esse occorre che si uniscano un senso psicologico ed una capacità organizzativa, che si dimostrano utilissimi quando si deve trattare non con l'assicurando in astratto, ma con l'assicurando in carne ed ossa. Dal momento che questi nella vita quotidiana è tutt'altro che improbabile che si presenti con quelle remore di preconcetti e di vedute sbagliate cui sopra si è accennato, ecco che per il suo vantaggio — cui l'azione del buon produttore vuole condurlo quando intende sottoporgli il repertorio delle garanzie assicurative — giova che gli venga fatto comprendere mediante l'uso di sani e prudenti accorgimenti, che riescano a sgombrare il terreno della trattativa dagli intralci e dalle male erbe che spesso lo ingombrano, vietandogli di fruttificare.

Nel lanciare la nuova rubrica «I Clienti difficili», nel fascicolo di luglio-agosto, abbiamo accennato ad una sommaria tipologia dei caratteri in cui l'estesa attività di un attivo produttore di assicurazioni sulla vita ha occasione di imbattersi, senza naturalmente pretendere di aver esaurito la vasta gamma delle innumerevoli ed interessantissime caratteristiche, che distinguono gli uomini da individuo ad individuo.

Ad istituire la rubrica ci ha incoraggiato la riflessione che per poche professioni come per quella produttiva in campo assicurativo le relazioni umane sono straordinariamente ricche e avvivate da una estesissima possibilità di situazioni e di incontri. Siamo lieti che l'idea sia subito piaciuta ad un certo numero di collaboratori, che hanno corrisposto al nostro invito con l'invio di descrizioni di singoli casi loro occorsi durante la carriera produttiva, casi che si distinguono per un particolare colore o sapore di originalità.

Si sta ora esaminando gli scritti pervenuti per provvedere alla corresponsione del premio di lire 10.000 agli autori di quelli corrispondenti alle condizioni richieste. A misura che le singole narrazioni appariranno sulle colonne di «Cronache dell'I.N.A.», ai rispettivi autori verrà corrisposto il premio stabilito.

Diamo ora inizio alle narrazioni giunte alla Redazione, dopo la pubblicazione su «Cronache dell'INA» della nuova rubrica *I Clienti difficili*, con le descrizioni di fatti riferiti dai sigg. *Domenico Saratti e Nello Di Sandro*, in cui la qualità di penetrazione e di informazione del produttore, sul caso da affrontare con l'offerta della polizza, possono essere agevolmente rilevate. Proseguiremo in seguito con la pubblicazione di altre narrazioni di indubbio interesse e che mostrano come la nuova rubrica abbia incontrato la cordiale simpatia degli amici dell'attività produttiva.

## NORME DI PARTECIPAZIONE

*Ricordiamo che per partecipare alla rubrica « I clienti difficili » basta descrivere un episodio della propria carriera produttiva in cui si è dovuto abbordare un cliente il cui carattere, temperamento o mentalità opponeva particolari difficoltà. La buona riuscita della trattativa, in questi casi, è stata resa in particolar modo difficile dal nuovo assicurato. Gli scritti debbono essere inviati a «Cronache dell'I.N.A.» - Segreteria Particolare - Via Sallustiana, 51 - Roma. Le descrizioni meritevoli di pubblicazione riceveranno un premio del valore di L. 10.000.*

# Una partita a scacchi

di Domenico Saratti



Era ormai notorio quanto il sig. X fosse nemico giurato delle assicurazioni, e non si dica, per giunta, degli assicuratori. Si trattava, dunque, di vincere una forza inespugnabile.

Il portiere dell'industria, di cui il soggetto era proprietario, alla richiesta di conferire col titolare, metteva avanti il solito cartellino da riempire: nome, cognome, motivazione della visita.

Qualche assicuratore che aveva tentato di seguire questa via di accesso, aveva poi ben ricordato che il portiere, compresa la qualifica del petulante, assumeva un atteggiamento sconcertante che però gli faceva affiorare sulla bocca un enigmatico sorriso che pareva di compiacimento ed era, invece, di compatimento. Se ne partiva, comunque, per consegnare apparentemente l'annuncio di visita, che regolarmente egli stesso cestinava (come da ordine ricevuto) per poi dire che il dirigente era occupatissimo e non poteva ricevere.

Dovevo dunque studiare il mio programma tattico ed aggressivo. Da informazioni assunte mi risultò che il sig. X, la sera, frequentava un circolo ricreativo del paese ed era inoltre un appassionato del gioco degli scacchi.

Ebbi subito una visione pronta ed immediata del piano da svolgere per aggredire non la torre della scacchiera, ma quella simbolica del mio improvviso e desiderato avversario.

Cominciai a frequentare quel circolo, ove fu facile farmi amico del sig. X, fino ad accettare sfide scacchistiche. Io non sono un grande giocatore di scacchi, ma gli feci vincere anche quelle partite in cui avrei potuto batterlo con facilità. La sua passione era quel-

la di vincere, ed io dovevo dargli il godimento della vittoria e secondare il suo orgoglio di giocatore imbattibile.

Non gli parlai mai di assicurazione.

Una sera, però, egli stesso mi chiese quale fosse la mia professione. « Assicuratore »! risposi. A tale affermazione fece certi occhi grandi così, che pareva dovessero uscirgli dalle orbite. E proseguì: « Perché non mi ha parlato mai di assicurazioni? »

« Vorrà convenire, risposi, che nelle mie ore di riposo e di svago non posso trattare argomenti professionali assai impegnativi, come è, ad esempio, la trattativa di una assicurazione sulla vita ».

« E' così difficile trattare una tale assicurazione? » mi chiese.

« Spesso sì, moltissimi soggetti non sono seriamente compresi dell'atto di previdenza, anzi, dimentichi del tutto del valore morale di tale operazione, ritengono trattare l'argomento da una propria visuale strettamente affaristica e commerciale ».

Egli restò assorto ed in pochi minuti riflettè certamente sul fatto che io gli avevo parlato della assicurazione in termini molto seri e corretti. Inoltre, fu certo molto sorpreso e convinto che se non avesse egli stesso provocato il breve dialogo assicurativo, io me ne sarei astenuto.

Il mio esame psicologico del soggetto, che mi aveva consigliato di lasciare a lui l'iniziativa di porgermi l'argomento di capitolazione, aveva dunque trionfato. Difatti, la sua ultima parola fu quella di invitarmi a passare da lui il giorno seguente.

Per gli assicuratori ritengo superfluo passare in rassegna la lun-

ga conversazione sostenuta col soggetto, il quale mostrò come fosse pervaso dall'affarismo e dalla speculazione. Anche lui con brevi colpi alla sua calcolatrice chiedeva alla stessa i risultati economici dell'affare, del solo affare economico-commerciale.

Lo attaccai con la tariffa 18 D a premio decrescente del 4%, e fu a quel punto che la sua calcolatrice cominciò a far cilecca, ed io mi portai via una proposta accettata di 100.000 lire. Non ci beffiamo di questa cifra, che allora rappre-



sentava un grande valore economico ed un successo di alto valore assicurativo.

Questa vicenda narrata così, alla buona, e vissuta in quei giorni ed in quelle sere lontane, tra una partita di scacchi e l'altra, che non finivano mai, che in ultimo dovevano concedermi lo scacco matto al mio Re, rivela quanta fosse la mia passione e il mio spirito di sacrificio per conseguire una ben meritata vittoria e per portare un nuovo mattone alla casa della previdenza.



## Il commendatore superstizioso

di Nello Di Sandro

La città era quasi deserta per il caldo afoso e soffocante di quei giorni e gli abitanti che ne avevano la possibilità si erano rifugiati al mare od ai monti in cerca di refrigerio; a me, costretto dalle necessità di lavoro a restare, toccava di dover camminare lentamente per le strade assolate. Ad un tratto vedo la targa di un notissimo professionista, proprietario di una grossa industria, che sapevo però quanto fosse difficile di poter avvicinare.

Comunque, sarà stato l'istinto, o credo invece sia stata la Divina Provvidenza, volli prendere la decisione di tentare di farmi ricevere: salgo subito i gradini, trovandomi in un grande ufficio. Una gentile signorina mi muove incontro chiedendomi il motivo della mia visita. Ritengo che la signorina abbia interpretata la mia qualifica considerandomi un ispettore di qualche Istituto di assicurazioni obbligatorie quali l'INAM o l'INAIL perchè, dopo essere stata qualche minuto nell'ufficio del suo principale, ricomparve, introducendomi con un sorriso nel magnifico studio personale del titolare.

Stava telefonando, la conversazione si prolungava e dal tono della voce capivo che l'umore non doveva essere il migliore. Finalmente smise, si accomodò meglio sulla poltrona, mi fissò intensamente, poi, afferrando un oggetto che interpretai subito come simbolo di scongiuro, disse « Signore, qui c'è un equivoco! Lei non è un funzionario delle assicurazioni obbligatorie ».

« Sissignore! — risposi — non ho mai pensato o voluto presentarmi con una qualifica diversa, forse la Sua signorina ha capito male ».

« E va bene, l'avverto subito

che qui dentro tutto quello che sono costretto ad assicurare per legge l'ho fatto, ma altre assicurazioni non ne faccio perchè le ritengo tutti imbrogli, non solo, ma per natura sono contrario alle assicurazioni ».

« Mi scusi — dissi, osservando sempre quell'oggetto che teneva in mano — se sono indiscreto: perchè Lei è così contrario alle assicurazioni e le ritiene tutti imbrogli? ».

« Le ritengo imbrogli perchè va a finire che si versano dei soldi buoni perdendo interessi e poi se tutto va bene — il che non credo — si prende si e no quel che si è speso. Sono contrario alle assicurazioni perchè sono convinto che portano disgrazia (e strinse maggiormente l'oggetto che teneva in mano) ed io non ho per il momento nessuna intenzione di morire.

« Signore — dissi — la sua convinzione che le assicurazioni siano tutti imbrogli è completamente sbagliata, perchè non è vero che spenda perdendo interessi e poi se tutto va bene prende si e no quanto ha sborsato. L'assicurazione, innanzi tutto, non è un affare finanziario, bensì un atto di previdenza che compie chiunque desideri garantire per sé o per i suoi cari un determinato capitale pagabile a scadenza se l'assicurato vi arriva, oppure immediatamente agli eredi di questi se disgraziatamente viene a mancare prima. Sarebbe come rinchiudere in un cassetto un titolo di un certo valore che dovrà servire per sé (e questo è l'augurio migliore) oppure, se disgraziatamente non ci si arriva, dovrà servire a quella persona o a quelle persone che riteniamo debbano servirsene. Inoltre, per fare questo non si spende nulla perchè sono denari che si accan-

tonano e soldi accantonati non sono certamente spesi. Per quanto riguarda i soldi buoni, sappia che ora esiste in polizza una clausola che dà la possibilità di tenere aggiornato il capitale in base al potere di acquisto della lira ».

Quel signore non parla; preme il campanello che ha sul tavolo, ricompare la signorina che mi aveva introdotto, alla quale dice:

« Vede questo signore? Lo guardi bene perchè ne deve ricordare le caratteristiche, in quanto non lo dovrà più introdurre qui da me, ha capito? ». Poi, rivolto a me dice:

« Giovanotto, ho già perso tempo con queste chiacchiere, voglio accontentarla, mi dica cosa debbo firmare, il capitale lo ricavi Lei, voglio spendere o depositare come dice Lei dalle quattro alle cinquecentomila annue, poi sparisca e non si faccia più vedere! ». Mette la firma sotto la proposta che avevo messo sul tavolo e parte a passi svelti fuori dell'ufficio senza darmi il tempo di aprire ulteriormente bocca.

Uscito, dopo la firma della proposta, mi trovai a seriamente preoccuparmi sul come rendere operante la proposta stessa, riuscendo a completarla dei dati mancanti.

Fui costretto ad un paziente stazionamento in un bar dinanzi all'ufficio del commendatore, fino a quando questi vi si recò a rificillarsi. Con le buone maniere riuscii, allora, a far cadere le sue proteste ed a renderlo persuaso degli ulteriori adempimenti occorrenti al perfezionamento della pratica.

Ottenuto quel che era necessario uscii dal bar quasi di corsa, ringraziando di cuore Dio di averla spuntata in una situazione così difficile.

non una  
ma la

# RISPOSTA

## LA TERZA OBIEZIONE

*Lei mi propone di assicurare il mio negozio contro i furti? Innanzitutto, con il valore di merci che ho in negozio, penso che dovrei pagare una cifra enorme. Ma poi, come vuole che i ladri possano portarmi via tutto? Dovrebbero poter disporre di molte ore di tranquillo "lavoro", e di un capace camion!*

## I RISULTATI DELLA SECONDA GARA

Sul fascicolo n. 72 di aprile veniva proposta la seguente obiezione interessante i Rami danni e precisamente il Ramo responsabilità civile verso terzi auto:

*« Perchè Lei insiste nel chiedermi di elevare sensibilmente i massimali di garanzia nella mia polizza di R. C. auto? Mi sembra proprio inutile garantirmi per cifre elevate e, d'altra parte, chissà quale maggior premio dovrei pagare! ».*

Anche questa seconda obiezione ha trovato larga eco presso i nostri lettori, sì che ci sono pervenute numerose risposte da ogni parte d'Italia.

La risposta migliore è apparsa quella che sotto trascriviamo, inviata dal rag. **GADDO BETTI** collaboratore dell'Agenzia generale di Forlì. Digne di segnalazione sono state le risposte inviate dai sigg. *Fozio Buracchi* dell'Agenzia generale di Siena e *Giuseppe Zanetto* dell'Agenzia generale di Vercelli.

## NORME DI PARTECIPAZIONE

*Ci auguriamo che anche la terza obiezione formulata sotto il titolo della presente rubrica susciti numerose risposte ai nostri collaboratori, sensibili all'importanza dell'argomento.*

*Ricordiamo che le risposte dovranno essere contenute in un massimo di venti righe dattiloscritte. All'autore della risposta migliore — che sarà pubblicata su « Cronache dell'I.N.A. » — sarà assegnato un premio di L. 5.000.*

*Le risposte dovranno pervenire entro il 15 novembre alla Redazione di « Cronache dell'I.N.A. »: via Sallustiana 51 - Roma.*

*Tutte le risposte pervenute saranno inoltre ammesse a concorrere ad un ulteriore premio, del valore di L. 50.000*

## LA RISPOSTA VINCITRICE DELLA SECONDA GARA

*« Egregio Signore, sono costretto a risponderle che la sua obiezione è errata e non mi sarebbe difficile illustrarle i numerosi casi in cui, a causa dei massimali di garanzia insufficienti, gli assicurati hanno dovuto aggiungere di loro tasca la somma necessaria a coprire il risarcimento dell'intero danno da essi provocato.*

*Mi scusi il paragone, ma Lei con i suoi massimali scarsi ha agito come colui che acquista un parapigioggia di qualità scadente per risparmiare poche migliaia di lire, con il risultato che al primo grosso acquazzone, l'acqua filtra ed il malcapitato si bagna ugualmente. Ascolti un buon consiglio: acquisti un solido parapigioggia, elevi cioè i massimali di garanzia della sua polizza di responsabilità civile auto in modo da essere cautelato contro tutti i danni sia piccoli che grandi.*

*E' sempre opportuno garantirsi per cifre elevate, tanto più che il premio aumenta in una misura molto limitata e non in proporzione all'aumento dei massimali, come lei poteva pensare ».*

*Il repertorio delle forme assicurative che l'Istituto pone nelle mani dei suoi produttori è molto esteso; ma che idea ne hanno i produttori? Il referendum che viene proposto in queste pagine è un mezzo indubbiamente utile per esporre ed indicare l'opinione che ci si è fatta sul "campionario" delle tariffe di cui si dispone.*

Sono tre domande né vecchie, né nuove: sono sempre domande di attualità. Si ripropongono, infatti, alla mente dell'assicuratore ogni giorno, in ogni momento della sua attività, quando è alle prese col cliente e non vede lì per lì quale sia la forma e la tariffa da suggerire, quella che veramente si attaglia al caso specifico. Il *tariffario dell'I.N.A.* per le assicurazioni ordinarie sulla vita può ad un tempo apparire, agli occhi di chi se ne deve servire, il ginepraio dal quale non si sa come districarsi, o l'arido deserto nel quale non attecchisce la pianta della quale si ha bisogno sul momento. Che cos'è che ha fatto e continua ancora a fare la fortuna della *Mista a premio annuo costante*? Evidentemente la sua capacità di soddisfare ad un tempo tutte le attese dell'assicurando comune, comportando essa la liquidazione dello stesso capitale tanto in caso di premorienza quanto a scadenza della polizza. Ma non tutti gli assicurandi presentano esigenze di copertura perfettamente livellate: la gamma dei casi possibili è vastissima e le differenze tra l'uno e l'altro sono enormi, fino a comportare soluzioni assicurative opposte a seconda che si consideri la probabilità di morte entro una certa età (assicurazioni in caso di morte), e la probabilità di sopravvivenza ad una determinata età (assicurazioni in caso di vita). Sono, questi, concetti elementari che stanno alla base della industria assicurativa e che hanno costituito, nei primordi, le due forme tipiche, se non esclusive, dell'assicurazione sulla vita.

Ma, più che la storia, ci interessa l'attualità. Di fatto, che cosa avviene oggi in ordine alla utilizzazione effettiva delle tariffe vita dell'I.N.A. da parte dei Produttori e degli assicurandi? Una risposta a questa domanda ci viene fornita dall'*allegato n. 1*



# Poche? . . . Troppi

*Produttori, Viaggianti, Agenti  
domande relative alle tariffe  
meritevoli di speciale consiglio*

al Bilancio annuale. L'allegato al Bilancio 1958 ci dice che le 305.137 polizze individuali perfezionate nell'esercizio 1958 si sono ripartite, per categorie di assicurazione, come segue:

<i>Vita intera a premio vitalizio</i>	101
<i>Vita intera a premio temporaneo</i>	573
<i>Mista a premio annuo</i>	19.666
<i>Mista a premio unico</i>	141
<i>Termine fisso e Dotale a premio annuo</i>	3.130
<i>Miste crescenti</i>	82.796
<i>Tipi misti</i>	5.773
<i>Capitale differito</i>	1.606
<i>Forme su due teste</i>	76
<i>Mista a premio decrescente</i>	83
<i>Temporanee varie</i>	21.894
<i>Rendita differita</i>	11.044
<i>Rendite vitalizie immediate</i>	115
<i>Forme varie</i>	6.513
<i>Forme crescenti speciali</i>	16.429
<i>Assicurazioni popolari</i>	135.197
<b>Totale</b>	<b>305.137</b>

Nella determinazione di questi risultati, che rispecchiano la tendenza in atto in questi ultimi anni, ha influito di più la scelta dell'assicurando o il suggerimento del *Produttore*? Ovviamente, il suggerimento del *Produttore*, non avendo l'assicurando nessuna conoscenza, o comunque una conoscenza molto limitata, del tariffario dell'I.N.A. Forse nella vendita di nessuna merce avviene quello che si verifica nella vendita dell'assicurazione sulla vita, che cioè l'influenza del *venditore* sul *compratore* nella scelta dell'*articolo* (nell'assicurazione sulla vita, la *forma*) è novantanove volte su cento decisiva.

Di qui, l'importanza che riveste, nell'industria dell'assicurazione sulla vita, l'aver a disposizione un *campionario* che sia molto esteso, ma che nello stesso tempo né contenga articoli inutili, né risulti carente per le specifiche esigenze di particolari settori della clientela. Di qui, inoltre, la necessità che il *Venditore* conosca bene il *campionario* e sappia esibirlo, in modo da evitare quelle *vendite* che, a scadenza più o meno breve, si riveleranno mal fatte, attraverso il malcontento e le recriminazioni dell'acquirente insoddisfatto.

In un non dimenticato articolo, pubblicato nel fascicolo 20 (dicembre 1954) sotto il titolo « Le tariffe dell'I.N.A. », *Cronache dell'I.N.A.* richiamarono l'attenzione dei lettori sullo sviluppo assunto dal tariffario nel dopoguerra. Usciva, infatti, in quell'anno la nuova edizione del tariffario, che si componeva di



## Il secondo edificio dell'INA nella città di Alessandria

Le proprietà dell'I.N.A. in Alessandria consistono attualmente in due immobili. Il primo, in Corso Roma 14, fu acquistato nel febbraio del 1926; è un fabbricato di 13.450 mc., costruito su un terreno di 890 mq. nell'ultimo periodo del secolo scorso; data la posizione centrale, vi trovò sede l'Agenzia generale.

Nel 1953 la Soc. Shell propose all'Istituto l'acquisto di un'area per la quale essa aveva una promessa di vendita da parte del Comune; in tale occasione fu attentamente valutata l'opportunità o meno di un secondo intervento edilizio. Si osservò che la situazione economica della città è solida, con un'industria notevolmente sviluppata, in cui, accanto ai grossi complessi, opera una fitta schiera di medie e piccole unità; che i collegamenti automobilistici hanno avuto recentemente un notevolissimo sviluppo e che l'area offerta si trova appunto in un nodo di intersezione delle grandi arterie di traffico che congiungono Genova-Torino-Milano, il che avrebbe dato alla nuova proprietà requisiti di buona commerciabilità ed appetibilità. Oltre a ciò, ebbe il suo peso la considerazione che l'operazione avrebbe favorito lo sgombero dell'edificio in via Roma, che, trasformato interamente ad uffici, avrebbe potuto produrre un maggiore reddito. Fu quindi autorizzato l'intervento edilizio, per il quale la Soc. Shell, proprietaria di un'area limitrofa, poneva come unica limitazione che non fosse utilizzato per l'installazione di pompe



Oltre all'immobile di nuova costruzione, da noi riprodotto in copertina, l'Istituto possedeva già dal 1926 un immobile ad Alessandria, nel centralissimo Corso Roma. Pubblichiamo qui sopra la fotografia dell'edificio, che accoglie anche la sede della Rappresentanza dell'I.N.A.

per erogazione di carburanti, di sale di lavaggio e lubrificazione di macchine e per commercio di prodotti in concorrenza con la Società stessa.

L'area di mq. 1170 è sita fra la via Marengo, la via Damiano Chiesa, via Isonzo e via Cairoli.

La costruzione, che è stata progettata dal dottor ing. Leandro Wilmo Montiglio, comprende due fabbricati di tono medio, con fronte principale sulla via Marengo, collegati da un corpo basso retrostante, nel quale è stata ricavata una spaziosa autorimessa di circa mq. 650. La Sovrintendenza ai lavori è stata affidata all'ing. Antonio Massobrio di Alessandria. Gli edifici, che coprono una superficie di circa metri quadrati 1.100 si compongono di quattro piani, oltre il piano terreno. In essi sono stati ricavati: 24 appartamenti da 3 o 4 vani utili oltre i servizi; 12 luci di negozio con ubicazione sulle tre vie principali, l'autorimessa sopra accennata, oltre l'appartamento del portiere ed i locali per i servizi comuni.

# All'aria aperta!

Questo titolo — che l'arguto scrittore toscano, Renato Fucini, diede ad una sua raccolta di bozzetti — mi offre lo spunto per alcune considerazioni di ordine pratico sull'igiene dell'abitazione, tenendo conto di qualche inconveniente che il progresso e la civiltà sono venuti creando nel campo dell'igiene.

## Dalla capanna preistorica alle moderne case di vetro

L'uomo primitivo non aveva un'abitazione. Il suo corpo era adatto alla libera natura. Si difendeva dalle intemperie, dalla neve, dalle tempeste quando e come poteva: per lo più rifugiandosi in caverne naturali scavate dal tempo nella roccia.

Poi, a poco a poco, si accorse che era necessario difendersi non soltanto dalla inclemenza del clima ma anche dalle aggressioni delle bestie feroci e dei suoi stessi simili: cominciò, così, a costruire le prime e non certo artistiche capanne, poi modeste casupole di pietra rozza senza camini e, forse, anche senza finestre.

Prodotti della caccia e un po' di frutta selvatica costituivano tutto il suo nutrimento.

Eppure, quest'uomo che aveva così poche esigenze, abituato ad un'esistenza veramente dura, io me lo immagino abbastanza contento, sereno, sano, forte e, quando riusciva a sfuggire alle mille insidie tesegli da ogni parte, anche longevo.

Su dieci nati, ne sopravvivevano ben pochi: forse uno, forse due soltanto, ma costoro potevan dirsi veramente forti, corazzati com'erano contro tutte le forze avverse della natura, e pronti ad affrontare aspre lotte e rischi di ogni sorta.

Avevano, cioè, quelle qualità che invano cerchiamo nell'uomo del secolo XX.

Costui vive in condizioni del tutto diverse: in città affollate e rumorose, in case riscaldate con termosifone e fornite di dispositivi per il condizionamento dell'aria; provviste di acqua corrente e di illuminazione al neon; si nutre in altro modo e sulla scorta di precise norme dettate dalla « scienza dell'alimentazione »; lavora, si agita e si affanna a produrre, a rinnovare, a creare nuovi mezzi di vita e a costruire aerei a reazione; muove all'attacco di pianeti sconosciuti e, così, sempre più si allontana dal primitivo e semplice andamento di vita, sempre più si allontana da quelle che sono le vere « condizioni biologiche ». Potremmo dire, « dalla Natura ».

Nel nostro processo di sviluppo verso la civiltà, noi seguiamo una via che potrebbe dirsi biologica

e tornare indietro su di essa non è possibile senza rinunciare per ciò stesso ai progressi conseguiti nel corso dei secoli.

Certo è che l'uomo primitivo nel metter su quattro mura grezze, poco più alte di due metri, che dovevan servire da riparo contro le intemperie e contro le aggressioni di bestie e di nemici, non pensava davvero ai futuri grattacieli di New-York!

Eppure, enorme fu la portata di quel suo primo passo. Con quelle quattro mura egli aveva tradotto in pratica l'idea della casa, creando un ambiente, il primo ambiente per la razza umana, un mondo che per la maggioranza degli uomini di oggi è quello in cui essi trascorrono la più gran parte della propria vita.

Con la casa l'uomo si è creato un vero e proprio « clima privato », si è in certo senso reso indipendente dalla natura, ed è grazie all'abitazione ch'egli è riuscito a trasferirsi da un punto all'altro della terra sino ad abitare quasi tutto il globo.

Affermazione, questa, di immensa portata: senza la casa, infatti, l'uomo non avrebbe potuto dominare il mondo.

## Come ha risolto l'uomo moderno il problema della casa?

Non bene! Non esiterebbe un solo istante a rispondere un igienista anche non eccessivamente esigente.

Nei centri urbani, spesso si è costretti a vivere nelle cosiddette case-alveari, in appartamenti costituiti da anguste camerette dalle pareti sottili, risonanti, rumorose, nelle quali il nucleo familiare — che pure ha il sacrosanto diritto all'intimità, al bisogno di sicurezza emotiva — non si trova a proprio agio ed ha la triste impressione di aver perduto quel senso di intimità che il focolare deve avere.

Le cosiddette case-alveari, inoltre, rendono frequenti i contatti interpersonali, obbligano gli individui ad incontrarsi più volte nella giornata e a vivere reciprocamente le più svariate esperienze. Si aggiunga a tutto questo l'eccesso di rumori (dalla radio alla televisione che spesso funzionano a tutto volume nell'appartamento vicino; le vibrazioni dell'ascensore; i continui squilli del telefono proprio e quelli provenienti dal cortile; il ticchettio delle macchine da scrivere se nello stabile, per nostra delizia, sono sistemati anche uffici di rappresentanza o di altra natura; grida e pianti di bambini provenienti dallo



In America ed in Europa sono da tempo in funzione organizzazioni appositamente costituite per far beneficiare della vita all'aria libera i soci aderenti. Il Club alpino, il Touring Club, l'ENAL, provvedono in Italia a proficue iniziative di sport e di svago a contatto con la natura. Per i giovani, al fine di sviluppare le loro migliori energie morali e fisiche ed abituarli al superamento delle difficoltà, si adoperano in Italia, con i loro reparti, le Associazioni degli «Scout».

appartamento di sopra o di sotto) e si comprende come la casa che dovrebbe essere un'oasi di pace finisca col diventare un inferno, donde il desiderio di « evadere », di rimanere a casa il meno possibile, di cercare un'altra abitazione più calma, più tranquilla, più serena per difendersi da tutti questi eccitamenti e « aggressioni » che mantengono l'organismo in uno stato di tensione pressochè continuo.

### L'aria dei centri urbani tende sempre più ad inquinarsi

Agli inconvenienti delle case-alveari deve aggiungersi, poi, che le città moderne vanno sempre più perdendo le tranquille e riposanti « zone di verde ». Le città-giardino di cui tanto si è parlato cedono ovunque il passo al solito agglomerato urbanistico. E mentre aiuole, alberi e vegetazione in genere vanno scomparendo di fronte alle implacabili esigenze urbanistiche, aumentano, invece, le sostanze tossiche che contribuiscono ad inquinare l'aria che respiriamo (fumi provenienti da impianti industriali o da riscaldamenti domestici che utilizzano nafta, carbone, ecc.; fumi e polveri provenienti dalle officine del gas, dalle raffinerie di petrolio, dai gas di scarico dei veicoli con motori a benzina o a nafta; dalle lavorazioni industriali, ecc.).

E' ormai accertato che gli inquinamenti atmosferici possono causare irritazioni agli occhi, al naso, alla gola, provocare senso di nausea, vomito, dimi-

nuzione dell'appetito, insonnia, irritabilità, disturbi funzionali dell'apparato respiratorio e circolatorio. S'intende che gli effetti di queste sostanze tossiche, ormai ben identificate (anidride solforosa, acido solforico e ossido di carbonio) che inquinano l'atmosfera urbana, saranno ancora più perniciosi per i soggetti deboli, per i malati di cuore, per i bronchitici cronici, per gli asmatici e per tutti coloro che siano comunque tarati o fisicamente poco efficienti.

Il problema, come si vede, è di notevole importanza e riveste carattere di vero e proprio problema sociale. Non spetta a noi, si capisce, il compito della difesa della purezza dell'atmosfera urbana. Quello che noi possiamo dire è questo: coloro che per necessità di lavoro sono costretti a vivere nei grandi centri urbani e in ambienti chiusi, non si sottraggano nelle ore libere dal lavoro all'azione benefica della aria limpida e pura, del sole, della luce, e si allontanino, sempre che possibile, dalla città.

Purtroppo, vediamo come impiegati ed operai costretti a vivere per otto-dieci ore al giorno in ambienti chiusi, preferiscano sovente trascorrere la serata in un cinema o in altri locali di divertimento dove l'aria, forse, è ancor più viziata di quanto non fosse quella dell'ambiente di lavoro, piuttosto che restarsene all'aria aperta e possibilmente lontano dal centro della città.

### Casa ideale !

Una casa ideale non dovrebbe essere molto grande: dovrebbe ospitare una o due famiglie al massimo.

Isolata, poco elevata, orientata in modo da ricevere largamente il sole, fornita di ampie finestre che consentano alla luce di raggiungere gli angoli più riposti delle camere.

Raccolta, accogliente, sobriamente arredata, dalle pareti prive di « carte da parati », spoglia di inutili e spesso dannosi tendaggi e tappeti (veri ricettacoli di polvere!) e, nello stesso tempo, dotata di ogni conforto moderno.

Sull'esempio delle casette individuali inglesi (cottages) dovrebbe avere intorno un giardino, anche piccolo, tanto quanto basta a creare quel « delizioso isolamento » che mentre ci mette al riparo dalle infinite molestie del vicinato tanto contribuisce con un albero di acacia o con un « affacciarsi di fronde oltre un cancello » a creare una nota di serenità agreste e a dare anche ad una grande metropoli lo aspetto di un immenso, diradato villaggio.

Case siffatte, ospitali, luminose, gradevoli, accoglienti, sono, a parer nostro, un potente mezzo di moralizzazione delle masse, un efficace concorrente dell'osteria e di altri locali di trattenimento e rappresentano un vero e proprio rimedio contro la turbolenta vita moderna, se non addirittura — per dirla con un rimedio di moda — un ottimo « tranquillante ».

## Nella Direzione

### Generale dell'INA

A seguito del collocamento in quiescenza per raggiunti limiti di età del 1° Ispettore di Zona, sig. *Fernando Angelo Damiani*, l'Ispettore Compartimentale, dott. *Enrico Sabattini*, assume temporaneamente dal 2 settembre c.a. la titola-

rità del Centro Ispettivo di Genova, conservando quella del Centro Ispettivo di Torino.

### Nella Direzione Generale della Fiumeter

L'Ispettorato delle Marche ha indetto, per l'esercizio corrente,

una gara di produzione per i Subagenti della zona.

Tale iniziativa ha il precipuo scopo di potenziare l'organizzazione produttivo-periferica e di sviluppare i portafogli delle Subagenzie.

La Direzione generale ha aderito con il riconoscimento dei sopra accennati premi, certa che i risultati finali saranno più che positivi.

## Nelle Agenzie Generali I. N. A. e Assitalia

### **MOVIMENTI NOMINE DELEGHE**

#### **AGRIGENTO**

Il nuovo numero telefonico dell'Agenzia è 21.036.

#### **AOSTA**

L'Agenzia generale si è trasferita nel nuovo immobile INA situato al Viale Stazione, 24. Il numero del telefono è rimasto invariato.

#### **PIACENZA**

I nuovi numeri telefonici della Agenzia generale sono i seguenti: 22.236 e 22.237.

#### **TREVIGLIO**

L'Agente generale, dott. *Mario Mancini*, ha autorizzato la signora *Clara D'Azzo* in Griffith a firmare gli atti amministrativi di Agenzia.

#### **TREVISO**

Il numero del telefono dell'Agenzia generale è 21.738 e non 21.217, come precedentemente pubblicato.

### **CASTELLAMMARE DI STABIA**

**Insediamiento del nuovo Agente generale, cav. Catello Monti**

Il giorno 4 agosto presso l'Agenzia generale di Castellammare di Stabia ha avuto luogo la cerimonia dell'insediamento del nuovo Agente generale cav. *Catello Monti*.

Sono intervenuti il Titolare del Centro Ispettivo di Napoli, sig. *Fernando Cianetti*, ed il Primo Ispettore aggiunto, dott. *Eugenio Izzo*. Erano anche presenti gli Ispettori amministrativi, geom. *Germano Serafini* e rag. *Alfredo Lattanzi*.

Ha preso per primo la parola l'ex Reggente del-

l'Agenzia sig. *Giovanni Bonini*, il quale ha dato il benvenuto al neo Agente generale, presentandogli il personale amministrativo e produttivo.

Subito dopo ha preso la parola il Titolare del Centro Ispettivo, che, a nome della Direzione generale, ha rivolto un fervido saluto al cav. *Catello Monti*, formulando l'augurio per l'Agenzia generale di Castellammare di Stabia di un avvenire sempre migliore, e intrattenendo i presenti sulle possibilità di migliorare

le relazioni umane e di dare indirizzi moderni all'attività dell'Agente.

Ha risposto a tutti il cavalier *Catello Monti* che, dopo aver ringraziato del saluto rivoltogli, ha ricordato i suoi anni giovanili trascorsi presso l'Agenzia generale di Castellammare di Stabia al fianco di suo fratello, commendator *Francesco Monti*, ed ha confermato alla Direzione generale la promessa di portare l'Agenzia generale di Castellammare di Stabia al più alto livello produttivo.



Castellammare di Stabia - Il cav. *Catello Monti*, insieme all'Organizzazione agenziale ed al Titolare del Centro Ispettivo di Napoli



Trapani - Il prof. Giovanni Lentini, festeggiato dalle Autorità e dagli amici dell'Organizzazione

## TRAPANI

La consegna della Medaglia d'oro a due benemeriti collaboratori dell'I.N.A. a Castelvetrano ed a Mazara del Vallo

Il giorno 18 luglio nel salone dell'Hôtel «Selinus» in Castelvetrano con l'intervento di tutte le Autorità cittadine, il dott. Alberto Bianchi, Titolare del Centro ispettivo I.N.A. di Palermo, ha consegnato al prof. *Giovanni Lentini* la medaglia d'oro «Lavoro e Fedeltà» unitamente ad una lettera di elogio del Direttore Generale, quale riconosci-

mento della lodevole attività svolta dal prof. Lentini a favore dell'Ente sin dal 1913.

Il dott. Alberto Bianchi, nel ringraziare gli intervenuti, a nome del Direttore Generale dell'I.N.A. e suo personale, ha elogiato l'opera del festeggiato. Ha quindi preso la parola il comm. Massari, Agente generale di Trapani, il quale, associando

alle lodi del dottor Bianchi, ha voluto esprimere al festeggiato la sua profonda stima ed ammirazione.

Il prof. Lentini ha infine ringraziato per l'attestato ricevuto e per le lusinghiere parole a lui indirizzate, confermando il suo profondo attaccamento agli ideali assicurativi ed all'I.N.A.

Il giorno 25 luglio in Mazara del Vallo, nel salone del Circolo «Mokarta», alla presenza delle Autorità cittadine, del dott. Alberto Bianchi, Titolare del Centro Ispettivo I.N.A. di Palermo, del dott. Francesco Lentini, Ispettore aggiunto e del sig. Forlani del predetto Centro, ha avuto luogo la cerimonia per la consegna al cav. *Gaspere Giammarinaro* di una medaglia d'oro «Lavoro e Fedeltà» offerta dal commendator Massari a questo valente e onesto collaboratore che, per un trentennio, ha svolto la sua attività assicurativa con dignità e competenza.

Ha preso la parola il comm. Gaetano Massari che ha illustrato con brevi ed efficaci parole la vita operosa del cav. Giammarinaro rivolgendogli parole affettuose di commiato.

Ha fatto seguito il dott. Alberto Bianchi, che ha rivolto parole di elogio al solerte collaboratore.



Trapani - Il cav. Gaspere Giammarinaro, accanto al Titolare del Centro Ispettivo di Palermo, all'Agente generale ed alle Autorità, durante la cerimonia della consegna della medaglia d'oro

### ERRATA CORRIGE

A pag. 39 del fascicolo 75/76, nella notizia riguardante il conferimento della Medaglia d'oro al sig. Codeluppi, anziché «Agente generale di Reggio Emilia, sig. Luigi Mastropietro», deve leggersi «Agente generale di Reggio Emilia, sig. Augusto Somai».

## Nelle Agenzie Generali della Fiumeter

### CUNEO

Demmo notizia nel fascicolo precedente della inaugurazione — alla pre-

senza del comm. Bruni e di tutti gli Agenti generali del Piemonte — dei nuovi uffici dell'Agenzia generale di Cuneo.

Dei nuovi uffici e della cerimonia dell'inaugurazione ci sono state successivamente trasmesse alcune belle fotografie.

Di esse ne pubblichiamo due, inerenti al gruppo dei presenti alla cerimonia e ad un particolare dei nuovi uffici agenziali.



Cuneo - I presenti alla cerimonia. - Un interno dell'Agenzia generale



## La propaganda

### delle Agenzie Generali I.N.A. e Assitalia

### FORLÌ

#### Partecipazione alla IX Fiera di Forlì

L'inaugurazione della Fiera di Forlì è avvenuta alla presenza del Ministro Taviani, che ha conside-

rato i tre aspetti principali che la manifestazione include ai fini dello sviluppo economico della re-

gione. In tale zona, infatti, convergono iniziative a carattere agricolo, a tipo turistico ed a carattere industriale.

Dopo l'inaugurazione, il Ministro, con le Autorità, ha visitato i vari padi-

gioni della Fiera. Tra questi era anche lo stand con cui la rappresentanza dell'I.N.A. ha provveduto ad essere presente alla manifestazione. Il Ministro si è soffermato lungamente presso lo stand



Forlì - Il Ministro Taviani con le altre Autorità di Forlì visita lo stand allestito dalla Rappresentanza dell'I.N.A., il giorno della inaugurazione della IX Fiera



dell'I.N.A. interessandosi ai dati ed alle raffigurazioni concernenti il lavoro dell'Ente, insieme all'Agente generale, commendator Evaristo Zambelli, che gli ha illustrato i progressi compiuti dal-

l'I.N.A. nella provincia di Forlì.

Al Ministro, al Prefetto ed alle autorità intervenute alla cerimonia sono stati inoltre distribuiti numerosi opuscoli di propaganda dell'I.N.A.

In rappresentanza del Governo, il Ministro dell'Industria e del Commercio, on. Colombo, ha inaugurato la mostra fieristica e, congiuntamente alle maggiori Autorità locali, ha passato in rassegna i vari stands, soffermandosi, in particolare, presso quello allestito dall'I.N.A. dove è stato accolto dall'Agente Generale, comm. Domenico Pesavento, e dall'Ispettore Aggiunto del Centro Ispettivo, rag. Enzo Clara.

Il Ministro ha avuto parole di vivo elogio per il

padiglione riprodotto, in forma chiara ed efficace, tutte le forme di previdenza istituite dallo I.N.A. e si è intrattenuto a lungo con l'Agente generale e con l'Ispettore Clara, del Centro Ispettivo di Bologna, interessandosi all'opera fin qui svolta dall'Istituto nel campo sociale e previdenziale.

All'on. Ministro ed a tutti gli intervenuti sono state offerte alcune fra le pubblicazioni più significative predisposte ed edite a cura dell'I.N.A.

## MODENA

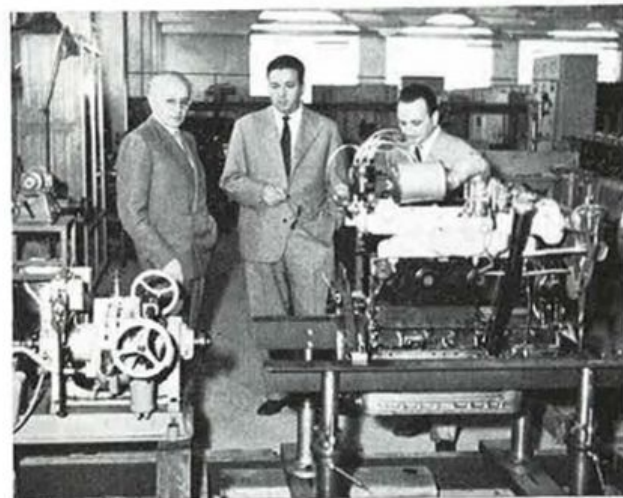
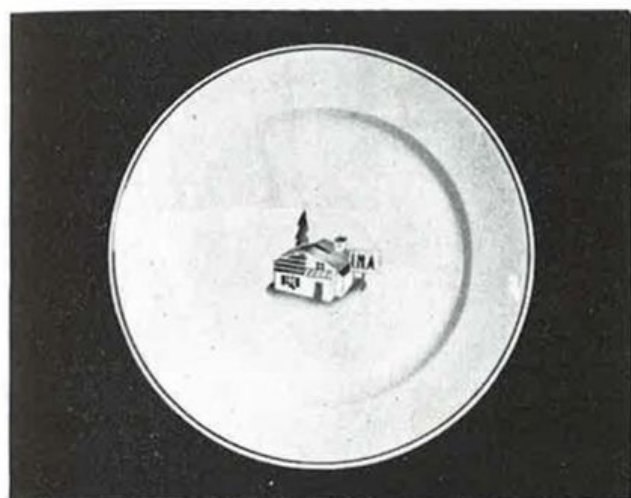
L'INA presente con uno stand alla XXI Fiera

Su di un'area quasi doppia rispetto a quella della scorsa edizione e con un concorso straordinario di espositori e di pubblico, ha aperto i suoi

battenti la XXI<sup>a</sup> Fiera di Modena, una fra le manifestazioni più significative della attività industriale, commerciale ed agricola della zona.



Sopra: Modena - Il Ministro Colombo si intrattiene con il rappresentante dell'I.N.A. nella visita allo stand dell'Istituto. Cremona - Il modellino del palazzo dell'I.N.A. realizzato dall'Agenzia generale, per il concorso provinciale di educazione stradale. Sotto: Modena - L'aspetto notturno dello stand allestito dalla Agenzia generale per la XXI Fiera della città



Treviso (da sinistra a destra dall'alto) - La riunione di una classe, con l'insegnante, per una illustrazione dei concetti previdenziali. - Le Autorità ed i rappresentanti dell'Agenzia inaugurano un refettorio scolastico. - Gli artistici piatti donati dall'Agenzia generale. - Il Sovraincidente di Treviso visita con il Direttore della Scuola un laboratorio scientifico

## INA - Scuola

### TREVISO

#### Assistenza ai refettori scolastici

Come negli anni precedenti, anche per l'anno scolastico 1958-59 l'Agenzia generale di Treviso, proseguendo nel programma prefissosi di attività nell'ambito scolastico, ha messo a disposizione dei Patronati scolastici 700 piatti di ceramica, fornelli a gas e materiale utile per le necessità della Scuola.

Su segnalazione del Provveditorato agli Studi, le stoviglie, per l'anno 1958-59, sono state assegnate ai refettori scolastici dei Comuni di Mogliano Veneto, Zero Branco, Scandolara ed alle Scuole Industriali di Treviso.

La distribuzione del materiale è avvenuta, in ogni complesso scolastico,

alla presenza degli alunni, delle Autorità locali e scolastiche, del Sovraincidente dell'Agenzia di Treviso in assenza del Titolare, comm. Piero Pozzan, costretto a restare lontano per malattia, ma che ha seguito con solerzia il lavoro propagandistico, che man mano si andava sviluppando.

In tutte le riunioni, riuscitissime per l'impe-

gnio organizzativo, hanno preso la parola i vari Direttori Didattici, i quali, oltre che ringraziare la Agenzia di Treviso, hanno voluto sottolineare, con appropriate parole, l'alto significato della previdenza nelle Scuole, con particolare riferimento alle benemerite dell'I.N.A.

Il sig. Felici, Sovraincidente dell'Agenzia di Treviso, ha, in ogni riunione, fatto ampiamente risaltare le finalità dello I.N.A. nel campo nazionale e nella Scuola, facendo soprattutto rilevare gli alti scopi educativi

della previdenza assicurativa patrocinata dal Ministero della Pubblica Istruzione.

Tutte le manifestazioni si sono chiuse in un clima di soddisfazione da parte dei Dirigenti dei Patronati Scolastici, delle Autorità locali e scolastiche e soprattutto degli alunni assistiti dai Patronati stessi.

Oggi, quasi tutti i refettori scolastici della zona di Treviso vantano di possedere le stoviglie di ceramica, dove spicca, al centro, la caratteristica «Casetta» dell'I.N.A.

*La Previdenza è una prerogativa dei popoli civili, che si preoccupano di rafforzare e di salvaguardare le realizzazioni del presente con consapevole percezione dei problemi e delle incognite del futuro.*

## FORLÌ

### Premiazioni dei vincitori del concorso INA-SCUOLA

A conclusione dell'anno scolastico 1958-1959, con tre premiazioni svoltesi a Forlì, Cesena e Rimini sono stati festeggiati i risultati del concorso I.N.A.-Scuola.

Alla cerimonia della premiazione degli alunni di Forlì, che si è svolta nell'aula magna della Scuola Aurelio Saffi, hanno partecipato tutti i componenti del Comitato I.N.A.-Scuola ed i rappresentanti dell'Agenzia generale.

Il Presidente del Comitato ha preso per primo la parola per illustrare gli scopi sociali ed educativi perseguiti dall'I.N.A., con l'istituzione del concorso annuale a premi.

Successivamente, l'Ispettore scolastico prof. Bezzi, rivolgendosi agli alunni presenti, ha pronunciato un discorso durante il quale ha esortato gli scolari ad essere previdenti e risparmiatori, spiegando convincentemente i motivi che ci inducono a pensare al domani.

Terminato il discorso, ascoltato attentamente dagli allievi, si è proceduto alla premiazione dei vincitori del concorso. Alla alunna Laura Casadei è stata consegnata una bicicletta, ed agli alunni Enzo Romboli e Giovanni Marcuccio un bel libro illustrato.

Con l'intervento del Titolare del Centro Ispetti-

vo di Bologna, dott. Ferri Bernardini, dell'Agenzia generale di Forlì, commendator Evaristo Zambelli, del Presidente del Comitato I.N.A.-Scuola, rag. Ponzi, dell'Ispettore scolastico, prof. Lucarelli, e di numerosi direttori didattici della zona di Cesena, si è svolta, nel Teatro della Scuola Elementare Marinelli, la cerimonia della premiazione degli alunni vincitori del Concorso I.N.A.-Scuola 1958-59.

Il Presidente del Comitato I.N.A.-Scuola, terminati i canti patriottici eseguiti dagli alunni presenti, ha loro illustrato i nobili risultati che lo I.N.A. desidera raggiungere con il concorso del risparmio assicurativo, manifestando il suo compiacimento per il felice esito ottenuto anche quest'anno.

Ha poi pronunciato un discorso molto applaudito il direttore didattico, prof. Fabbri.

Nella palestra coperta della Scuola elementare D. Raggi si è svolta la cerimonia della premiazione degli alunni vincitori del concorso I.N.A.-Scuola nella zona di Rimini.

Vi hanno partecipato il Provveditore agli Studi per la provincia di Forlì, prof. Adolfo Nencini, con tutti i Direttori Didattici della zona di Rimini, nonché l'Agente generale dell'I.N.A., comm. Evari-

sto Zambelli, con alcuni suoi principali collaboratori.

Prima il Presidente del Comitato I.N.A.-Scuola, rag. Ponzi, e successivamente l'Ispettore scolastico, prof. Lucarelli,

hanno preso la parola per illustrare il significato della cerimonia ed il nobile scopo che si prefigge di raggiungere il Comitato stesso con la propaganda della previdenza assicurativa.

## CATANZARO

### Consegna di premi di solidarietà scolastica

A seguito della manifestazione svolta, con particolare solennità, a Catanzaro, altra simile manifestazione ha avuto luogo presso il Circolo Didattico di Decollatura, che ha avuto il maggior numero di premiati.

Nel corso della cerimonia, alla quale oltre alle Autorità civili e religiose del Comune, erano presenti l'Agente generale dell'I.N.A. Nicola Lostumbo ed il Titolare del Centro Ispettivo avvocato Paride Paris, sono stati ampiamente illustrati gli alti fini ed il significato dei premi.

In una successiva ma-

nifestazione, nell'aula della 4ª classe elementare del 2º Circolo di Catanzaro sono stati consegnati due premi di «Solidarietà Scolastica» agli alunni Giuseppe Fulcinetti e Vincenzo Raione, che non erano stati favoriti dalla sorte nel sorteggio dei cento premi assegnati all'Agenzia generale.

I due premi sono stati offerti direttamente ai due alunni dall'Agente generale Nicola Lostumbo, per lo spirito di abnegazione verso il loro compagno Arone, affetto da poliomielite, che hanno trasportato giornalmente in braccio da casa a scuola e viceversa.

## VITERBO

### Doni dell'Agenzia Generale agli alunni più meritevoli

Nell'aula magna della Scuola «Principe di Napoli», presenti le Autorità scolastiche, si è proceduto alla distribuzione di cospicui doni, offerti dall'Agenzia generale di Viterbo agli alunni più meritevoli dei due Circoli didattici di Viterbo.

Dopo il saluto dell'Agente generale, comm. Ignazio Tricomi, l'Ispet-

tore Superiore del Compartimento di Roma, dott. Giuseppe Galanti, ha efficacemente illustrato agli alunni, con concreti elementi tecnici e didattici, l'importanza del risparmio e della previdenza.

Al termine della cerimonia, gli alunni premiati hanno assistito alla proiezione di un film, offerta dalla stessa Agenzia generale.



Viterbo - Il dott. Giuseppe Galanti si congratula con l'Ispettore scolastico della città. - Il comm. Tricomi consegna la bicicletta ad un alunno meritevole



Forlì (da sinistra a destra, dall'alto) - La bimba vincitrice del concorso scolastico di Rimini riceve in premio la bicicletta. - Il Provveditore agli Studi di Forlì parla a Rimini sul significato della cerimonia. - A Cesena, nel corso della cerimonia, i bimbi eseguono alcuni canti. - Una bimba della scolarese di Rimini recita una poesia sulla Previdenza



Catanzaro - Due momenti delle cerimonie svoltesi nelle scuole di Decollatura e di Catanzaro



## Il Rendez-vous degli assicuratori a Montecarlo

Dal 7 al 12 settembre si è svolto a Montecarlo il consueto raduno annuale degli assicuratori, al quale hanno partecipato 636 persone, provenienti da 29 Paesi.

Oltre ai colloqui ed alle transazioni fra assicuratori e riassicuratori, che costituiscono la caratteristica di questo «Rendez-vous», si sono svolte, così come è avvenuto lo scorso anno, riunioni di lavoro di Commissioni dipendenti dal Comitato Europeo delle Assicurazioni e di Gruppi del Mercato Comune.

Ed ecco in breve la cronaca dei lavori svolti da tali organismi.

1) Commissione permanente del rischio atomico del C.E.A. (7-8 settembre). — La Commissione ha studiato il progetto di convenzione internazionale sulla responsabilità civile nel campo dell'energia nucleare, attualmente in corso di elaborazione presso diverse organizzazioni internazionali e specialmente presso l'O.E.C.E. Gli assicuratori, in una risoluzione indirizzata all'Agenzia Europea per l'Energia Nucleare, hanno riaffermato in quest'occasione la loro adesione ai seguenti principi:

a) responsabilità obbiettiva dell'esercente e sua canalizzazione su di esso per le installazioni fisse e per le materie nucleari trasportate;

b) nel contempo: responsabilità limitata nell'importo e nel tempo. La limitazione dell'importo dovrà intendersi per installazione, e non soltanto per infortunio, per le installazioni fisse; per i rischi relativi ai traspor-

ti terrestri, fluviali, marittimi ed aerei, per viaggio, e fissata uniformemente per tutte le parti contraenti;

c) gli assicuratori hanno riaffermato le loro preoccupazioni nei confronti del termine di prescrizione dell'azione di risarcimento, fissata dal progetto di convenzione in 10 anni, che sembra non tener conto della natura dei sinistri nucleari (che spesso sono ad effetto ritardato, ovvero si verificano per insidiose contaminazioni successive), mentre ci si trova in presenza di un regime di responsabilità obbiettiva, in cui la sola cosa da provare è giustamente il nesso fra causa ed effetto;

d) gli assicuratori ricordano, infine, che il principio della canalizzazione sull'esercente non può avere lo scopo di sminuire il senso di responsabilità (di coloro che si occupano del trasporto o della fornitura di materie nucleari, ad esempio) e che non debba aver luogo altro ricorso possibile dell'esercente nei confronti di un terzo che in caso di colpa intenzionale, ovvero se il ricorso sia previsto nel contratto.

2) Gruppo di Lavoro «Mercato Comune» e sua sottocommissione «Trasporti». (8-9 settembre). — Il Gruppo ha preso nota dei lavori svolti dalle autorità della Comunità Economica Europea circa i problemi sollevati dal Trattato di Roma in materia di assicurazioni private.

3) Gruppo di Lavoro «Incendi» (10 settembre).

Il Gruppo ha preso

nota dei lavori svolti ad Amburgo nei giorni 20-22 maggio 1959 dal suo Comitato Tecnico Permanente e ha stabilito il programma di lavoro di questo Comitato per gli anni 1959-1960, che comprende in particolare:

a) lo studio del «ricorso dei terzi»: a questo riguardo è stata prevista la costituzione di una apposita commissione, formata da tecnici e giuristi;

b) l'assicurazione «indexata» (su quest'argomento sarà preparata una relazione da parte del sig. Beineix);

c) differenza fra i prezzi di ricostruzione nel giorno del sinistro e nel giorno di sostituzione (lo argomento sarà studiato in commissione);

d) proseguimento dello studio della delegazione italiana sui sistemi di elaborazione delle tariffe industriali in diversi Paesi.

Inoltre, il Gruppo ha confermato che vengono costituite delle sottocom-

missioni per lo studio dei seguenti argomenti:

a) demarcazione fra i rischi «rottura di macchine» e «danni elettrici» (su iniziativa della Germania);

b) tariffazione dei mulini da grano (su iniziativa della Francia);

c) classificazione degli estintori, avuto riguardo ai nuovi materiali e tipi di costruzione (su iniziativa della Svizzera).

Infine, il Gruppo «Incendio» ha espresso il desiderio di raccogliere una documentazione precisa sulle materie plastiche e sulla loro fabbricazione, nonché di intensificare gli scambi di informazioni nel settore delle statistiche. Il Gruppo ha, inoltre, prorogato di un anno i mandati del suo Presidente, sig. Cuny, e dei suoi Vice Presidenti, ing. Romagnoli e sig. Harting.

Sono intervenuti al Rendez-vous per il Gruppo I.N.A., il prof. Roberto Bracco, il dott. Bruno Sante De Marchi, il dottor Marino Bidoli.

## I problemi assicurativi dibattuti al Convegno di Perugia sul traffico e la circolazione

Sotto la presidenza del sen. Antonio Azara si è svolto a Perugia nei giorni 3-5 settembre il sesto Convegno nazionale del traffico e della circolazione. Il Convegno ha trattato due temi di grande interesse per la nostra motorizzazione, uno sulla Convenzione di Ginevra relativa alla circolazione stradale internazionale (relatore l'avv. Dante Guerreri) e l'altro dedicato alla Convenzione di

Strasburgo sull'assicurazione responsabilità civile automobilistica (relatore il prof. Luigi Martini).

Sul primo tema è stato votato un ordine del giorno in cui, rilevato che il nuovo codice della strada non si è del tutto adeguato alla Convenzione di Ginevra, viene invitato il legislatore a predisporre le opportune modifiche al codice stesso, con la raccomandazione

che lo Stato italiano si faccia promotore di una legislazione uniforme in materia di circolazione stradale, come già avvenuto per altri settori del airtito.

Il secondo tema ha concentrato l'attenzione del Convegno sulla Convenzione firmata a Strasburgo nell'aprile scorso e proposta alla ratifica degli Stati membri del Consiglio d'Europa, tendente ad introdurre l'assicurazione obbligatoria di responsabilità civile per tutti i motorizzati ed a completare il sistema con un « fondo di garanzia » per i casi di mancata assicurazione o di fuga del

responsabile dell'infortunio.

La relazione del prof. Marmo ha puntualizzato chiaramente i problemi di diritto pubblico e privato posti al legislatore dalla trasformazione dell'assicurazione di responsabilità civile da facoltativa ad obbligatoria.

Dopo un ampio dibattito i convenuti hanno approvato un ordine del giorno, accettato dal sen. Azara e dal relatore, che chiede di affrettare in materia le soluzioni legislative, tenendo debito conto delle caratteristiche di fatto e di diritto della motorizzazione italiana.

## FRANCIA

### Andamento del mercato assicurativo nel 1958

Dalla relazione sull'andamento dell'attività assicurativa francese durante il 1958, presentata all'assemblea annuale della Fédération Française des Sociétés d'Assurances dal suo Presidente, sig. Chénéaux de Leyritz, si rileva come nel decorso anno, malgrado l'influenza dell'inflazione, l'assicurazione privata abbia continuato ad espandersi, anche se l'aumento degli affari sia stato in parte solo una conseguenza del continuo aumento dei prezzi.

L'incasso premi delle compagnie francesi e straniere operanti in Francia ha raggiunto 606 miliardi di franchi, contro 494 nel 1957 e 425 nel 1956. L'incremento è stato di circa il 23%, contro il 17% del 1957. Di tale cifra, 541 miliardi di franchi riguardano gli affari conclusi in Francia (dei quali 20 in Algeria), 15 miliardi quelli conclusi nelle colonie francesi e 49,3 miliardi gli affari conclusi all'estero. L'incasso premi delle società affiliate operanti all'estero non è compreso nella ultima cifra. L'industria assicurativa francese opera in 40 Paesi, svolgendo una forte attività soprattutto nel Belgio, Italia, Marocco e Spagna.

Fra i singoli rami d'assicurazione è da segnalare, per il suo favorevole sviluppo, l'assicurazione sulla vita, il cui incasso premi ha raggiunto 110 miliardi di franchi (93,1 nel 1957), con un incremento di circa il 18%. In particolare, le assicurazioni collettive hanno registrato un incremento del 30% sull'incasso premi. Lo sviluppo delle assicurazioni popolari è stato promosso mediante l'aumento del capitale massimo assicurabile da 100.000 a 400.000 franchi a partire dal 1° gennaio 1958. Il relativo portafoglio è aumentato anch'esso di circa il 30%.

Per quanto riguarda le assicurazioni ordinarie, esse hanno assorbito da sole oltre la metà dell'incasso premi del ramo vita. Il numero dei nuovi contratti è però aumentato di poco rispetto al 1957, anno in cui furono sottoscritte 251.000 polizze per un capitale di 304 miliardi di franchi. L'industria assicurativa francese deplora che a partire dal 1° gennaio 1959 siano state abolite le agevolazioni fiscali in vigore dal 1950, che permettevano la detrazione dal reddito imponibile dei premi delle assicurazioni ordinarie fino ad un de-

terminato importo. Gli effetti di questa modifica della legislazione fiscale si sono fatti sentire subito, provocando nel primo trimestre di quest'anno una diminuzione del 20% nella produzione e del 15 per cento nei capitali assicurati.

Nel settore dell'assicurazione incendi sembra che l'aspra concorrenza, che negli ultimi anni ha influito sfavorevolmente sullo sviluppo del ramo tenda a rallentarsi. L'incasso premi ha raggiunto 83 miliardi di franchi (71,4 nel 1957): l'incremento è però da attribuire principalmente all'adeguamento delle somme assicurate ai nuovi, crescenti prezzi.

Nei rami danni l'assicurazione automobilistica occupa il primo posto. La sua importanza si è vieppiù accresciuta nel decorso anno, grazie allo aumento delle tariffe, introdotto a partire dal 1° ottobre 1957 nella misura del 15%, ed al riordinamento tariffario predisposto nel gennaio 1958. L'incasso premi è così aumentato del 37%, raggiungendo 236 miliardi di franchi (174 nel 1957). Il ramo automobilistico assorbe, pertanto, circa il 40% dell'intero incasso premi delle compagnie francesi. Questo ramo, che da parecchi anni lavora in perdita, può sperare, in seguito agli aumenti tariffari, di pareggiare il suo bilancio nel corso del 1958. Si aggiunga, inoltre, la circostanza che il numero degli infortuni per veicolo assicurato non è più aumentato, ma che esso, anzi, registra una diminuzione. Per converso, continua ad aumentare il costo medio dei sinistri. L'introduzione del regime obbligatorio a partire dal 1° aprile 1959 farà aumentare di poco gli affari, poiché soltanto il 5% degli autoveicoli ed il 40% dei motoveicoli a due ruote risultavano a quella data non assicurati. Si calcola, così, che l'incasso premi aumenterà, in conseguenza dell'obbligatorietà, soltanto di 10 miliardi di franchi.

Fra gli altri rami sono

da segnalare, per il loro rapido sviluppo, le assicurazioni infortuni, malattie e invalidità, il cui incasso premi complessivo ha superato 40 miliardi di franchi (34,2 nel 1957).

## SVIZZERA

### L'assicurazione grandine nel 1958

Dal 79° rendiconto annuale della Société suisse d'assurance contre la grêle, che è l'unica compagnia svizzera esercitante il ramo grandine, si rileva come nel 1958 la produzione abbia raggiunto 357,5 milioni di franchi svizzeri (320,4 nel 1957). Il numero dei contratti sottoscritti è stato pari a 101.170 (95.169 nel 1957), mentre l'incasso premi ha raggiunto 11,3 milioni di franchi (9,2 nel 1957).

Rispetto agli anni precedenti, il ramo grandine ha registrato un notevole incremento degli affari: espressi in percentuali, tali incrementi sono stati di oltre il 6% nel numero dei contratti, del 12% nelle somme assicurate e del 23% nei premi.

Il totale delle somme assicurate nel 1958 è stato il più elevato finora registrato.

Il numero dei contratti è aumentato solo in misura insignificante rispetto al 1957. La tendenza regressiva delle polizze, rilevata ormai da parecchi anni, è da attribuire alla costante diminuzione delle piccole proprietà agricole.

La somma media assicurata per polizza è salita da 3.367 a 3.534 franchi, con un aumento di 147 franchi nel 1958.

Il numero dei giorni di grandine, pari a 57, è stato al disotto della media statistica. Gli indennizzi hanno raggiunto 8,3 milioni di franchi: rapportati all'incasso premi, molto più elevato, essi danno una percentuale sinistri-premi del 73,1%.

La compagnia svizzera ha versato volontariamente e gratuitamente 8.470 franchi per danni causati dalle forze della natura.



## I NOSTRI TRAGUARDI AZIENDALI



**DIREZIONE  
GENERALE  
I.N.A.**

### Giubilei di lavoro

Hanno compiuto 25 anni di servizio:

- ♦ il 1° settembre il sig. **Ermenegildo Carelli**, Segretario presso la Gestione I.N.A.-Casa;
- ♦ il 1° settembre il sig. **Aldo Sassetti**, Applicato di 1<sup>a</sup> presso il Servizio Attuariato e Statistica;
- ♦ il 2 settembre il sig. **Alberto Crispino**, Applicato di 2<sup>a</sup> presso la Gestione I.N.A.-Casa;
- ♦ il 7 settembre il rag. **Angiolo Banacchioni**, Segretario presso il Servizio Assicurazioni Ordinarie;
- ♦ il 18 settembre il sig. **Beniamino Puggioli**, 1° Commesso;
- ♦ il 20 settembre il rag. **Angelo Bardotti**, Segretario presso il Servizio Ragioneria;
- ♦ il 22 settembre il sig. **Mario Santoro**, Applicato di 1° presso il Servizio Assicurazioni Collettive.

### Congedi dal lavoro

Hanno lasciato il servizio per raggiunti limiti di età:

- ♦ il 1° settembre il sig. **Francesco Chiodoni**, operaio di 1<sup>a</sup> classe;
- ♦ il 2 settembre il sig. **Fernando Angelo Damiani**, 1° Ispettore di zona presso il Centro Ispettivo di Genova;
- ♦ il 3 settembre il sig. **Alfredo Villa**, Cassiere Principale;
- ♦ il 5 settembre il sig. **Ilario Iacovacci**, Capo Reparto presso il Servizio Fondi Speciali di Previdenza;
- ♦ il 18 settembre il sig. **Amedeo Quintini**, Capo Reparto presso il Servizio Assicurazioni Ordinarie.



**DIREZIONE  
GENERALE  
ASSITALIA**

### Giubilei di lavoro

Ha compiuto 35 anni di servizio: il 1° settembre il Capo Ufficio sig. **Mario Stocchino**.

Ha compiuto 25 anni di servizio: il 1° agosto il Vice Capo Ufficio dott. **Edmondo Rutolo**.

Ha lasciato il servizio per raggiunti limiti di età: il 14 agosto la signorina **Assunta De Santis**, Capo Reparto.



**ORGANIZZAZIONE  
PERIFERICA**

### Giubilei di lavoro

Ha lasciato il servizio presso l'Agenzia generale di Milano, dopo 38 anni di lodevole e scrupoloso servizio, il Capo Reparto sig. **Giuseppe Zenoni**.



## LE NOSTRE DATE



### Nuove famiglie

Si sono sposati:

- ♦ il sig. **Viscardo Giraldi** (Dir. gen. I.N.A.) con la sig.na Lucia Chalupa, il 19 luglio;
- ♦ il sig. **Luigi Marricchi** (Dir. gen. Assitalia) con la signorina Anna Maria Romanella, il 12 settembre;
- ♦ il sig. **Francesco Mancinelli**, Agente viaggiante dell'Agenzia generale di Chieti, con la sig.na Anna Ialacci, il 27 giugno;

### Nozze d'argento

Il 29 agosto ha festeggiato le nozze d'argento il sig. **Giuseppe Manti**, impiegato presso il Centro ispettivo di Milano. Auguri e felicitazioni vivissime.

### Nastri bianchi

Siamo lieti di annunciare la nascita di:

- ♦ **Isabella** di **Plinio Morandi** (Dir. Gen. I.N.A.) e di **Maria Grazia Salomone**, nata il 27 luglio;
  - ♦ **Pietro** di **Mario Cangiano** (Dir. Gen. I.N.A.) e di **Rita Tioli**, nato il 4 agosto;
  - ♦ **Patrizia** di **Alfio Morica** (Dir. Gen. I.N.A.) e di **Rosina Di Massimo**, nata il 14 luglio;
  - ♦ **Gian Carlo** di **Sergio Zambon** (Dir. Gen. I.N.A.) e di **Anna Maria Piccinini**, nato il 19 agosto;
  - ♦ **Maria Antonietta** della sig.ra **Giuseppina Isca Fontana** (Dir. gen. Assitalia), nata il 17 agosto;
  - ♦ **Massimo** di **Franco Imperia** (Dir. gen. Assitalia) e di **Maria Orlandi**, nato il 12 agosto.
  - ♦ **Armando** del sig. **Alfredo Ciardi** (Ag. gen. Milano), nato il 24 luglio.
- Ai cari piccini ed ai genitori felicitazioni ed auguri vivissimi.

### Lutti

Sono mancati:

- ♦ la mamma del sig. **Mariano Fedeli** (Dir. Gen. I.N.A.), il 14 agosto;
- ♦ il fratello del sig. **Rodolfo Pesce** (Dir. Gen. I.N.A.), il 17 agosto;
- ♦ il padre del sig. **Roberto Martegani** (Dir. Gen. I.N.A.), il 10 settembre;
- ♦ la madre del sig. **Giulio Bucci** (Dir. Gen. I.N.A.), il 9 settembre;
- ♦ il fratello del sig. **Marcello Cerruti** (Dir. Gen. I.N.A.), il 17 settembre;
- ♦ il fratello del sig. **Fioravante Pazienza** (Dir. Gen. I.N.A.), il 17 settembre;
- ♦ il padre della sig.na **Angela Scagliola** (Dir. Gen. I.N.A.), il 21 settembre;
- ♦ il sig. **Mario Cencioni**, Capo Ufficio presso la Dir. gen. dell'Assitalia l'8 agosto;
- ♦ il sig. **Aldo Settembrini**, Aiuto applicato presso la Dir. gen. dell'Assitalia, il 1° settembre;
- ♦ la nonna del sig. **Vincenzo Picchiotti** (Dir. gen. Assitalia);
- ♦ il sig. **Giuseppe Curcio**, Agente locale di Paola;
- ♦ il rag. **Domenico Jannello**, Agente locale di Sortino, collaboratore della Agenzia generale di Siracusa dal 1938;
- ♦ il fratello del sig. **Filippo Luciani**, impiegato presso l'Agenzia generale di Cosenza;
- ♦ il sig. **Pierino Di Marino**, Agente locale di Fara S. Martino (Ag. gen. Chieti) che aveva prestato la sua opera al nostro Ente con diligenza e passione sin dal 1931.

Alle famiglie degli scomparsi vadano le espressioni della più viva partecipazione al grave lutto.



Filippo Remo Fortis

### La morte di Remo Fortis

A soli 52 anni è mancato il sig. **Remo Fortis**, Agente principale per Omegna e Castelli Cusani, lasciando generale rimpianto come uomo retto e generoso e come collaboratore valente e scrupoloso dell'Agenzia generale di Novara.

Nello scorso mese di giugno è deceduto il sig. **Domenico Piero**, Agente locale di Pisticci, che dal 1913 ricopriva tale incarico.

Attaccato come pochi al «suo» Istituto è stato nello svolgimento delle sue funzioni un vero esempio di serietà e laboriosità; nel 1953 era stato insignito della medaglia d'oro «Lavoro e fedeltà».

### Laurea

Si è laureato in Economia e Commercio presso l'Università di Torino il dott. **Carlo Monti**, nipote del cavaliere Catello Monti, Agente generale di Castellammare di Stabia e del rag. Giuseppe Monti, Agente generale di Frattamaggiore.

Al neo laureato, che svolge mansioni produttive presso le Agenzie generali di Aosta e Moncalieri, formuliamo i nostri migliori auguri e felicitazioni.

### Onorificenze

Felicitazioni vivissime al sig. **Silvio Barra**, Direttore dell'Agenzia generale di Verona, che è stato insignito della Croce di Cavaliere dell'Ordine della Repubblica.

## Le colonie marine e montane per i figli dei dipendenti del Gruppo I. N. A.

I mesi estivi hanno visto il sano svolgimento delle colonie marine e montane dell'I.N.A., animate dalla partecipazione di numerosi figlioli di dipendenti dell'Istituto e delle Collegate.

Facilitato dal consueto contributo dell'Amministrazione, il Nucleo A.C.L.I. della Direzione Generale dell'I.N.A. ha potuto organizzare due ottimi turni di soggiorno marino a Scauri.

Hanno partecipato ai due turni della Colonia complessivamente 150 bambini, di cui 115 figlioli di dipendenti della Direzione Generale dell'I.N.A. e 35 di dipendenti delle Società Collegate, che hanno anch'esse economicamente contribuito alla realizzazione del soggiorno marino. Esso ha avuto sede presso le Suore Orsoline di Scauri, le quali hanno riservato un'affettuosa accoglienza ai bimbi della colonia I.N.A. Alla sorveglianza per il buon andamento di essa si è quotidianamente prestato il cav. Mario Martoriatì, dirigente del Nucleo A.C.L.I.-I.N.A. I due turni si sono svolti con piena soddisfazione dei bambini e dei loro genitori, che si sono alternati nella visita domenicale ai propri figliuoli.

Oltre all'assistenza, il Nucleo ha procurato sani divertimenti ai bambini, mediante proiezione di numerosi film adatti alla loro età, l'organizzazione di una gita a Caserta e di una gita a Napoli, gita che ha incluso la visita al Santuario di Pompei.

Alle partenze dei ragazzi per i due turni delle colonie, avvenute rispettivamente il 24 giugno ed il 29 luglio dal giardino della Direzione Generale dello I.N.A., hanno assistito il prof. Roberto Bracco, il dott. Carlo Casali, l'avvocato Gherzi, l'avv. Torraca, il dott. Bruno De Marchi, l'avv. Borzacchini, l'avv. Re ed il dott. Giorgio Bracco.

Durante il periodo della colonia, i bambini sono stati anche visitati dall'avv. Borzacchini e dall'avv. Re.

Alle colonie montane ha molto ben provveduto il Dopolavoro dell'I.N.A., uti-

lizzando per la loro organizzazione il generoso concorso dell'Amministrazione.

Le colonie si sono svolte, per i ragazzi più grandi a Sappada sulle Alpi, dal 3 al 14 luglio, e per i bambini a S. Martino al Cimino. In entrambe le località il soggiorno ha riscosso il miglior gradimento degli ospiti, che hanno

vivificato l'animo e le membra con la salubre aria dei monti e dei boschi.

Sono state, inoltre, organizzate escursioni e passeggiate, che hanno procurato agli ospiti la possibilità di apprezzare località montane caratteristiche e suggestive.



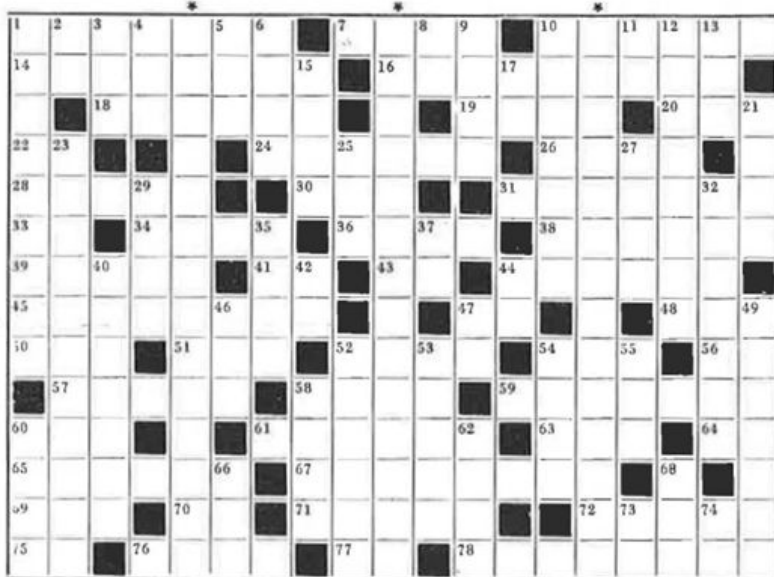
Dall'alto: Scauri - I bimbi della colonia marina con il cav. Martoriatì, il giorno della visita dell'avv. Gaspare Borzacchini. Roma - Alla Stazione Termini, nell'imminenza della partenza dei ragazzi per Sappada

# Enigmistica assicurativa

## CRUCIVERBA (di Amedeo Quintini)

DEFINIZIONI - Orizzontali: 1) Di finestre divise da tre piccole colonne; 7) speciale tipo di vendita; 10) la città del « Poverello »; 14) confinata; 16) stendardo; 18) terrapieno; 19) quota; 20) possessivo; 22) iniziali dello pseudonimo di Renato Fucini; 24) basso ventre; 26) vi si avvolge il filato per fare la matassa; 28) lavorano secondo la moda; 30) antica lingua di Francia; 31) offesa; 33) non è più; 34) come sopra; 35) luogo fertile nel deserto; 38) condurre per forza; 39) benigno, compassionevole; 41) articolo; 43) nota musicale; 44) dignità; 45) zerbinotto; 47) fiume italiano; 48) la prima donna; 50) il mitico figlio di Crespo; 51) la nonna; 52) il famoso arciere; 54) grosso trampoliere; 56) iniziali di Ponchielli; 57) cavalleria armata di lancia; 58) plantigrado; 59) aperture vulcaniche; 60) sigla di una istituzione umanitaria; 61) trastullo; 63) gli anni della vita; 64) gli estremi dell'eternità; 65) ciascuno; 67) ardono di nuovo; 69) triplicato, è un ballo moderno; 70) adesso; 71) altresì; 72) differenti; 75) bradipo; 76) verso del gallo; 77) Giove la trasformò in giovencea; 78) scudiero.

Verticali: 1) disertore; 2) nota... sul trono; 3) raqanella; 4) una delle isole Canarie; 5) poetici raggi; 6) la fucina di Vulcano; 8) sigla di Terni; 9) slancio; 10) gagliardo; 11) iniziali di Mercadanti; 12) fare olocausto; 13) gli abiti dei monaci; 15) cantore dell'antica Grecia; 17) una nota... che lavora; 21) uomo di valore; 23) taumaturghi; 25) Ente supremo; 27) limpido; 29) recipienti di cantina; 32) riuscire a scoprire; 35) il ricco re di Frisia; 37) affermazione; 40) sostanza chimica che si estrae dal catrame di carbon fossile; 42) articolo; 44) la prima nota; 46) epochè; 47) iniziali di Loti; 49) al veare; 52) carichi che tirano le bestie; 53) tipo sospetto; 54) ceramica a impasto compatto e colorato; 55) Comune in provincia di Cagliari; 58) poetico lavoro; 60) pianta medicinale; 62) argilla colorata; 66) la ventiquattresima parte del giorno; 68) numero; 73) Agenzia Generale; 74) andar. A guoco risolto si leggerà una frase nelle colonne segnate con l'asterisco.



## DECIFRAZIONE (di Giuseppe Mantì)

2	*	7	8	8	1	9	4	10	7	11	1	12	13	6
*	13	12	13	*	14	4	12	*	8	12	15	15	1	8
3	7	10	6	*	1	*	15	6	8	1	15	6	10	1
*	15	1	*	16	4	16	16	1	*	17	2	1	*	4
12	5	1	13	1	*	5	7	*	14	4	12	*	2	12
10	12	*	17	1	12	18	7	13	6	*	19	4	7	13
15	12	*	6	*	13	6	9	6	8	8	7	10	1	12

A numero uguale corrisponde lettera uguale. Gli asterischi separano le parole. La chiave della decifrazione è data dalla soluzione del seguente indovinello di « IL PAGGETTO NERO » (1 2 - 3 1 4 5 6):

DONNA, ETERNO DANNO!

« Mi ridusse una... magra un po' all'asciutto...  
Quella... piena? Un disastro colossale!  
Si portava via tutto...  
Fra i due estremi or discorso... alla normale... »

## BIGLIETTO DI VISITA (di Nicodemo Spadaccino)

DINA GIUSTI IN TRACCHI  
VIA DELLA ROCCA  
MESSINA

Che cosa legge la Signora? Lo saprete anagrammando il suo biglietto di visita (11, 12, 2, 8, 4, 3).

## SOLUZIONI DEI GIOCHI PUBBLICATI NEL FASCICOLO N. 74.

CRUCIVERBA - Orizzontali: 1) Viale; 5) romo; 7) isba; 10) indaco; 11) le; 13) AG; 14) RA; 15) PA; 16) fero; 17) para; 19) arte; 20) VE; 21) mai; 22) ree; 23) vite; 24) rata; 26) le; 28) FERT; 29) IM; 30) ardimenti; 33) diga; 34) rado; 35) duna; 36) mo; 37) eden; 38) Ida; 39) atra; 42) on; 43) Ate; 45) oggi; 47) ei; 49) fallo; 51) li; 52) malata; 53) re; 54) ferie.

Verticali: 1) Virgola; 2) I.N.A.; 3) ad; 4) Ecate; 6) morettina; 8) bar; 9) agata; 18) aia; 19) AR; 23) vendita; 25) tramagli; 27) erre; 28) lé; 29) id; 31) dado; 32) mon; 40) RG; 41) Sem; 43) afa; 44) Po; 46) ile; 48) ia; 50) le.

Frase: La previdenza è la virtù del risparmiatore.

COLONNATO - 1) Smarrito; 2) gravezza; 3) giradito; 4) scellino; 5) Travata; 6) ottaedro; 7) calappio; 8) scoliosi; 9) mezzadro; 10) quinario.

FRASE: Arra vera della vita è la polizza I.N.A.

DECIFRAZIONE - Indovinello: Il composanto.

FRASE: Soltanto se l'uomo fosse immortale e veggente l'assicurazione sulla vita sarebbe assolutamente superflua.

Fra i solutori dei giochi pubblicati sul fascicolo n. 74, la sorte ha favorito:

1) Ostinelli Luigi di Como; 2) Celani Vittorio di Ferentino; 3) Capolicasa Augusto di Foligno.

Fra gli autori dei giochi pubblicati nel fascicolo n. 75/76 è stato estratto a sorte un premio del valore di L. 5.000 che è stato vinto dalla sig.ra Gabriella Testani, autrice della « Decifrazione ».

Fra coloro che invieranno alla Redazione di « Cronache dell'I.N.A. » - Segreteria Particolare - Via Sallustiana, 51, Roma, entro il 30 ottobre 1959 almeno due soluzioni esatte dei giochi pubblicati, saranno estratte a sorte tre copie del « Manuale di diritto delle assicurazioni private » di A. Donati.

CRONACHE DELL'I.N.A. - N. 77 - Settembre 1959 - Dir. Resp. Dott. S. MATRICARDI - Autorizz. del Tribunale di Roma 25 Maggio 1953 n. 3317 di reg. - Tip. BIMOSPA - ROMA - Spedizione in Abb. Postale - Gruppo III.



# Vendere assicurazioni

Nel n. 8/1959 della diffusa rivista milanese «L'Ufficio Moderno», è stato pubblicato un interessante articolo del dott. Armando Montalto dal titolo: «Vendere assicurazioni».

L'autore afferma, cifre alla mano, che nei rami danni le coperture a garanzia sono in Italia di gran lunga inferiori ai valori esposti al rischio: normalmente esse non superano il 30-40 per cento nel ramo incendio, il 20% nel ramo grandine, e così di seguito. Nel ramo vita, poi, i capitali assicurati rappresentano poco più del 10% del totale del reddito nazionale.

«Questi brevi cenni — continua il dott. Montalto — servono a dirci che il mercato assicurativo italiano non ha davvero ancora attinto le dimensioni che dovrebbe avere per considerarlo sufficiente alle minime esigenze della collettività e dei singoli. Tanto più che, restando nell'ambito dell'assicurazione vita, i pensionamenti cui danno luogo le assicurazioni obbligatorie invalidità e vecchiaia, per i quali gli italiani pagano globalmente circa 500 miliardi all'anno, cioè una percentuale notevole del loro reddito, non risolvono il problema del sostentamento dei singoli dimessi dal lavoro, mentre non si prevedono miglioramenti decisivi per lo avvenire.

Ma quali sono le ragioni di una situazione del genere che pur ha avuto in questi ultimi anni dei miglioramenti di non poco rilievo?

Senza dubbio la prima ragione, se non la preponderante, risiede nella scarsità dei mezzi di cui dispongono mediamente gli italiani. I redditi di lavoro, certamente modesti, sono per una lunga percentuale assorbiti dalle spese di sostentamento e dalle spese voluttuarie, così vicine alle prime, in via relativa, per volume ed ampiezza. Ma a questa ragione di natura strettamente economica fa riscontro, e sarebbe inutile negarla o rimpicciolirla, quella in parte inafferrabile, ma di spiccato rilievo, che si sostanzia nel modo piuttosto garibaldino con il quale l'italiano affronta nelle sue svariate attività l'imprevisto: ignorandolo. Ignorare i rischi o minimizzarli significa manifestare in larga misura la propria imprevidenza ed il proprio disinteresse di fronte alla realtà delle vicende umane. A conferma di questa argomentazione ci vengono esempi clamorosi di garanzie assicurative inadeguate agli effettivi valori sotto rischio o dimenticanze totali in fatto di previdenza che spesso originano drammi economici più o meno fatali per la continuità di una impresa o la continuità economica di una famiglia.

La terza ragione la si può ritrovare in una certa apatia degli assicuratori a sviluppare il loro lavoro di vendita di garanzie, accontentandosi del costante lievitare del mercato, che bene o male consente accrescimenti nella

massa dei premi dell'ordine del 5-10 per cento all'anno.

Ne consegue che lo sviluppo della attività assicurativa procede a rilento e tutti quei margini consistenti, sui quali si potrebbe indubbiamente lavorare, rimangono alla mercè di altri bisogni più o meno essenziali. D'altronde forti impegni organizzativi destinati a dare al mercato un ritmo di più viva produttività, troverebbero il compenso necessario o non si arresterebbero di fronte a quelle difficoltà economiche alle quali si è fatto cenno?

La quarta ragione è da ricercarsi in quelle consuetudini di lavoro che la tradizione assegna alla nostra industria assicurativa, così come a tutte le altre industrie che con il collocamento della loro merce intendono assolvere ad impegni proporzionati nel tempo e mai spinti oltre determinati limiti. Ed a questa stessa ragione è da attribuirsi la colpa — se così vogliamo chiamarla — di rispettare i sistemi di cinquanta anni fa e non tentare vie nuove e metodi nuovi, proprio dove tali vie e tali metodi si appalesano come i canali più avveduti per il raggiungimento di traguardi più cospicui.

Ma se di fronte al miglioramento della situazione economica in generale, gli sforzi degli assicuratori non potranno attingere risultati di decisiva portata, ben diversa appare la prospettiva se si considerano le altre ragioni elencate. E' su questa strada che si sono posti — già da qualche tempo — i responsabili del mercato assicurativo.

E' guaribile infatti l'imprevidenza degli italiani?

Certamente sì. E non è il caso di allineare qui gli argomenti per dimostrare questo assunto.

E' possibile dare al mercato un ritmo assai più vivo di quello attuale? Non vi sono dubbi al riguardo se si considera che il problema di una più intensificata organizzazione è solubile, se ben programmato ed assistito.

E' possibile infine svecchiare i sistemi di reclutamento e formazione degli uomini chiamati alla responsabilità della vendita nel settore assicurativo? Anche per questa domanda la risposta non può essere che nettamente positiva.

La letteratura sulle vendite è ormai vastissima e proviene in massima parte da quel mercato per eccellenza che è rappresentato dagli Stati Uniti. Occorre anche da noi svilupparla così da predisporre i mezzi pratici per la preparazione del personale incaricato di determinare i contatti con il pubblico degli assicurabili.

Occorre anche da noi sviluppare la tecnica della vendita nel settore delle assicurazioni. Ne seguirà un contributo certamente lodevole per il raggiungimento di questo preciso scopo e in definitiva un contributo alla soluzione del più complesso e vasto problema della formazione di una maggiore coscienza assicurativa del Paese e dello sviluppo del mercato delle assicurazioni in Italia.

## ASSICURAZIONI

RIVISTA DI DIRITTO, ECONOMIA E FINANZA DELLE ASSICURAZIONI PRIVATE  
12sc. n. 3-4 maggio-agosto 1959

### SOMMARIO

#### PARTE PRIMA

##### Dottrina:

Alfredo De Gregorio, Le obbligazioni del riassicuratore nel fallimento del riassicurato. — Giuseppe Auletta, Le spese giudiziali nell'assicurazione della responsabilità civile. — Nicola Gasperoni, Il pagamento del premio di assicurazione.

Il venticinquennio di «Assicurazioni»  
Notiziario

##### Bibliografia

##### Recensioni:

Emilio Dusi - Giorgio de Zuliani, Le assicurazioni cauzionali. Elementi di tecnica e di diritto (Carlo Giannattasio). — Carlo Giannattasio, Delle successioni (Roberto Bracco). — Lorenzo Mossa, Trattato del nuovo diritto commerciale. Vol. IV: Società per azioni (Guglielmo Leone). — Camillo Mezzacapo - Beniamino Barbatò - Paolo De Camelis, Le pensioni civili, militari e di guerra (Carlo Giannattasio).

##### Rassegna dei libri e delle riviste Necrologi:

† Alfredo Jannitti Piromallo

#### PARTE SECONDA

##### Sezione I

##### Legislazione italiana e documenti

Atti amministrativi: semplice indicazione dei decreti ministeriali pubblicati dal 2 maggio 1959 al 30 giugno 1959.

Documenti: Convention européenne relative à l'assurance obligatoire de la responsabilité civile en matière de véhicules automoteurs.

##### Sezione II

##### Giurisprudenza italiana

##### Note a sentenze:

Andrea Torrente, Rilievi in tema di surrogazione dell'assicuratore. — Vittorio Neppi, Assicurazione della responsabilità civile e gare motociclistiche. — Franco Carresi, Sull'efficacia della proposta nel contratto di assicurazione. — Aldo Formiggini, L'obbligo «de veritate» e il contratto di assicurazione. — Renzo Poggi, Irrilevanza della reciprocità nelle clausole vessatorie da approvarsi specificamente per iscritto (art. 1341 cpv. cod. civ.).

## Novissimo Digesto Italiano



Non è il caso di soffermarsi in questa sede sul quadro generale e sulle caratteristiche dell'opera (1) complessiva, né su tutti i cinque tomi finora pubblicati.

Possiamo dire, in generale, soltanto che si tratta di una opera di elevato tenore, di valore prevalentemente pratico, anche se le esigenze di un'impostazione scientifica sono adeguatamente soddisfatte.

I cinque tomi pubblicati finora comprendono le lettere A, B e la maggior parte della lettera C.

Il volume I<sup>o</sup>, di cui ci occupiamo, comprende, fra l'altro, alcune voci che interessano le assicurazioni private: non esaurisce però la materia in quanto la voce *Contratto di assicurazione (in generale)*, comprensiva, nella parte dedicata ai soggetti del rapporto, della trattazione delle imprese assicuratrici ed altresì delle assicurazioni nel diritto internazionale e nel diritto tributario, è stata rinviata al vol. 5<sup>o</sup>.

Le *assicurazioni aeronautiche obbligatorie* formano oggetto di una breve, ma approfondita trattazione del Donati: ce ne occupiamo perché esse, come afferma l'A., pur nella loro obbligatorietà, rimangono sul terreno privatistico, sia se si tratti di assicurazioni infortuni dei passeggeri e del personale, sia se si tratti di assicurazioni contro la responsabilità per danni a terzi alla superficie. Di tali assicurazioni viene studiato, accanto alla natura, l'obbligo a contrarre, che, nelle assicurazioni infortuni, assume l'aspetto pubblicistico di obbligo legale a contrattare assistito da sanzione penale ed altresì l'aspetto privatistico di onere assistito dalla sanzione, per l'esercente di navigazione aerea, di pagare in luogo dell'assicuratore e senza il beneficio della limitazione di responsabilità; e, per l'assicurazione di responsabilità per danni, assume l'aspetto pubblicistico di obbligo legale, assistito da sanzione penale, e di onere assistito dalla decadenza della facoltà di far circolare l'aeromobile, e l'aspetto privatistico di onere, assistito da sanzioni analoghe a quelle previste per le assicurazioni infortuni.

Il Gasperoni ha redatto le voci *Assicurazioni contro i danni* e *Assicurazioni contro la responsabilità civile*.

La voce sulle *Assicurazioni contro i danni* ha un'estensione notevole. Il Gasperoni, affermando che la funzione indennitaria delle assicurazioni contro i danni è esclusiva di tale ramo assicurativo, mentre la bilateralità, la consensualità, l'onerosità, il carattere di contratto di durata e l'aleatorietà sono elementi comuni a tutte le specie di assicurazioni, viene sostanzialmente a negare alla teoria indennitaria la possibilità di spiegare la causa del contratto d'assicurazione in generale. A questa e alle altre regole speciali delle assicurazioni contro i danni viene dedicato il Cap. I della voce.

La disciplina delle singole specie di assicurazioni contro i danni forma oggetto del Cap. I della voce di cui ci stiamo occupando: dalle assicurazioni dei trasporti terrestri a quelle contro gli incendi, a quelle contro i furti, da quelle agricole a quelle cinematografiche, ai rami minori di assicurazioni contro i danni alle cose; dalle assicurazioni private contro gli infortuni all'assicurazione privata contro le malattie.

L'altra voce redatta dal Gasperoni è, come dicevamo, quella *Assicurazioni contro la responsabilità civile*. Notiamo, fra l'altro, che l'A. classifica l'assicurazione contro la responsabilità civile fra le assicurazioni di patrimonio, aderendo in tal modo alla dottrina tedesca ed italiana, che si può dire quasi dominante.

La voce *Assicurazioni marittime ed aeronautiche* è stata redatta dal Ferrarini; anche questa è di notevole estensione ed è molto interessante, sia per l'apporto notevole dal punto di vista scientifico, sia per il contributo di esperienza e di prassi assicurativa di cui vivono prevalentemente le assicurazioni marittime ed aeronautiche. La trattazione, dopo una premessa generale, ha per oggetto, per le assicurazioni marittime, a grandi linee, le cose assicurabili, la conclusione e la documentazione del contratto, la determinazione della copertura assicurativa, il premio, il regolamento del danno, l'abbandono agli assicuratori; per le assicurazioni aeronautiche, si articola nelle assicurazioni di cose e nell'assi-

. . Assicurarsi sulla vita  
è questione di buon senso:  
chi vorrà mancare  
di buon senso?

curazione della responsabilità per danni da furto.

Il Fanelli ha preparato l'ultima voce di cui ci occupiamo nella presente recensione, ossia quella sull'*Assicurazione sulla vita*, anch'essa considerevole per la sua ampiezza.

In essa sono esaminati, dopo alcuni cenni storici ed alcuni lineamenti tecnici sui premi e sulla riserva matematica, il contratto di assicurazione sulla vita e i suoi elementi, la conclusione, lo svolgimento e l'estinzione del contratto e, infine, l'assicurazione a favore di terzi.

Da notare che, in questa sede, il Fanelli non prende posizione sulla concezione unitaria delle assicurazioni, considerata sia nel ramo vita sia nei rami elementari o danni, e rinvia alla voce *Contratto d'assicurazione (in generale)*, sebbene, in altra sede, (*L'assicurazione privata contro gli infortuni*, Roma, 1945, pagg. 73 e seg.), abbia sostenuto la concezione dualistica. Da notare inoltre che, nella questione circa la natura giuridica della assicurazione mista, propende per la tesi dell'unico contratto con copertura alternativa di due rischi diversi ed opposti.

A conclusione della presente recensione, possiamo affermare che la consultazione delle voci di cui abbiamo fatto cenno può essere molto utile per tutti coloro che si occupino non solo dei problemi teorici, ma anche dei problemi pratici dell'assicurazione.

(1) *Novissimo Digesto Italiano*, diretto da Antonio Azara e da Ernesto Eula - Torino, U.T.E.T. 1956, voll. 4.

## L'Assicurazione automobilistica obbligatoria in Francia

È stato pubblicato un commento (1) dei recentissimi provvedimenti legislativi francesi, che hanno introdotto la obbligatorietà dell'assicurazione di responsabilità civile automobilistica.

La prima parte comprende l'analisi della Legge 27 febbraio 1958, la seconda parte l'illustrazione del Decreto di esecuzione 7 gennaio 1959 e dei relativi regolamenti, la terza parte esamina il Fondo di garanzia automobilistica creato dall'art. 15 della Legge 31 dicembre 1951 modificata con successivi Decreti 30 giugno 1952, 7 gennaio 1959 e 26 marzo 1959.

In appendice al volume, una tavola delle esclusioni dalla garanzia nell'assicurazione automobilistica obbligatoria e i testi di tutti i provvedimenti legislativi.

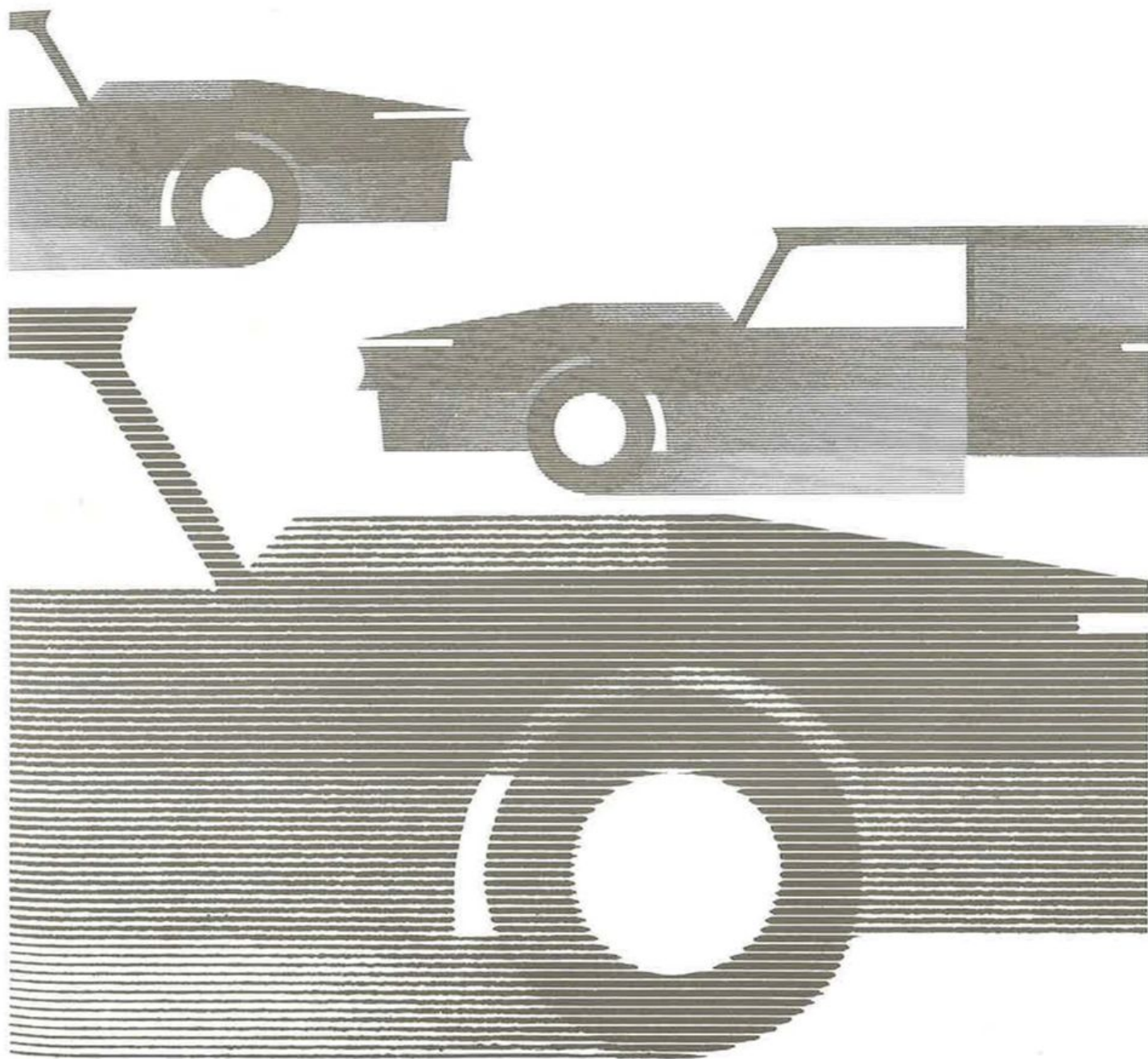
(1) Sicot Lucien et Bienvenu Joseph - *L'assurance automobile obligatoire* - Paris, 1959, Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence - pp. 180.

# SUPERCORTEMAGGIORE

*la potente benzina italiana*



Potrete amare lo sprint  
o la prudenza,  
la macchina da corsa  
o l'utilitaria,  
i regimi sovraeccitati  
o i regimi tranquilli,  
sempre Supercortemaggiore  
vi darà slancio, fiducia,  
sicurezza



Studio Boggeri



Corporate Heritage  
& Historical Archive