

# CRONACHE DELL'INA

85

MAGGIO

1960



# ASSICURAZIONI

RIVISTA BIMESTRALE DI DIRITTO, ECONOMIA  
E FINANZA DELLE ASSICURAZIONI PRIVATE

La rivista contiene in ogni numero articoli di dottrina redatti dai più autorevoli studiosi italiani e stranieri della materia, una rassegna bibliografica completa, un ampio notiziario, l'indicazione di tutte le leggi e decreti riguardanti le assicurazioni private, numerose sentenze commentate ed un massimario di giurisprudenza assicurativa.

REDAZIONE - DIREZIONE - AMMINISTRAZIONE  
ROMA - VIA SALLUSTIANA, 52 - TELEFONO 419

Prezzo dell'abbonamento annuo: L. 3.000

## B I M O S P A

BIGLIETTIFICIO MODERNO S. p. A.  
CAPITALE SOCIALE L. 9.000.000  
Roma - Via G. Mirri 40-42 - Telef. 450.081

TIPOGRAFIA  
LITOFFSET  
ROTOCALCO  
CARTE VALORI  
LEGATORIA

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



Corporate Heritage  
& Historical Archive

Il fronte principale del grande palazzo dell'I.N.A. a Ferrara che si affaccia sul viale Cavour. Il palazzo sorge sull'area della vecchia Chiesa della Rosa, il cui chiostro distrutto dai bombardamenti dell'ultima guerra e fedelmente ricostruito, è visibile dalla strada



## SOMMARIO

*Pubblicazione periodica  
riservata all'Organizzazione  
centrale e periferica  
dell'Istituto Nazionale  
delle Assicurazioni  
e delle Società collegate  
Le Assicurazioni d'Italia  
Fiumeter  
Praevidentia*

Incontri	1
Anche il numero conta...	2
Alla XXIV Mostra dell'Artigianato a Firenze - Nello Stand dell'I.N.A. assicurazioni e olimpiadi	3
La premiazione a Milano del III Premio studentesco di pittura I.N.A.-TOURING - Duemilaquattrocentoventisette i dipinti presentati al Concorso	4
Nelle Scuole di Roma - 229 alunni premiati per la solidarietà scolastica e per i meriti artistici	9
I risultati del Referendum « Poche?... Troppe?... Quali?... » - Le tariffe non sono nè poche nè troppe	10
I partecipanti al VI Concorso per tesi di laurea	16
La riassicurazione e l'attività delle Imprese assicurative	17
In occasione dell'inaugurazione del nuovo palazzo I.N.A. a Ferrara - Riuniti intorno al Presidente e al Direttore generale gli Agenti generali dell'Emilia e della Romagna	20
Il nuovo complesso dell'I.N.A. nella città di Ferrara	22
Vecchi mali in aumento e mali nuovi	23

VITA DEL GRUPPO - IN FAMIGLIA

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

Hanno collaborato: F. SANTORO PASSARELLI - C. CASALI - R. ALVITI - E. BARDSKI - R. CACCIAFESTA - A. DI LILLO - A. GENTILI - A. KOHLER - L. MANNONI BIASIOTTI - S. MATRICARDI



# Attualità dalla stampa

## Il progresso ed il perfezionamento tecnici si dimostrano preziosissimi nei campi più diversi

*Nell'approssimarsi della data di apertura dei Giochi olimpici di Roma, siamo lieti di riportare una nota di un competente, il dott. Alfonso Castelli, sul potenziamento ed il progresso che è stato possibile conseguire in taluni rami dell'atletica, dalla data di inizio delle moderne Olimpiadi ad oggi.*

*Oltre a rappresentare un interessante sguardo informativo per i nostri lettori sulle complesse esigenze dello sport olimpico, la nota può far stabilire utili analogie tra i risultati che la preparazione può apportare agli sportivi, se sviluppata con costanza e con metodo, ed i vantaggi che parimenti possono derivare agli sforzi produttivi in campo assicurativo, se assistiti da analogo impegno di perfezionamento tecnico-professionale.*

*Il pensiero sembra stabilire un parallelo spontaneo tra il superamento dei precedenti record da parte degli atleti, in virtù del progresso della tecnica e dell'allenamento razionale, e le possibilità che agli addetti alla produzione assicurativa non faranno difetto per raggiungere quote più consistenti ed ambite ove costanti e tenaci siano lo studio per il perfezionamento professionale ed il proposito di un aggiornamento continuo della tecnica acquisitiva.*

*Anche nel nostro lavoro, istruzione professionale e perfezionamento della tecnica acquisitiva rendono possibili la successiva eliminazione delle eventuali impostazioni riscontrate erronee nella pratica e la adozione di migliori accorgimenti e criteri che lo studio e l'esperienza hanno l'insurrogabile potere di far intravedere e di far collaudare come rispondenti ai tempi ed alle situazioni che dobbiamo affrontare.*

Scorrendo il libro d'oro dei Giochi Olimpici, colpisce in modo indubbio la constatazione degli incredibili progressi tecnici compiuti in tutte quelle specialità nelle quali è possibile un raffronto basato su tempi e misure.

Pur rendendosi facilmente conto del costante divenire dello sviluppo atletico della razza umana e del progressivo accrescersi degli espedienti tecnici, non si può a meno di stupirsi nel confrontare i risultati ottenuti nelle prime edizioni dei Giochi moderni con quelli realizzati nelle ultime Olimpiadi.

Se peraltro un simile raffronto colpisce in tutte le discipline sportive,

esso assume un carattere veramente impressionante in talune prove di atletica leggera e sopra tutto nel sollevamento pesi.

Diamo uno sguardo, per esempio, alla situazione dei lanci. Nel getto del peso siamo passati dagli 11,22 dell'americano Garret nei Giochi di Atene del 1896, ai 18,57 di O'Brien a Melbourne. E l'andamento della stagione agonistica preolimpica lascia facilmente prevedere che a Roma saranno toccati, o quanto meno fortemente avvicinati i 20 metri.

Ancora più impressionanti sono i risultati del disco, che ci portano dai m. 29,15 dello stesso Garret ai 55,36 di Oerter e del giavellotto, che sale dai m. 54,83 di Lemming nel 1908 a Londra agli 85,71 di Danielsen.

Ma le cifre più sbalorditive sono indubbiamente quelle che riguardano il sollevamento pesi, in quanto si tratta di uno sport nel quale non si può certo parlare di miglioramento tecnico degli attrezzi e nel quale più vivo e diretto è il contatto tra l'uomo e la materia.

I Giochi Olimpici hanno incluso questa specialità nei loro programmi soltanto con il 1920, ma nelle edizioni di quell'anno e del 1924 gli esercizi da compiere erano diversi da quelli attuali. Ad Anversa, nel 1920, le alzate si effettuavano con lo strappo effettuato col braccio destro, lo slancio effettuato col sinistro ed ancora lo slancio a due

braccia. Nel 1924 a Parigi a questi esercizi venne aggiunta la distensione a due braccia.

Un confronto possibile con i risultati attuali — ottenuti con distensione, strappo e slancio a due braccia — si ha soltanto con Amsterdam 1928. Da allora in poi, non sono più avvenute variazioni nella regolamentazione tecnica degli esercizi.

Ebbene, diamo un rapido sguardo ai punteggi ottenuti dai vincitori delle diverse categorie, in queste ultime sei edizioni dei Giochi, consultando la tabella a piè di pagina.

Un esame, anche superficiale, di queste cifre, ci consente di constatare come i maggiori progressi si siano verificati in particolar modo nel dopoguerra con un accento speciale nell'ultimo quadriennio.

A che cosa si debbono attribuire questi enormi balzi in avanti, posto che — come è ovvio — è ben difficile sostenere che l'uomo di oggi sia più forte, tanto più forte, di quello di ieri?

Un ruolo indubbiamente determinante — e ciò vale tanto per il sollevamento pesi, come per le altre discipline sportive — è rappresentato dalla tecnica. Restiamo comunque al campo dei pesi perchè è proprio in esso che il profano riesce con maggiore difficoltà a rendersi conto di quanto peso possa avere la tecnica.

A prima vista, sembra che il sollevamento pesi debba essere uno sport di mera forza: l'uomo e la sbarra d'acciaio; ma se così fosse ci si dovrebbe domandare in virtù di quali prodigiose riserve di energia, atleti del peso personale di meno di 56 kg. — come i pesi gallo — riescano a sollevare, in tre esercizi, un totale di quasi 350 kg.

Il piccolo mistero è svelato dalla tecnica, che giustifica anche, in gran parte, lo sbalorditivo progresso realizzato nel corso di poco più di trenta anni, in virtù del quale si sono raggiunti miglioramenti che hanno toccato persino la vetta di oltre 125 kg.

Tecnica significa studio scientifico del modo migliore di sfruttare le

Categoria	1928	1932	1936	1948	1952	1956
gallo . . . . .	—	—	—	307,5	315.-	342,5
piuma . . . . .	287,5	287,5	312,5	332,5	337,5	352,5
leggeri . . . . .	322,5	325.-	342,5	360.-	362,5	380.-
medi . . . . .	335.-	345.-	387,5	390.-	400.-	420.-
medio-massimi . . . . .	355.-	365.-	372,5	417,5	417,5	447,5
massimi leggeri . . . . .	—	—	—	—	445.-	462,5
massimi . . . . .	372,5	380.-	410.-	452,5	460.-	500.-

# CRONACHE DELL'INA

BOLLETTINO TECNICO E D'INFORMAZIONE

ANNO OTTAVO • MAGGIO 1960 • N. 85

## *Incontri*

Gli uomini sono fatti per incontrarsi. La natura umana porta alla socievolezza, al contatto col prossimo, non all'isolamento, per quanto splendido talvolta possa apparire. Gli incontri fra gli uomini, anche quelli casuali, ma soprattutto quelli volontariamente ricercati e stabiliti, sono sempre utili e proficui. A qualsiasi livello si svolgano, se improntati a reciproca fiducia e impostati sulla fedeltà alle norme della civile convivenza, anche quando prendono l'avvio da posizioni non collimanti e si determinano per superare difficoltà, per comporre divergenze, per chiarire intendimenti e punti di vista, contribuiscono ad avvicinare, a migliorare i singoli ed a far espandere e progredire la civiltà.

Se sono proficui, e vanno perciò favoriti e moltiplicati, gli incontri tra gli uomini in genere, tanto più lo sono gli incontri tra gli uomini appartenenti ad una stessa categoria, ad una stessa organizzazione, ad una stessa azienda. Gli uomini, in tal caso, hanno già una qualificazione, una specificazione che, innestandosi sulla loro naturale socievolezza, conferisce una più esplicita, anche se più circoscritta ed

immediata, finalizzazione ai loro incontri. Che non sono, quindi, più soltanto gli incontri dei compagni di viaggio avviati verso una lontana meta comune, ma gli incontri dei « collaboratori », cioè di coloro che sono accomunati dall'appartenenza ad uno stesso complesso, che spesso hanno congiunto insieme le loro sorti, che sono uniti da vincoli che superano la semplice e fredda « colleganza » per collocarsi su un piano di superiore intesa e di cosciente solidarietà.

In un piccolo complesso, la esistenza di questi vincoli appare evidente; l'immagine della famiglia, in questo caso, si può dire che non abbia bisogno di trasposizione, tanto è forte la rassomiglianza. Gli incontri sono, infatti, quotidiana consuetudine di vita e di azione. In un grande complesso, invece, questi vincoli sembrano attenuarsi, dissolversi nelle distanze naturali, nei « gradi » degli ordinamenti gerarchici, nella disparità delle categorie e delle mansioni, nelle deteriori amplificazioni psicologiche della configurazione centro-periferia. Quando poi un complesso aziendale ha le dimensioni e le caratteristiche strutturali del nostro Ente, in cui le distanze ma-

teriali sono quelle che intercorrono da un capo all'altro della Penisola e le mansioni e le categorie si differenziano fino al punto da far sorgere il dubbio se, per il solo fatto dell'appartenenza a questa o a quella categoria, siano prevalenti sui tratti di somiglianza quelli di dissomiglianza, allora gli incontri per riconoscersi, per ritrovarsi uniti nel perseguimento del fine comune, per incoraggiarsi reciprocamente nell'affrontare e superare le difficoltà del comune lavoro, per stringere maggiormente i vincoli di solidarietà che le distanze e il tempo e le circostanze possono avere allentati, divengono quanto mai necessari e rappresentano un'esigenza per lo sviluppo ordinato e continuo della vita dell'Azienda.

E' appunto per soddisfare questa esigenza largamente sentita che, accanto ai frequenti incontri locali, si sono collocati, nei primi mesi di quest'anno, per svilupparsi poi nel corso dell'anno, pur senza un programma preordinato, incontri ad alto livello tra i massimi dirigenti dell'Istituto e coloro su cui grava la più alta responsabilità nell'organizzazione locale. Gli incontri di Milano, di Ferrara, più in là di Venezia, di Bari, di Genova, etc., rappresentano altrettante tappe di un itinerario che consentirà, Regione per Regio-



Firenze - A sinistra: il Capo dello Stato, le Autorità e le rappresentanze degli espositori transitano nel salone d'onore ove è situato lo stand dell'I.N.A. - In basso: due aspetti dello stand dell'I.N.A. alla XXIV Mostra dell'Artigianato

ALLA XXIV MOSTRA DELL'ARTIGIANATO A FIRENZE

## Nello stand dell'I. N. A. assicurazioni e olimpiadi

Puntualmente, il 24 aprile, si è aperta anche quest'anno a Firenze — alla presenza del Capo dello Stato — la XXIV Mostra Mercato Nazionale e Internazionale dell'Artigianato.

La particolarità peculiare di questa rassegna è stata l'opera selezionatrice voluta da tutti gli espositori, affinché ogni oggetto presentato fosse pienamente rispondente a quei criteri elettamente creativi, cui appunto la Mostra è improntata. Non una ricca varietà numerica di pezzi, dunque, bensì le opere migliori preziosamente scelte tra tante pregevoli creazioni; sicché il lavoro artigiano, italiano e internazionale, assurge in questa Mostra ad un livello qualitativo di primissimo piano.

Anche l'I.N.A. — com'è ormai consuetudine — ha partecipato alla Mostra, con uno stand allestito dal Servizio Organizzazione, in collaborazione con

l'arch. Vernuccio. Quest'anno il nostro padiglione ha presentato caratteristiche nuove, sviluppando un soggetto essenzialmente figurativo nel campo dell'atletica: soggetto di piena attualità, essendo il 1960 l'anno dedicato alle Olimpiadi.

Ben a ragione il nostro stand è stato definito « dinamico », perchè in esso, infatti, le luci intermitteni, i colori, si fondevano e si armonizzavano con le figure di atleti in movimento, a loro volta legati concordemente con il motivo predominante: la polizza di 7.500.000.000, donata dall'I.N.A. agli atleti ed ai giornalisti partecipanti ai giochi olimpici.

L'ingrandimento fotografico di questa polizza spiccava sulla parete di fondo, formata da pannelli di perspex illuminati: intorno ad esso, diapositive di atleti in azione si associavano e si completavano con slogans rispondenti all'argomento trattato.

I dati assicurativi di maggior rilievo sono stati riportati su di un plafon formato da un traliccio in ferro a forma triangolare, il cui vertice appoggiava su una quinta di mattoni, recante un bassorilievo — opera dello scultore Mannucci — raffigurante un atleta in corsa.

Ai numerosi visitatori sono stati consegnati opuscoli, quaderni ed altri oggetti di propaganda vari; particolarmente richiesta e maggiormente distribuita è stata l'ultima edizione dell'Agenda I.N.A.-Sport.



Corporate Heritage  
& Historical Archive

ne, a tutte le Agenzie Generali dell'Istituto di rinsaldare, attraverso il contatto diretto, aperto, cordiale, la solidarietà che è alla base del pensiero, dei proponenti, dell'azione di tutti coloro che operano per le fortune e la maggiore grandezza dell'I.N.A. La portata di questa iniziativa non ha bisogno di essere sottolineata, tanto è evidente. Le cronache apparse sul Bollettino dicono, con piena aderenza ai fatti e con tutta semplicità, della atmosfera nella quale gli incontri

si sono svolti, dei consensi manifestati, dei propositi formulati o rafforzati, degli auspici e dei voti scaturiti da conversazioni nelle quali la vera vita dell'Ente è emersa in tutti i suoi aspetti. Le difficoltà di ordine generale, e insieme quelle specifiche di ciascuna circoscrizione, hanno avuto modo di essere lumeggiate e le misure per fronteggiarle, passate in rassegna in discussioni aperte a tutti, hanno potuto essere adeguatamente vagliate.

Da tutti è stata riconosciuta la

utilità degli incontri, che hanno consentito agli Agenti intervenuti di conoscere meglio, attraverso una approfondita disamina della realtà in cui si è chiamati ad operare, che cosa si attende dall'azione di ciascuno perchè l'I.N.A. assolva pienamente la sua funzione istituzionale, da tutti ne è stato compreso il significato e apprezzato il valore costruttivo: è quindi giustificata la fiducia che i frutti, al momento del raccolto, saranno quelli che ci si attende di ritrarre.

## Anche il numero conta...

*L'importanza del numero nel mondo, quali si siano le amplificazioni fatte da matematici e filosofi, è incommensurabile.*

*Il numero è alla base dell'universo. Qualcuno ha persino detto che i numeri dominano il mondo, ma anche se i numeri sono semplici astrazioni, è pur vero che con essi si governa il mondo. Ognuno sa quanto ciò sia vero in regime di democrazia, nel quale ha la prevalenza chi è numericamente più forte, chi ha la maggioranza.*

*Anche in assicurazione i numeri hanno un posto dominante. L'assicurazione per avere basi solide, deve essere fondata sulla « legge dei grandi numeri ». L'assicurazione per piccoli numeri non ha senso: diventa un semplice gioco, poco più di una scommessa...*

*Una impresa di assicurazione può dirsi tale — può cioè veramente « assicurare », garantire, assolvere il suo compito — soltanto se il suo portafoglio è e rimane numericamente adeguato.*

*Abbiam detto « rimane », perchè può accadere, invece, che un portafoglio, pur essendo fino ad un certo momento « numericamente adeguato », successivamente perda di consistenza e si assottigli...*

*Come ognuno sa, è questo un po' l'andamento del portafoglio complessivo vita italiano, che sembra attraversare da qualche anno in qua un periodo di incertezza: si incrementa di anno in anno nell'ammontare dei capitali assicurati, ma il numero dei contratti in vigore rimane lì, oscillante sui cinque milioni e rotti, e non si decide a spostarsi...*

*In mano di chi sono le leve del comando per far superare il punto morto, per far uscire dalle secche il portafoglio vita italiano? Direi che, più che dalle Imprese, la spinta alla ripresa numerica del portafoglio dipenda dall'azione della organizzazione produttiva, dalla capacità organizzativa degli Agenti e degli Ispettori, dalla capacità produttiva degli addetti alla produzione.*

*L'accrescimento vero e sostanziale del portafoglio è quello che deriva dall'aumento del numero delle polizze. Questo numero, oggi, è impari alla bisogna. Giusto è proporzionare i capitali in trattativa all'effettivo livello monetario e alle possibilità dell'assicurando; giusto che coloro i quali hanno relazione soprattutto con i ceti che possono assicurarsi per capitali medi ed elevati cerchino di raggiungere il consenso sulle alte quote; ma nessuno trascuri quella regola fondamentale, scoperta dai maestri della produzione, che si può così sintetizzare: avere molte trattative, averle in tutti i ceti, ambienti e categorie; non disdegnare il piccolo e medio contratto; non fidarsi di poche e grosse trattative; fare di ogni assicurato un segnalatore e di ogni assicurando che rimanda, un segnalatore e presentatore perchè si faccia perdonare il rinvio.*

*Il pescatore con l'amo pesca poco e male; oggi si pesca con la rete, la sola che può raccogliere i pesci di ogni misura.*

*Tanti piccoli fanno un grande. E soprattutto bisogna aumentare il numero dei pescatori muniti di reti fitte. Ma questo aumento dipende soprattutto dai nostri Agenti. Grossa, grave responsabilità, alla quale occorre saper rispondere.*

*Gli Agenti Generali sono stati intrattenuti personalmente su questa necessità. E sono stati invitati a pensarci su... e a provvedere.*



LA PREMIAZIONE A MILANO DEL III PREMIO STUDENTESCO DI PITTURA INA-TOURING

## Duemilaquattrocentoventisette i dipinti presentati al concorso

*Il cocktail alla Terrazza Martini e l'inaugurazione della Mostra al Palazzo della Permanente - Il nobile messaggio del Ministro della Pubblica Istruzione e il plauso delle Autorità intervenute - La consegna dei premi - Le opere presentate.*

Il premio di pittura I.N.A.-Touring è sorto come sviluppo di quella partecipazione alla vita ed alle esigenze della gioventù studentesca, che mosse l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni a promuovere ed organizzare nel 1955 la prima edizione del Raduno sciistico studentesco.

Dall'entusiasmo e dalla perizia agonistica, alimentati nei giovani dalle bianche nevi dell'Aprica, prese le mosse un'altra iniziativa, quella del « Primo applauso studentesco » a Bormio nel 1957, sino a che l'Arte affermò in pieno le sue esigenze sull'animo e sull'estro dei giovani con la istituzione, nel 1958, del « Premio I.N.A.-Touring ».

Quella di quest'anno ne è dunque la 3<sup>a</sup> edizione. Essa ha rivelato una cura ed una consapevolezza dell'importanza del soggetto, proprio nel modo e nelle circostanze della sua realizzazione. Infatti, verso l'edizione di quest'anno di tale iniziativa si è fatta ancora più attenta e partecipe la considerazione del Ministero della Pubblica Istruzione e delle maggiori Autorità della Scuola, mentre i Dirigenti ed i Rappresentanti dell'I.N.A. non hanno trascurato nulla perchè la manifestazione potesse avvenire ad un no-

bile livello di dignità e di soddisfazione per i giovani artisti concorrenti.

Ed è veramente bello che la pittura, cui Leonardo rivolgeva le predilezioni del suo animo di sommo artista, abbia avuto possibilità di esercitare efficacemente il suo richiamo sulle attitudini dei giovani studenti anche per merito di questa iniziativa, promossa di comune accordo dall'I.N.A. e dal Touring Club Italiano. Il preannuncio alla stampa della vernice della mostra giovanile è avvenuto attraverso un apposito cocktail offerto alla Terrazza Martini, sul grattacielo di piazza Diaz 7, a Milano.

Alle Autorità intervenute ed ai rappresentanti della stampa, presenti in gran numero, il presidente del Comitato promotore della manifestazione studentesca, comm. Gian Giacomo Colombo, ha rivolto un discorso illustrativo della manifestazione artistica, facendone la storia dalle modeste origini fino all'ultima edizione.

Tra l'altro egli ha detto: *vada un particolare grazie ai critici d'arte ed ai giornalisti qui convenuti, perchè a loro soprattutto è demandato il giu-*



Milano - Nella riunione per il conferimento dei premi di pittura I.N.A.-Touring, il prof. Credaro, Provveditore agli Studi di Sondrio, in qualità di più anziano rappresentante della Scuola nel Comitato, ringrazia l'I.N.A. e il Touring Club Italiano - In basso: la lettera del Ministro Medici al Presidente dell'I.N.A.

dizio sereno e lungimirante sul probatorio valore di quanto noi (e dicendo noi, dico I.N.A., Touring e Provveditorati agli Studi) abbiamo fatto. E grazie alle Autorità cortesemente intervenute a dimostrare l'interessamento, che chiamerei affettuoso, verso questa nostra Gioventù, che domani dovrà formare i quadri dirigenti della Nazione.

Alle ore 10,30 del giorno successivo è stata inaugurata la Mostra delle opere partecipanti al « Premio ». La mostra è stata allestita nei locali del « Palazzo della Permanente di Milano », in via Filippo Turati, ed è stata tenuta aperta dal 5 al 15 maggio. E' da ricordare che i Dirigenti della rinomata istituzione hanno gentilmente posto a disposizione gli ambienti della Mostra per lo svolgimento della manifestazione organizzata dall'I.N.A. e dal T.C.I.

Tutte le Autorità cittadine erano presenti, o di persona o mediante qualificati rappresentanti, all'apertura della Mostra, accolte dal Presidente dell'I.N.A., prof. Francesco Santoro Passarelli, e dal Direttore generale dell'Istituto, dott. Carlo Casali. Erano con loro il Capo dell'Organizzazione I.N.A., ing. Pasquale Clemente, i Titolari dei Centri Ispettivi dell'Alta Italia, gli Agenti generali dell'I.N.A. della Lombardia e del Trentino-Alto Adige. A rappresentare il Touring Club Italiano erano intervenuti il Vice Presidente, conte avv. Ludovico Gallarati Scotti, il Direttore generale del Sodalizio, comm. Giuseppe Vota, e numerosi consiglieri. Il significato morale ed educativo dell'iniziativa, che l'I.N.A. ha sostenuto con consapevole impegno, era in special modo sottolineato dalla presenza dei Provveditori agli Studi del Piemonte, della Val d'Aosta, della Liguria, della Lombardia, del Trentino-Alto Adige e della provincia di Piacenza. I nostri lettori hanno modo di rendersi anche conto della più autorevole adesione, quella del Ministro della Pubblica Istruzione, la cui lettera a fianco riproduciamo.

Tali aspetti e significati della cerimonia hanno trovato la loro eco nel saluto che il Presidente del-

  
*R. Ministro  
 della Pubblica Istruzione*

Roma, 2 maggio 1960

11641

Caro Presidente,

questo moltiplicarsi delle iniziative tendenti a confortare i giovani all'esercizio delle arti figurative e la generale rispondenza che siffatte iniziative incontrano da parte dei giovani sono per me e per l'Amministrazione motivo di compiacimento.

Due problemi trovano in queste imprese, non dico soluzione, ma elementi positivi di riflessione: quello di dare un nuovo indirizzo a talune delle attività didattiche, che per troppo tempo hanno trascurato di sollecitare negli alunni la espressione genuina di "quel che ditta dentro" e quello del migliore impiego del tempo libero, di quel tempo libero del quale tanto si parla, di fatto tutt'altro che eccessivo; ma che è essenziale venga bene impiegato e soprattutto congenialmente da parte dei giovani, la cui naturale esuberanza vi attinge troppi motivi di pericolose deviazioni.

Ecco perchè desidero esprimere agli enti promotori della Mostra-premio che oggi si apre - Istituto Nazionale delle Assicurazioni e Touring Club Italiano - il mio caloroso consuevitamento e ai giovani espositori le espressioni del mio plauso ed il mio fervido augurio.

Ill.mo Sig.  
 Prof. Francesco SANTORO PASSARELLI  
 Presidente dell'Istituto Nazionale  
 delle Assicurazioni

R O M A

I.N.A., anche a nome del Presidente del T.C.I., ing. prof. Cesare Chiodi, assente perchè impegnato in un Congresso internazionale, ha rivolto alle Autorità intervenute, alla stampa ed alla R.A.I.-TV. Egli ha



Milano - Sopra: Il Vice prefetto dott. Villa dichiara aperta la Mostra. A destra: Il discorso del prof. Santoro Passarelli, nella foto da sinistra: il dott. Carlo Casali e il Vice prefetto di Milano dott. Villa, intervenuto in rappresentanza del Prefetto.

infatti potuto mettere in evidenza, con la sensibilità che gli deriva da lunghi anni di insegnamento universitario, l'utilità dell'incoraggiamento e dello stimolo che alle migliori energie del mondo studentesco provengono, sia nel campo dello sport che in quello ricreativo e dell'arte, dalla manifestazione promossa ed organizzata, con perfetta fusione di intenti, dall'I.N.A. e dal Touring Club Italiano.

Un vivo ringraziamento Egli ha rivolto ai com-

ponenti la Giuria di assegnazione dei premi, che ha operato la selezione delle dieci opere premiate, e ne ha ritenute molte altre degne di segnalazione: dott. Leonardo Borgese, prof. Attilio Borgognoni, comm. Gian Giacomo Colombo in rappresentanza dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, dott. Alessandro Cruciani in rappresentanza del Touring Club Italiano, dott. Raffaele De Grada, prof. Antonio Marzullo, Provveditore agli Studi di Milano, prof. Annibale



Salvini in rappresentanza del Turismo scolastico, prof. Remo Taccani, pittore, prof. Alberto Mario Tavella, Provveditore agli Studi di Pavia e prof. Aldo Vestri, Provveditore agli Studi di Bergamo. Altrettanto vivo è stato il riconoscimento del prof. Santoro Passarelli per l'opera dei Provveditori agli Studi, i quali tanto efficacemente hanno contribuito alla realizzazione ed al successo del « Premio ».

Un elogio ed un ringraziamento particolari sono stati da lui diretti ai giovani studenti, che hanno dato la loro partecipazione al Premio.

### La consegna dei premi

La premiazione è avvenuta nel corso della cerimonia di cui abbiamo sopra riferito. Gli autori delle opere meritevoli dei dieci premi assegnati dalla Giuria erano tutti presenti, così che ciascuno ha potuto ricevere di persona la distinzione conferita all'espressione del proprio ingegno e delle proprie capacità artistiche. Alla consegna dei premi hanno provveduto personalmente il prof. Santoro Passarelli, il dott. Casali ed il Vice Prefetto di Milano dott. Villa, in rappresentanza del Prefetto, i quali hanno espresso il loro compiacimento agli autori delle opere risultate migliori nel concorso.

### Le opere premiate

Tra le 2.500 opere presentate sono state scelte dalla Commissione per l'attribuzione dei premi le seguenti, indicate nella graduatoria stabilita dalla Commissione stessa:

- «PAESAGGIO» di *Piergiorgio Bonetti* (Istituto tecnico Commerciale «Caio Plinio Secondo» di Como) 1° premio di L. 100.000
- «CAFFE'-CONCERTO» di *Maurizio Bruno* (Liceo Ginnasio «Massimo d'Azeglio» di Torino) 2° premio di L. 75.000
- «AUTUNNO» di *Alberto Fareri* (Liceo Ginnasio Statale «A. Doria» di Genova) 3° premio di L. 50.000
- «RITRATTO» di *Consolata Raggi* (Civica Scuola Artistica Industriale Femminile «Duchessa di Galliera» di Genova) 4° premio di L. 25.000
- «ROSA» di *Floriana Palmieri* (Scuola «Libera del Nudo» dell'Accademia di Milano) 5° premio di L. 25.000
- «POZZO GARRITTA - ALBISSOLA» di *Franco Siccardi* (Liceo Classico «G. Chiabrera» di Savona) 6° premio di L. 25.000
- «NATURA MORTA» di *Franco Sannicolò* (Liceo Ginnasio Statale «G. Parini» di Milano) 7° premio (medaglia d'oro)
- «NATURA MORTA» di *Caterina Testino* (Civico Liceo Artistico «N. Barabino» di Genova) 8° premio (medaglia d'oro)
- «PAESAGGIO» di *Orietta Milanesi* (Civico Liceo Artistico «N. Barabino» di Genova) 9° premio (medaglia d'oro)
- «RITRATTO DI DONNA» (punta secca n. 2) di *Emiglia Chegai* (Civico Liceo Artistico «N. Barabino» di Genova) premio speciale «Trezzo» di L. 25.000

Quest'ultimo premio, non previsto dal regolamento, è stato offerto dal comm. Gian Giacomo Colombo, Agente generale dell'I.N.A. di Legnano.



A sinistra dall'alto: il Vice Prefetto dott. Villa premia uno dei vincitori. - Il prof. Santoro Passarelli consegna una medaglia d'oro ad una vincitrice. Sopra: Lo striscione pubblicitario del 3° premio di pittura I.N.A.-Touring in Via Turati a Milano.



Milano - Il Presidente dell'I.N.A., prof. Francesco Santoro Passarelli, visita la mostra accompagnato dal comm. Colombo e dal dott. Gallo. Sotto, da sinistra: Paesaggio, di Piergiorgio Bonetti (1° premio); Caffè Concerto, di Maurizio Bruno (2° premio); Autunno, di Alberto Fareri (3° premio); Ritratto, di Consolata Raggi (4° premio); Rosa, di Floriana Palmieri (5° premio).



Corporata Ediz. & Grafica

## 229 alunni premiati per la solidarietà scolastica e per i meriti artistici

Altra bella manifestazione dell'opera di affiancamento dell'I.N.A. ai compiti morali e sociali della Scuola, è risultata quella avvenuta in Roma presso la sede del Centro di Educazione Artistica, il 10 maggio.

Alla presenza del Provveditore agli Studi di Roma, del Presidente del C.E.A., degli Ispettori scolastici, dei Direttori didattici e degli Insegnanti, è affluita alla manifestazione con le rispettive famiglie la numerosa schiera degli alunni premiati per la «Solidarietà scolastica» o per la gara artistica indetta dall'Agenzia generale.

Alla cerimonia ha dato inizio il Provveditore agli Studi con un discorso altamente significativo, nel quale ha egregiamente e lucidamente sviluppato la relazione che corre tra la Scuola e l'I.N.A., per il carattere e la fecondità delle rispettive funzioni.

Dopo il Provveditore, ha preso la parola il dott. Giuseppe Galanti, Titolare del Centro Ispettivo di Roma. Le sue parole hanno saputo suscitare una viva commozione nell'uditorio, quando hanno dato pieno risalto alla missione che alla Mamma è affidata nel seno della Famiglia e della Scuola, così che essa può dirsi la prima ed insostituibile maestra di educazione e di vita.

Il Provveditore agli Studi, dott. Francesco Mastropasqua, ha quindi diretto la distribuzione dei quaranta premi di solidarietà scolastica attribuiti dall'I.N.A. e delle cento borse di studio e delle ottanta medaglie destinate dall'Agenzia generale di Roma al concorso indetto per l'anno scolastico 1958-1959 tra gli alunni di Roma, per l'interpretazione grafica dei concetti del risparmio e della previdenza.

La manifestazione, della quale si è largamente occupata la stampa romana, ha rivestito un rilevante significato riguardo ai compiti educativi e sociali, che promuovono fecondi contatti tra la Scuola e l'I.N.A. Essa è stata integrata da uno scelto programma musicale e dalle esibizioni artistiche che, a cura del vivaio dei piccoli attori del C.E.A., sono stati eseguiti con vivo successo.

Al Presidente del C.E.A. l'Agenzia generale ha voluto che venisse consegnata una medaglia d'oro, quale attestato per le benemeritenze sue e del Centro di educazione artistica.

Roma - Dall'alto: Un aspetto della sala della sede del Centro di Educazione Artistica durante la premiazione. - Il discorso del Provveditore agli Studi di Roma. - La parola del Presidente del C.E.A. - Il Provveditore agli Studi consegna uno dei premi.



Quando, col fascicolo di settembre 1959, da «Cronache dell'I.N.A.» fu indetto tra i suoi lettori il referendum « Poche?... troppe?... quali?... » coloro che l'avevano proposto ed impostato, dotandolo anche di un buon numero di premi di una certa consistenza, pensavano ad una specie di plebiscito di adesioni, ad un complesso di interventi quantitativamente molto rilevante. La frequenza con la quale queste domande sono di solito poste, il numero delle tariffe costituenti i ferri del mestiere per i produttori, il modo in cui le polizze perfezionate si ripartiscono tra le varie forme, l'atteggiamento non sempre ingiustificato di perplessità del produttore alle prese col tariffario per reperire il « meglio » occorrente nel caso specifico, i risultati di sondaggi compiuti in precedenza, le osservazioni fatte spontaneamente in occasioni le più disparate, davano legittimamente a pensare che il problema del numero e della qualificazione delle tariffe fosse un problema di « massa ». D'altra parte ogni impresa di assicurazioni sulla vita tende ad impostare un suo tariffario quanto mai ricco e variato, rispondente il più largamente possibile alle più disparate esigenze della clientela, ed è noto che, per ricchezza e varietà di tariffe, di forme, di combinazioni, il tariffario dell'I.N.A. non è secondo a nessun altro. Che, quindi, per le varie considerazioni fatte, si fosse probabilisticamente più orientati ad attendere dal « referendum » una polarizzazione delle risposte sul difetto o sull'eccesso del numero delle tariffe rispetto ad una obiettivamente imprecisa

## Le tariffe non sono

sata o soggettivamente determinata linea mediana, il risultato complessivo, dal punto di vista della partecipazione, avrebbe dovuto essere caratterizzato da una certa larghezza di interventi.

E' accaduto, invece, che il referendum, concepito dai suoi ideatori come « di massa », è stato dai lettori interpretato come « di élite ». E' accaduto che quei tre laconici interrogativi, racchiusi in tre parollette, hanno finito col costituire, anziché un'apertura per molti, uno stretto varco riservato a pochi. Il fatto può essere variamente interpretato. Noi propendiamo per una spiegazione che ci sembra la più elementare e la più ovvia: che cioè gli interrogativi si pongono quotidianamente a molti, a tutti forse; ma che le risposte che si danno, più che da un punto di vista generico, traggono la loro origine da un punto di vista specifico; più che spaziare nell'assoluto, si restringono al contingente; più che la soluzione di un problema di fondo, vogliono raggiungere la determinazione del dato immediato. La stragrande maggioranza dei produttori non si ferma a domandarsi se il tariffario lo aiuta o lo impaccia; lo accetta come è e, di volta in volta, vi cerca, con maggiore o minore successo, la soluzione che gli occorre.

Anche se circoscritto, il numero delle risposte avute è rappresentativo e indicativo. I lettori che avrebbero potuto rispondere superano i 6.000, quelli che hanno effettivamente risposto sono stati in tutto 106, quindi l'1,77%. Verrebbe quasi voglia di... girare il « referendum » su questo risultato e, anche

Prospetto 1

### PARTECIPANTI AL REFERENDUM

Ripartizione geografica	N. teorico delle persone che avrebbero potuto partecipare al Referendum	N. delle risposte pervenute	Percentuale dei partecipanti
Italia sett.	2.872	55	1,92
» centr.	1.148	13	1,13
» merid.	1.982	38	1,92
Totale	6.002	106	1,77

Prospetto 2

### GIUDIZIO ESPRESSO IN MERITO ALLA DOMANDA «POCHE?... TROPPE?... QUALI?... »

Ripartizione geografica	Numero dei partecipanti	Giudizio							
		poche		troppe		né poche né troppe		risposte incerte	
		Numero assoluto	%	Numero assoluto	%	Numero assoluto	%	Numero assoluto	%
Italia settentrionale . . . . .	55	4	7	11	20	39	71	1	2
» centrale . . . . .	13	2	15	2	15	8	62	1	8
» meridionale . . . . .	38	3	8	10	26	22	58	3	8
Totale	106	9	8	23	22	69	65	5	5

(Rilevazioni effettuate dal prof. Roberto Perrone)

# nè poche nè troppe

Questa è la risposta della maggioranza dei Produttori, Agenti viaggianti, Agenti locali e degli altri Collaboratori che hanno partecipato al referendum

sui partecipanti formulare gli interrogativi « Pochi?... troppi?... Quali?... », semprechè, questa volta, ci siano lettori disposti a rispondere. Saltando le prime due domande, per le quali possono valere le considerazioni fatte sopra, ci soffermeremo sulla terza e vedremo di approfondire la qualificazione delle risposte date.

Osserviamo, innanzi tutto (vedi prospetto 1), che relativamente il maggior numero di risposte è venuto sia dall'Italia meridionale (1,92%), che dall'Italia settentrionale (1,92%), e il minor numero dall'Italia centrale (1,13%). In cifra assoluta, il più alto numero di risposte è stato dato dall'Italia settentrionale (55).

Per l'ulteriore approfondimento dell'indagine sulle risposte, dobbiamo ora distinguere nei quesiti lo aspetto « quantitativo » (« Poche?... troppe?... »), dall'aspetto « qualitativo » (Quali?...).

Sotto l'aspetto « quantitativo », il referendum veniva a rassomigliare come una goccia ad un concorso pronostici (*siamo convinti che, se fosse stato effettivamente presentato in tale forma, si sarebbe avuto un plebiscito di risposte! N.d.R.*). Si poteva, infatti, rispondere in tre modi (trascurando il quarto modo, che era il modo di... non rispondere): poche (= 1), troppe (= 2), nè poche nè troppe (= x). La terza risposta, quella della via di mezzo, ha avuto il sopravvento: contro 9 risposte « 1 » (poche) e 23 risposte « 2 » (troppe), ci sono state ben 69 risposte « x » (nè poche nè troppe), oltre 5 risposte incerte. Percentualmente, l'8% dei partecipanti al referendum ri-



tiene che le tariffe siano poche, il 22% che siano troppe e il 65% che siano in numero adeguato, mentre il 5% ha preferito non pronunciarsi. Circa due terzi, quindi, sono del parere che il tariffario dello I.N.A., così come è, è sufficiente alla bisogna. Questi due terzi, più precisamente il 65%, salgono (vedi prospetto 2) al 71% nell'Italia settentrionale e scendono al 58% nell'Italia meridionale; i produttori del Nord sono più soddisfatti del tariffario di quanto non lo siano i produttori del Sud. Questi ultimi, infatti, lo reputano un po' pletorico, avendo un quarto di loro dichiarato che le tariffe sono troppe. I produttori del Nord sono anche più sicuri nelle loro risposte: solo il 2% sono incerti, contro l'8% dell'Italia centrale e dell'Italia meridionale; in questa ultima circoscrizione la percentuale degli incerti pareggia quella di coloro che ritengono insufficiente il numero delle tariffe.

Ed eccoci all'aspetto qualitativo. Quali sono le tariffe sulle quali si appunta la preferenza dei produttori? Giova subito premettere che le preferenze di alcuni par-

Prospetto 3

## GIUDIZIO CIRCA LA SCELTA DELLE TARIFFE

Ripartizione geografica	N. complessivo dei giudizi espressi	Voti preferenziali a favore di									
		Mista		Vita intera		Forme decr. c.c.		Rendite		Forme varie	
		Val. ass.	%	Val. ass.	%	Val. ass.	%	Val. ass.	%	Val. ass.	%
Italia sett. . .	141	44	32	26	18	13	9	27	19	31	22
» centr. . .	26	10	38	2	8	7	27	4	15	3	12
» merid. . .	65	31	47	9	14	9	14	3	5	13	20
Totale	232	85	37	37	16	29	12	34	15	47	20

(Rilevazioni effettuate dal prof. Roberto Perrone)

tecipanti al referendum non sono andate ad una sola tariffa, di modo che le risposte valide salgono a 232 (vedi prospetto 3). In media, ogni partecipante ha espresso 2,2 preferenze, e più precisamente: quelli dell'Italia settentrionale 2,6, quelli dell'Italia centrale 2,0, quelli dell'Italia meridionale 1,7. Le preferenze, come si vede, sono in armonia con le risposte relative alla congruità del numero delle tariffe: più si ritiene congruo il numero delle tariffe, più si allargano le preferenze.

Le preferenze si concentrano sulla « Mista ». Il risultato era scontato in partenza, per quanto percentualmente non si abbia conferma delle preferenze risultanti nella produzione di esercizio, nella quale sono ben più accentuate. Nelle dichiarazioni rese, i partecipanti preferiscono la mista in ragione del 37%, poco più di un terzo. Ma questa percentuale sale al 47% nell'Italia meridionale, e scende al 38% nell'Italia centrale e al 32% nell'Italia settentrionale.

Per quanto riguarda le altre forme, seguono nell'ordine le *forme varie* col 20%, la *vita intera* col 16%, le *rendite* col 15%, le *forme decrescenti con controassicurazione* col 12%. Tralasciando le *forme varie*, per la eterogeneità della loro composizione, è invece interessante notare l'alta percentuale (27%) delle *forme decrescenti c. c.*, indicate nelle preferenze dell'Italia centrale, e le percentuali notevoli (rispettivamente 18% e 19%) indicate nelle preferenze dell'Italia settentrionale per la *vita intera* e le *rendite*. Ugualmente notevole, per altro verso, è la bassa percentuale (5%) di preferenze per le *rendite* denunciata nell'Italia meridionale.

La Direzione generale esprime la sua gratitudine a quanti hanno inteso dare la loro collaborazione partecipando al referendum. Tutte le risposte sono state ugualmente apprezzate; ad alcune poi — enunciate attraverso una rigorosa selezione operata collegialmente — va anche il premio a suo tempo annunciato. Le preziose indicazioni fornite dal referendum saranno messe a frutto, per far sì che le forme attraverso le quali l'I.N.A. rende possibile il compimento dell'atto di previdenza per sé e per i propri cari risultino sempre più e sempre meglio adeguate, per numero e per qualità, alle effettive esigenze dei cittadini di ogni ceto.

## Le risposte premiate

### Germano Bianchi

Le tariffe non sono ne poche, né troppe. E' preferibile avere a disposizione un vasto campo nel quale poter attingere a piacimento per assecondare i desideri dei Clienti. Ciò è soprattutto opportuno quando ci si trova nella necessità di dover combattere la concorrenza che, spesse volte, sottopone agli assicurandi progetti complessi. Dal nostro canto possiamo, allora, affermarci solo offrendo, pure noi, diverse forme parimenti complesse.

Riteniamo buona norma, nel limite del possibile ed in linea di massima, prospettare al futuro Cliente quelle forme il cui cumulo dei premi non superi l'importo garantito ed il cui capitale sia esigibile, oltre che immediatamente in caso di premorienza, al termine del pagamento dei premi e non oltre. In più è preferibile includere anche l'opzione di rendita.

Si eviteranno così, o, meglio, si potranno controbattere, dopo alcuni anni che il contratto sarà in vigore, quelle obiezioni che verranno formulate in base al variare delle opinioni e delle esigenze.

### Rolando Carbone

Per meglio rispondere al « referendum » in oggetto ritengo sia necessario innanzitutto classificare la massa degli assicurandi la quale può essere distinta nei seguenti tre gruppi:

- 1) coloro che si preoccupano essenzialmente della copertura del rischio per l'eventuale caso di premorienza;
- 2) coloro che al rischio, pur non escludendolo, non attribuiscono eccessiva importanza per cui mirano prevalentemente al risparmio;
- 3) coloro che considerano l'assicurazione una operazione speculativa da cui poter trarre chissà quali vantaggi.

Ne consegue che per soddisfare le esigenze dei primi due gruppi (e cioè il 90% degli assicurandi) bastano poche tariffe (1 - 2 - 11 - 25 - 3 - 3/19 18/D - 23) mentre per soddisfare le esigenze del 3° gruppo (una parte quasi trascurabile) anche infinite tariffe non basterebbero alla bisogna.

Ciò premesso ed in considerazione che l'assicurando, o per ignoranza o per altri fattori, finisce sempre con l'assecondare il volere del produttore, è facile dedurre che le forme di assicurazione in atto sono troppe. E qui ritengo non sia fuori luogo ricordare il sempre attuale detto « poche ma buone ».

Si consiglia pertanto, l'adozione delle più comuni forme (quelle sopra accennate) considerando le altre preziosa riserva per le esigenze del « mestiere ».

Ma perchè il senso della previdenza assicurativa sia maggiormente sentito è necessario che le tariffe di più largo uso siano sensibilmente migliorate poiché solo contenendo la spesa massima si potrà frenare il sempre crescente orientamento della massa verso il risparmio postale e il risparmio bancario.

Per le assicurazioni popolari, che sono molto onerose, penso non sia errato eliminare le garanzie complementari le quali incidono notevolmente sul costo dell'assicurazione ma non sono apprezzate e valutate nel giusto senso dagli assicurati: in tal modo si potrà offrire una assicurazione più conveniente.

### Ottorino Faccini

Sono poche le tariffe « moderne » ossia le tariffe che seguono le correnti vive della Nazione, le nuove esigenze sorte in tutte le categorie sociali. A mio modesto avviso la creazione di nuove tariffe è un sistema consono alle necessità economiche e pratiche della vita moderna.

Per agevolare il lavoro del produttore intelligente e per offrirgli la possibilità di legare all'atto previdenziale anche quella categoria di cittadini che fino a ieri ne erano rimasti esclusi, non è mai eccessiva la presentazione di nuove forme oppure la modifica alle norme delle vecchie. L'offerta di una tariffa piuttosto che un'altra è precipuo compito del produttore alla cui conoscenza delle varie forme di assicurazione sulla vita è lasciato il giudizio di soddisfare le diverse necessità familiari e i desideri degli assicurandi.

Delle tariffe incluse nel tariffario, ritengo che siano da preferirsi, a seconda dei casi, le seguenti: quando mi trovo dinanzi un cliente il quale, penna alla mano, cerca di ricavare cifre più o meno convincenti, mi affretto a proporrgli la 18 D c.c. perchè oltre l'atto previdenziale posso dimostrare una buona capitalizzazione sui premi versati; ad un genitore circondato da figlioli in tenera età, propongo la N. 3, tipica forma Mista di risparmio e previdenza, oppure, se persona anziana, la N. 2 vita intera a premio temporaneo; alle persone meno abbienti propongo la polizza popolare nelle sue numerose forme di facile pagamento con tante speciali provvidenze non previste nelle assicurazioni obbligatorie, convenientissima alla grande categoria delle classi lavoratrici.

## Rino Francolini

La domanda posta al produttore vita: le tariffe sono troppe?, può avere, a parer mio, una sola risposta: NO! Nuove forme e combinazioni tariffarie saranno sempre bene accette perché l'assicuratore è un industriale e, come tale, deve continuamente aggiornarsi, per seguire ed assecondare le sempre nuove esigenze dei possibili assicurandi.

La Direzione Generale ha fatto e continua a far molto per arricchire il cospicuo bagaglio tecnico, costituito dal tariffario generale, di cui dispone il produttore vita. La forma 18/D, con impiego delle decrescenze, è servita enormemente, nel dopoguerra, a riportare in alto la produzione vita. Tutt'ora continua ad accompagnare il produttore nelle sue quotidiane esperienze, aiutandolo a concludere nuovi contratti. Starà al produttore servirsi delle tariffe di cui dispone con discrezione e cioè, senza prospettarne al nuovo cliente diverse contemporaneamente. L'assicurando, infatti, di fronte a svariate possibilità, si può smarrire, fare una terribile confusione e, di conseguenza, rinunciare al contratto. Risulta quindi che il pericolo che le tariffe siano troppe si riferisce soltanto al produttore e all'uso che questi sa fare del proprio tariffario.

Per concludere, rispondendo alle precise domande relative alle tariffe I.N.A., dirò che pur essendo poche le tariffe non sono troppe data la necessità di aggiornarsi sempre. Il produttore non si lamenterà quindi se l'assortimento delle forme verrà periodicamente arricchito; che la tariffa che ritengo sia da preferirsi è la 18/Dcc perché accontenta l'istinto egoistico dell'uomo (convenienza personale nell'affare) e quello altruistico, purtroppo meno forte (sicurezza della famiglia in caso di morte).

## Gatto Ronchieri

Non credo si possa dire che l'I.N.A. abbia in vigore «poche» tariffe. La mia modesta esperienza — che ha però una anzianità di 27 anni — mi dice che attualmente non è così, tenuto conto, soprattutto, che non v'è nessuna Compagnia di Assicurazione che ne disponga più dell'I.N.A.

Non sono nemmeno troppe e ritengo non lo saranno mai abbastanza tenuto conto che le richieste possono essere di vario genere e le più impensate anche se — spesso — illogiche per l'incompetenza di chi le formula. Col mutare dei tempi, poi, mutano anche le esigenze.

Premesso che cerco sempre di offrire forme semplici ed alla portata del profano, cerco di conoscere, anche indirettamente, la condizione economica del cliente, lo stato di famiglia, i suoi diritti di pensione (se ci sono) ed ogni sua necessità, ed offro:

a) la «M.P.A.C.» ai clienti particolarmente legati ad affetti familiari, sia che beneficino o no di diritto alla pensione; forma, questa, che chiamerei «tipica»;

b) la Mista Crescente quando il cliente non ha eccessiva preoccupazione per i suoi cari ed è orientato per un impegno «economico». Risponde allo scopo;

c) la «Capitale e Rendita 6%» quando il cliente vorrà pensare ai suoi cari ma anche integrare a suo tempo quella che sarà la sua pensione, essendo disposto ad affrontarne la spesa. Se troppo onerosa, offro la C.R. 3%. Le quattro «combinazioni», a scadenza, rendono ben accetta tale forma;

d) la «V.I.p.t. e P.v.» ai clienti magnanimi che pensano esclusivamente ai propri cari: essa risponde in pieno a tale necessità;

e) la «R.v.I.» quando il cliente dispone di capitali, non ha eredi e desidera un buon investimento. Se ha eredi, una delle due forme della «Praevidentia» perché, una garantisce un «minimo» di annualità di rendita, ed un'altra, la «restituzione» del «capitale», dopo anni 20;

f) la «T. F.», la «Dotale» e la «23 F» perché rispondono al desiderio dei genitori di provvedere alla disponibilità di un capitale come «dote» o come avviamento dei propri figli alla professione od al commercio;

g) la R.V.D.C.C. o la 28 R quando il cliente desidera formarsi una pensione o quando, oltre alla pensione, desidera assicurare un capitale in caso di morte. La seconda forma è più indicata per chi ha responsabilità familiari;

h) la Differita speciale agli scapoli ed, in genere, a chi non ha seri obblighi familiari. Abituata al risparmio ed è «trasformabile»;

i) la Polizza cosiddetta «del milione» perché è allettante e va bene nei casi di clienti frettolosi e per coloro che fanno il calcolo di quanto verrebbero a versare se «vivessero» per tutto il periodo del contratto ed, ancora, perché copre il rischio di «infortunio». Peccato che abbia durata fissa!

l) la Pop. «Mista» quando il cliente, modesto lavoratore, ha un impiego «stabile» e la Polizza «Pop. Libera» quando l'impiego non è tale. Si sa che questa seconda forma garantisce il capitale in caso di morte, anche se dopo 5 anni di pagamento, questo, viene a cessare.

## Attilio Gizzio

Le tariffe incluse nel tariffario dell'I.N.A. non sono troppe purché il tariffario sia riservato all'esame del solo assicuratore che non dovrà mai darlo in visione all'assicurando per non creare in lui indecisioni né offrirgli la possibilità di confronti che, pur potendosi spiegare, lascerebbero sempre confusione nella mente del cliente che è spinto a voler ottenere i maggiori vantaggi con la minima spesa.

## La relazione della Commissione giudicatrice

Il 27 aprile si sono riuniti, presso la Direzione Generale dell'I.N.A., nella qualità di membri della apposita Commissione giudicatrice dei risultati del Referendum «Pocche?... Troppe?... Quali?...», indetto nel fascicolo di settembre 1959 di «Cronache dell'I.N.A.» e giunto a scadenza alla fine di febbraio del corrente anno, il dott. Settimo Caruso ed i proff. Rodolfo Masciotti, Roberto Perrone e Remo Cacciafesta, fungendo da Segretario il prof. Alessandro Gentili di «Cronache dell'I.N.A.».

La seduta si è aperta con la ricapitolazione dei lavori precedentemente svolti dalla Commissione attraverso l'esame condotto preventivamente da ciascuno dei membri sulle risposte pervenute al Referendum e la successiva determinazione da essi effettuata delle risposte ritenute meritevoli di considerazione, nel corso della prima seduta tenuta dalla Commissione l'8 aprile 1960.

E' stata, quindi, effettuata la lettura in comune delle singole risposte meritevoli di ulteriore esame, al fine di stabilirne la definitiva valutazione e determinarne la graduatoria. Convenuto dalla Commissione di attribuire un punteggio ad ogni risposta, in relazione alla aderenza delle risposte stesse agli intenti ed alle modalità del Referendum, è stato attribuito detto punteggio dopo lettura ed analisi del contenuto delle risposte già selezionate nella precedente seduta.

Al termine di tali operazioni, i membri della Commissione hanno rilevato che il punteggio ritenuto sufficiente ai fini del Referendum era stato conseguito da dieci risposte, e precisamente da quelle qui di seguito indicate:

GERMANO BIANCHI, Agenzia gen. di Como

ROLANDO CARBONE, Agenzia gen. di Benevento

OTTORINO FACCINI, Agenzia gen. di Milano

RINO FRANCOLINI, Agenzia gen. di Cuneo

G. B. GATTO RONCHIERI, Agenzie Locali di Lerici

Avv. ATTILIO GIZZIO, Napoli  
MARIO MANCA, Agenzia gen. di Cagliari

FEDERICO RESEGOTTI, Agente principale di Borgosesia

ALVARO RICCARDI, Centro Ispettivo di Cagliari

GIUSEPPE ZANETTO, Agenzia gen. di Vercelli

La Commissione, ultimati i suoi lavori, ha redatto il presente verbale, letto, approvato e sottoscritto da tutti i componenti.

## I partecipanti al Referendum

### Italia Settentrionale

ITACO ANSELMI, Padova  
ENRICO ANTONIOLI, Polpenazze (Brescia)  
Cav. PIO BAGNI, Cesena (Forlì)  
FRANCO BETTANIN, Aosta  
GERMANO BIANCHI, Como - Fraz. Camerlata  
VITO GIUSEPPE BOVINO, Lecco (Como)  
BATTISTA BROCCHI, Quinzano d'Oglio (Brescia)  
Rag. IGNAZIO BRUCATO, Torino  
ANTONIO BRULONE, Brescia  
Rag. GALLIANO CARRACINI, Novara  
LUIGI CASADIO, Ravenna  
PIETRO CIONI, Imperia  
LUIGI COLOMBO, Cuornè (Torino)  
GUIDO DE PUPPI, Cividale (Udine)  
AMBROGIO DE VIGILI, Trento  
GIUSEPPE DONELLI, Cremona  
OTTORINO FACCINI, Milano  
GAETANO FAI, Imperia  
Comm. ROBERTO FARINA, Milano  
GIUSEPPE FARRIS, Pieris (Gorizia)  
ITALO FELICI, Treviso  
Rag. ANGELO FIORANI, Varese  
Rag. G. FRAGIACOMO & Dr. P. MORDONINI, Milano  
RINO FRANCOLINI, Cuneo  
PIERO FUSAR POLI, Pavia  
LUIGI GALVANI, Soragna (Parma)  
G. B. GATTO RONCHIERI, Lercis (La Spezia)  
RENZO GORASSINI, Udine  
DAMASO GRAGLIA, Milano  
Rag. ORESTE LORO PIANA, Biella  
CARLO MEREGHETTI, Abbiategrasso (Milano)  
ALDO MIGLIOLI, Piacenza  
SALVATORE MURGO, Erba (Como)  
PAOLO MUSTAZZA, Mantova  
GIOVANNI NERVI, Cuneo  
GIUSEPPE OLDRINI, Legnano  
RICCARDO PAGELLA, Stroppiana (Vercelli)  
ROSARIO PAMPALONE, Udine  
LUIGI PASETTI, Castiglione delle Stiviere (Mantova)  
RODOLFO PAVONE, Padova  
ANGELO PIANEZZOLA, Treviso  
Dr. RAFFAELE PRIMICERI, Milano  
VITTORIO RAMPOLLO, Brescia  
FEDERICO RESEGOTTI, Borgosesia (Vercelli)  
DRIANO RODEGHIERO, Modena  
RENATO ROSSI, Bologna  
NATALE RUBINO, Brescia  
Rag. ITALO SALVETTI, Novara  
DOMENICO SARATTI, Bologna  
GIUSEPPE SCHIERANO, Asti  
GIUSEPPE TABARRINI, Milano  
ANDREA TIZIANO, Fiesse (Brescia)  
CARLO TRESPIDI, Piacenza  
GIUSEPPE VALENTINO, Malcesine (Verona)  
GIUSEPPE ZANETTO, Stroppiana (Vercelli)

Per un assicuratore provetto basterebbe anche un numero inferiore di tariffe perché egli saprebbe provvedere a delle combinazioni tra tariffe varie e, ogni combinazione, rappresenterebbe una tariffa diversa. L'inclusione di molte tariffe nel tariffario è, comunque, utile perché offre all'assicuratore la possibilità di avere a disposizione la soluzione già pronta per moltissimi casi.

Io ho sempre offerto una sola tariffa: quella che, secondo la mia esperienza e lo studio preventivo della situazione familiare, della mentalità e della condizione finanziaria e professionale del cliente, meglio delle altre rispondeva alle esigenze particolari dell'assicurato cui proponevo la stipulazione di una polizza.

Salvo casi particolari, le tariffe che ho offerto in misura maggiore sono state quelle in forma miste-crescenti (3/19 - 18 D cc e altre combinazioni del genere) perché si presentano più favorevoli nel confronto tra le prestazioni assicurative e spesa massima sostenuta. Tale confronto riesce ancora più favorevole con l'abbinamento di una o più assicurazioni complementari (invalidità-infortuni-beneficio orfani).

### Mario Manca

L'assicurazione sulla vita più conveniente è certamente quella che offre forti garanzie per il caso di morte e, quindi, si presta meglio come elemento integrativo del patrimonio e sostitutivo del reddito venuto a mancare a seguito del sinistro.

Così, sono ottime le garanzie offerte dall'I.N.A. con le forme di vita intera e con la tariffa 3 «mista costante»: quest'ultima, ancora molto diffusa e gradita, per la sua semplicità e per essere la più felice combinazione di previdenza e risparmio.

Nella trattativa che precede la stipulazione del contratto interviene, però, più che il fattore tecnico, l'elemento psicologico, che si manifesta nell'estro del produttore e nella mentalità più o meno duttile dell'assicurato. In un Paese come il nostro dove — come dice il volgo — tante sono le teste e tanti i cervelli, gli affari di assicurazione possono concludersi in modo impensabile, con tanti compromessi diversi fra prestazione migliore e costo minore. Lo sanno bene i produttori, che continuamente debbono lottare per superare lo scoglio della «spesa massima»!

L'Istituto si è sempre preoccupato della opportunità di arricchire il tariffario generale con forme nuove, atte a soddisfare le esigenze più disparate, senza trascurare quella che potrebbe chiamarsi «moda assicurativa». Oggi, ad esempio, il pubblico è orientato prevalentemente verso le forme a garanzia crescente e si spiega, così, la fortuna riscossa dalle tariffe 18/D con capitalizzazione, dalla «polizza dell'impiegato», ecc.

Per concludere: le tariffe dell'I.N.A. non sono né poche né troppe, ma quando ne occorrono ad un buon professionista che voglia affermarsi ovunque e con qualsiasi tipo di clientela. Non fa male qualche asso in più nella manica.

### Federico Resegotti

Per il caso di morte le forme maggiormente richieste sono: la T. 2 e la T. 11.

La prima oltre alla copertura del rischio ad un moderato costo, risolve il problema della successione e ove non interessasse, offre la possibilità di recuperare con il riscatto la quasi totalità dei premi versati. La seconda, specie ora che sono stati ridotti i tassi, s'ha prendendo quota per il suo limitato costo in considerazione di una buona copertura. Questa forma è ora un po' il cavallo di battaglia della concorrenza la quale sempre per migliorare la sua produzione cerca di contro battere le nostre forme miste proponendo la temporanea caso morte. A mio avviso, per un complesso di cose, la T. 11 (anche se da parte nostra dobbiamo farne uso limitato) sarà la tariffa dell'avvenire.

Se poi noi da una parte avremo un danno, aumentando le temporanee caso morte contro le forme miste, avremo dei benefici dal lato quantitativo.

Io sono fermamente convinto che divulgandosi in avvenire la T. 11, migliorerà gradatamente la percentuale di assicurandi e con l'esempio della quantità delle liquidazioni in caso di sinistro, questa forma di previdenza entrerà gradualmente in ogni famiglia nel limite delle rispettive possibilità. Sono convinto inoltre che, migliorando ancora il tasso in avvenire, l'assicurando intelligente potrebbe abbandonare il rischio caso morte per infortunio, limitandosi alla invalidità permanente e stipulando tale copertura nella sola T. 11. Sempre a mio modesto avviso, le forme dotali-miste e con capitalizzazione, per la instabilità monetaria, andranno in avventure man mano scomparendo.

Le forme di pensione, 9 e 28 R, per i loro ottimi requisiti anche come risparmio per il sensibile utile nell'operazione, potranno sempre essere richieste da quella categoria di persone che non hanno ancora la possibilità di beneficiare di un qualsiasi tipo di pensionamento o che lo intendano aumentare.

Queste tariffe, affinché vengano viste bene anche come risparmio, dovrebbero essere migliorate nel tasso e anche nel valore di riscatto. Ad esempio nella 9 lasciare la possibilità all'assicurato di poter riscattare la polizza dopo il pagamento di almeno dieci annualità recuperando per intero le annualità nette pagate senza la perdita della solita annualità. A queste condizioni saremmo in grado di presentare alla clientela un ottimo contratto che risponda a due richiesti requisiti: pensione o risparmio con un modesto tasso di interesse e possibilità di recuperare l'intero capitale prima della scadenza dopo aver pagato almeno per un certo numero di anni.

Per mio conto al momento attuale le tariffe sono troppe. Sarebbe necessario orientarsi verso due categorie estremamente diverse: il caso morte che potrebbero essere la 11 - 24 - 2 e le forme di pensione e risparmio n. 7 - 9 - 28 R. Le tariffe intermedie: miste, dotali e con capitalizzazione, vanno perdendo terreno. Perfezionare e migliorare nel tasso queste tariffe se da una parte avremo un danno aumentando i contratti in forma 11 e 9 anziché le forme miste, avremo il vantaggio della quantità aumentando la percentuale assicurativa verso la mentalità previdenziale o quella del risparmio moralmente impegnativo, considerando che la quantità è potenza.

Trovando due cavalli di battaglia che possono essere la T. 11 e la T. 9 per migliorare le condizioni — se sarà necessario — si potrebbero ridurre le provvigioni di acquisto dimodochè avremmo la possibilità di offrire forme e prezzi ridotti, confidando nell'abilità del produttore di farne l'uso limitato in queste due tariffe conciliando cioè l'interesse proprio e del nostro grande Ente.

## Alvaro Riccardi

Il tariffario dell'I.N.A., con la sua numerosa varietà di soluzioni assicurative offerte alla clientela, è un tipico esempio del geniale spirito di inventiva dell'uomo, teso a ricercare il soddisfacimento dei bisogni dei suoi simili.

Ove si ponga mente alle date di nascita delle singole tariffe, esso può considerarsi un interessante documento sull'evoluzione dell'orientamento assicurativo in Italia. Possiamo dire, perciò, superata la domanda, se le tariffe dell'I.N.A. siano poche o troppe. Si può semplicemente constatare che alcune tariffe sono rimaste in uso, mentre altre che ebbero in passato una certa fortuna sono, ormai, abbandonate.

La scelta della forma assicurativa è, il più delle volte, lasciata all'iniziativa ed alla sensibilità del produttore. Quando il cliente abbia mostrato un atteggiamento genericamente favorevole di fronte agli argomenti esposti, il produttore deve lanciare la sua idea, ma — si badi bene — una sola idea.

Quale è la migliore tariffa? Se è vero il detto latino « in medio stat virtus », non c'è alcun dubbio che si tratti della « tariffa 3, mista costante a premio annuo », nella quale la garanzia per il caso di premorienza e quella per il caso di vita sono di uguale entità.

La tariffa 3, per la sua adattabilità alle più svariate esigenze, merita di essere, ancora oggi, la più diffusa ed apprezzata.

Nel prosieguo della trattativa il produttore potrà meglio capire la mentalità del cliente ed avanzare una proposta più precisa.

A seconda che il rischio morte sia più o meno sentito rispetto alle prestazioni caso vita, ovvero a seconda che il cliente fermi più o meno la sua attenzione sulla spesa massima, il produttore proporrà una « vita intera », ovvero la 18/D, o la « capitale e rendita », oppure la « polizza dell'impiegato » o, infine, una « rendita vitalizia ».

## Giuseppe Zanetto

Le forme di assicurazione che l'I.N.A. mette a disposizione non sono né poche né troppe. In linea di massima sono tutte necessarie, e per chi intenda applicarle con accortezza sono bastanti per soddisfare tutte le esigenze dell'assicurato. Con questo non si vuol dire che altre forme non debbano aggiungersi a quelle esistenti; infatti, è noto che le condizioni economiche sociali in continua evoluzione richiedono sempre aggiornamenti. È noto che le forme più richieste sono in generale le miste, ed in particolare le forme miste crescenti. Premesso che è quasi sempre il produttore a suggerire la forma all'assicurando, occorre dire che anche il produttore è influenzato dalla preferenza che trova nell'assicurando italiano il quale in generale è ancora oggi propenso ad accettare più volentieri un contratto che al termine dei versamenti dia un utile di investimento. Purtroppo questa richiesta di un utile fa molto spesso trascurare il lato essenziale del contratto assicurativo, il quale non deve essere paragonato ad una qualsiasi operazione finanziaria a carattere speculativo, ma deve essere un atto di previdenza inteso a garantire, in caso di sinistro, i mezzi necessari alla famiglia per soddisfare almeno le necessità contingenti, oppure alla scadenza dare all'assicurando i mezzi atti a soddisfare i bisogni fisico-psicologici dell'uomo che comunemente vanno sotto il nome di « Pensione ». Molti produttori fanno degli assicurandi una unica categoria ed applicano sempre la stessa tariffa; molte critiche si potrebbero evitare come si potrebbero evitare certe decadenze, le quali sono dovute alla mancata aderenza delle necessità dell'assicurato alla copertura assicurativa offertagli.

In questi ultimi tempi la concessione della pensione obbligatoria a diverse categorie di cittadini ha influenzato anche la raccolta della previdenza volontaria; infatti, le forme a pura rendita hanno subito un cospicuo rialzo nel numero dei contratti perfezionati. Ritengo però un errore il tralasciare lo scopo essenziale della polizza vita, cioè il rischio caso morte, la copertura del quale è quasi sempre preminente per qualsiasi assicurando.

Pertanto ritengo che il complesso di tariffe dell'I.N.A. possa soddisfare tutte le necessità, è il miglior campionario di forme assicurative, e se ben adoperato può dare ottime soddisfazioni; occorre naturalmente guardare anche di più all'ottimo come qualità, che come quantità.

## Italia Centrale

ALESSANDRO BATTISTELLI, Macerata  
GAETANO BAVIERA, Roma  
ORAZIO BINDI, Monsummano Terme (Pistoia)  
GIORGIO CAPONI, Valdarno (Arezzo)  
FRANCESCO CETICA, Arezzo  
GUIDO CHIARA, Lucca  
ALBERTO DODET, Roma  
GIOVANNI AUGUSTO FALSO, Formia (Latina)  
GIANFRANCO FERLAZZO, Prato  
GIORGIO FORTE, Frascati (Roma)  
EROS GALLO, Ancona  
Rag. HENRY LEONI, Lucca  
GIUSEPPE PAIELLA, Roma

## Italia Meridionale e Insulare

SIMONE ABATE, Sassari  
Dr. ANTONIO BERRINO, Trapani  
ACHILLE CALABRESE, Bari  
ROLANDO CARBONE, Benevento  
Rag. FRANCESCO CARELLI, Taranto  
GIOVANNI CAROPPO, Matino (Lecce)  
LEONARDO CAVALLARO, Palermo  
FABIO CHERCHI LOY, Cagliari  
Rag. NUNZIO D'ALESSANDRO, Messina  
ETTORE D'AMICO, Cosenza  
ARMANDO DELFINO, Ginosa (Taranto)  
Comm. GIOVANNI DE LILLO, Reggio Calabria  
ATTANASIO DI MARCO, Teramo  
GIORGIO FIUMARA, Trapani  
Rag. ALDO FRANCO, Catania  
ANTONIO GALARDI, Altavilla Silentina (Salerno)  
Avv. ATTILIO GIZZIO, Napoli  
EUGENIO GNOFFO, Palermo  
Prof. ONORATO GUARIGLIA, Napoli  
LUIGI LA GATTA, Foggia  
TULLIO LEPORACE, Cosenza  
FRANCESCO LO NOSTRO, Messina  
MARIO MANCA, Cagliari  
ZACCARIA MARI, Castelluccio Valmaggiore (Foggia)  
ALVEO MONACHESE, Nereto (Teramo)  
ANTONIO PAFUMI, Catania  
ANTONIO PENNINO, Napoli  
Dr. F. PAOLO PICCIOTTO, Palermo  
ALVARO RICCARDI, Cagliari  
MARIANO SACCONI, Napoli  
UGO SCAVUZZO, Catania  
Prof. MICHELE SCAZZIOTA, Rossano (Cosenza)  
GIOVANNI SCHEMBRI, Cattolica Eraclea (Agrigento)  
GERARDO SPIRITO, Napoli  
GIUSEPPE TANGA, Napoli  
VINCENZO TOMACELLI, Lecce  
Rag. GINO TRISCIUOLIO, Foggia  
FEDERICO VINCENZO, Petralia Sottana (Palermo)

# I partecipanti al VI Concorso per tesi di laurea

Le 24 tesi presentate entro il 30 aprile al VI Concorso fra le migliori tesi di laurea su argomenti assicurativi, di fronte alle 19 presentate al precedente Concorso, stanno a dimostrare che si sta raggiungendo lo scopo prefissosi dall'I.N.A. di richiamare con questi concorsi l'attenzione delle Università italiane sulla necessità di approfondire anche nel nostro Paese gli studi e le ricerche nell'ambito delle materie attinenti alla tecnica, all'economia e al diritto delle assicurazioni private sulla vita umana e contro i danni alle cose.

Le tesi presentate al VI Concorso sono state discusse nelle tre sessioni di laurea dell'anno accademico 1958-59: una di esse ha ottenuto il massimo dei voti, la lode e la dignità di stampa, 5 il massimo dei voti e la lode, 7 il massimo dei voti, le rimanenti 10 un voto compreso tra 100/110 e il massimo, ed una accettata fuori concorso in quanto il voto di laurea è inferiore a 100/110.

A seconda dei tre gruppi di argomenti in cui si articola il concorso, le tesi si ripartiscono in: 12 nel gruppo di diritto dell'assicurazione, 10 nel gruppo tecnico-attuariale e 2 nel gruppo economico finanziario. Quanto alle Università di provenienza le 24 tesi risultano così distribuite: 6 da Roma, 5 da Genova, 4 da Milano, 2 da Firenze, 2 da Catania, 2 da Napoli, 1 da Bologna, 1 da Bari e 1 da Palermo.

Le tesi partecipanti al concorso, che è dotato, per ciascuno dei tre gruppi di materie, di un premio di L. 250.000 e di due premi di L. 100.000, sono state date per l'esame ai membri della Commissione giudicatrice che è presieduta dal Presidente dell'I.N.A., prof. Francesco Santoro Passarelli.

## Le tesi partecipanti al sesto concorso

- AIRAGHI dott. Angelo — *Il rischio nell'assicurazione* (Relatore: prof. R. Cultrera) — Università di Roma — Facoltà di Scienze Statistiche e Attuariali — 100/110.
- ANASTASI dott. Francesco — *Diritto di surrogazione dell'assicuratore* (Relatore: prof. Giuseppe Auletta) — Università di Catania — Facoltà di Giurisprudenza — 110/110 e lode.
- BRAMBILLA dott. Achille — *L'influenza delle basi tecniche sui premi puri: indagine teorica e applicazioni concrete* (Relatore: prof. E. Levi) — Università Commerciale L. Bocconi — Milano — 100/110.
- CAMARCA dott. Benito — *L'assicurazione sulla vita* (Relatore: prof. Andrea Arena) — Università di Palermo — Facoltà di Giurisprudenza — 110/110.
- CAVINA dott. Gianfranco — *Le valutazioni di bilancio e la determinazione dei risultati parziali di singoli rami in una impresa di assicurazione* (Relatore: prof. Teodoro D'Ippolito) — Università di Bologna — Facoltà di Economia e Commercio — 100/110.
- CHIARLO dott. Michele — *Impianto tecnico dell'assicurazione privata contro le malattie, premi e riserve matematiche* (Relatore: prof. E. Del Vecchio) — Università di Genova — Facoltà di Economia e Commercio — 110/110 e lode.
- CRESCENZI dott. Francesco — *Il pieno di conservazione nelle assicurazioni vita* (Relatore: prof. Giuseppe Ottaviani) — Università di Roma — Facoltà di Scienze Statistiche Attuariali — 100/100.
- D'ERASMO dott. Antonio — *Andamento della gestione di una grande Azienda di assicurazione sulla vita in un decennio* (Relatore: prof. Paolo Emilio Casandro) — Università di Bari — Facoltà di Economia e Commercio — 110/110 e lode e dignità di stampa.
- GADALETTA dott. Giacomo — *Fondamenti tecnici nell'assicurazione dei rischi atomici* (Relatore: prof. Bruno De Mori) — Università di Roma — Facoltà di Scienze Statistiche e Attuariali — 108/110.
- KORHERR dott. cap. Paolo G. — *Regolamento assicurativo dei danni da collisione* (Relatore: prof. S. Ferrarini) — Università di Genova — Facoltà di Economia e Commercio — 110/110.
- LIQUORI dott. Giulia — *Calcolo delle riserve matematiche all'epoca del bilancio* (Relatore: prof. G. Ottaviani) — Università di Roma — Facoltà di Scienze Statistiche e Attuariali — 100/100.
- MASCI dott. Umberto — *L'agente di assicurazione* (Relatore: prof. Piero Sacerdoti) — Università di Milano — Facoltà di Giurisprudenza — 100/110.
- MAZIO dott. Pasquale — *Il contratto di assicurazione per il trasporto merci con autocarri* (Relatore: prof. A. Graziani) — Università di Napoli — Facoltà di Giurisprudenza — 104/110.
- MEUCCI dott. Carlo Alberto — *Relazioni fra assicurazioni aventi le stesse basi tecniche* (Relatore: prof. Carlo Emilio Bonferroni) — Università di Firenze — Facoltà di Economia e Commercio — 110/110.
- MONTI dott. Francesco — *La responsabilità civile per danni nell'esercizio di impianti nucleari* (Relatore: prof. Cesare Grassetti) — Università di Milano — Facoltà di Giurisprudenza — 110/110.
- MUCCI dott. Luca — *I limiti dell'autonomia privata nel contratto di assicurazione* (Relatore: prof. Nicolò Rosario) — Università di Roma — Facoltà di Giurisprudenza — 110/110 e lode.
- NICOTRA dott. Giuseppe Francesco — *Assicurazione della responsabilità civile* (Relatore: prof. Giuseppe Auletta) — Università di Catania — Facoltà di Giurisprudenza — 110/110.
- PALENZONA dott. Enrica — *Sull'andamento e su proprietà notevoli delle funzioni fondamentali della matematica attuariale - Ampie illustrazioni numeriche nel discontinuo* (Relatore: prof. E. Del Vecchio) — Università di Genova — Facoltà di Economia e Commercio — 110/110.
- PILOTTI dott. Anna Luisa — *Le assicurazioni contro i rischi della navigazione nella giurisprudenza italiana dal 1900 ad oggi* (Relatore: prof. Sergio Ferrarini) — Università di Genova — Facoltà di Economia e Commercio — 106/110.
- PONTREMOLI dott. Roberto Giovanni — *La responsabilità civile per danni da reattore nucleare nel diritto internazionale e nel diritto comparato* (Relatore: prof. P. Ziccardi) — Università di Milano — Facoltà di Giurisprudenza — 100/110.
- PORZIO dott. Elvira — *Le polizze fideiussorie* (Relatore: prof. A. Graziani) — Università di Napoli — Facoltà di Giurisprudenza — 110/110 e lode.
- QUERCIA dott. Vincenzo — *La teoria delle collettività suddivise in gruppi* (Relatore: prof. M. Alberto Coppini) — Università di Roma — Facoltà di Scienze Statistiche, Demografiche ed Attuariali — 110/110 e lode.
- SANTELLI dott. Adelmo — *Premio di rischio e di risparmio nelle assicurazioni su più teste* (Relatore: prof. E. Bonferroni) — Università di Firenze — Facoltà di Economia e Commercio — 102/110.
- SERVO dott. Gian Piero — *La liquidazione per abbandono dell'indennità assicurativa* (Relatore: prof. Mario Casanova) — Università di Genova — Facoltà di Giurisprudenza — 99/110 (tesi accettata fuori concorso).

## La riassicurazione e l'attività delle imprese assicurative

Per il ramo vita la riassicurazione può ancora ritenersi basata su criteri di sana applicazione scientifica, sebbene anche per essa siano lamentabili inconvenienti del tipo di quelli a cui accennerò in seguito.

Nel fissare la quota da cedersi sulle assicurazioni vita intervengono considerazioni di carattere tecnico collegate con la natura e la specie del contratto, ma non mi sarebbe possibile, dato lo scopo della presente nota, di esporre tutti i criteri scientifici da adattarsi alla pratica degli affari.

Gli ammontari delle polizze si distribuiscono con diverse intensità intorno a valori frequentemente più accetti dalla clientela, e che sono come moduli per la propaganda che fanno i produttori; così correntemente abbiamo tipi di polizza da diecimila, ventimila, cinquantamila, ecc. ed agli effetti della cessione del rischio a carico dell'assicuratore diretto basta fare affidamento su detti valori centrali i quali definiscono i gruppi nella valutazione degli scarti prevedibili. La teoria del rischio nelle assicurazioni sulla vita non può prescindere dalle riserve accumulate, tanto che il capitale realmente esposto al rischio deve intendersi quello assicurato diminuito dalla riserva matematica già formatasi.

I medesimi principî valgono anche per i rami danni e l'assicuratore diretto deve, nella classificazione dei suoi rischi, porre attenzione al pericolo gravissimo al quale si esporrebbe nel conservare per proprio conto ingenti somme quando non abbia già in portafoglio un esteso numero di rischi per ammontare individuale pari a quello delle polizze di nuova assunzione e corrispondenti a probabilità od a frequenze di sinistro quantitativamente paragonabili.

La considerazione di un esercizio finanziario poliennale faciliterebbe anche l'assunzione di rischi spe-

ciali per singoli ammontari, poichè allora ciò che manca in numero si acquisterebbe in durata, ed ogni rischio considerato rispetto ad un esercizio, verrebbe a moltiplicarsi per il numero degli anni di cui si compone l'esercizio poliennale. Tale osservazione avrebbe una speciale importanza nel pericolosissimo ramo di assicurazioni contro i danni della grandine.

L'assicurazione, come abbiamo già detto, interviene a limitare il rischio ed a creare una specie di uniformità ed omogeneità nell'ambiente assicurativo. Nella pratica degli affari la riassicurazione interessa essenzialmente i rami danni sebbene per questi essa non abbia soltanto la funzione matematica alla quale abbiamo schematicamente accennato.

Il caso dell'assicurazione sulla vita è, lo ripetiamo, ben diverso da quello dei rami danni. Il contratto vita si ricerca con pazienza e con difficoltà, vincendo ostacoli mediante un'attiva propaganda ed insistenza. Il rischio è accettato soltanto in seguito ad esito favorevole di un esame medico, ed il riassicuratore è in grado di giudicare attraverso i documenti iniziali, che gli vengono trasmessi, la bontà del rischio. Inoltre lo scopo della riassicurazione è più evidente, dipendendo dalla ragione matematica alla quale in precedenza ho fatto cenno. A nessun assicuratore vita verrebbe in mente di disfarsi sistematicamente di parte dei contratti acquistati con fatica senza il motivo fondamentale di una ripartizione tecnica dei rischi. L'utile indiretto che gli deriverebbe da speciali provvigioni non compenserebbe mai quello insito nella parte di capitale ceduta in riassicurazione, a meno che egli volesse sorprendere la buona fede del riassicuratore cedendo al medesimo rischi rifiutati o quasi dal fiduciario medico.

Nei rami danni purtroppo la riassicurazione trova altra ragione di essere, di carattere industriale e commerciale, tale da alterare sostanzialmente la sua origine tecnica e da non potersi giustificare in base al principio fondamentale della teoria delle probabilità. Questo semplice rilievo che riguarda i rami danni, sarà da me ampiamente illustrato nelle pagine seguenti in cui tratterò della riassicurazione quale si presenta presso le imprese private nella pratica corrente degli affari. Si vedrà allora come spesso esulando nell'applicazione dei contratti riassicurati il principio della semplice distribuzione e dell'equilibrio dei rischi per ragioni di interesse speculativo, possa quasi sempre il riassicuratore trovarsi esposto a pericoli più gravi e più intensi di quelli che corre l'assicuratore diretto.

Esamineremo le condizioni degli ambienti osservandoli dai punti di vista dell'assicuratore e del riassicuratore. Considereremo le difficoltà, i pericoli, le norme da seguire perchè lo svolgimento delle operazioni sia in armonia con i principî di una tecnica abbastanza esatta e ci accorgeremo come, special-

*Continuiamo in questo fascicolo la pubblicazione della relazione presentata dal prof. Guido Toja nel novembre 1920 al Consiglio di Amministrazione dell'I.N.A. sull'interessante tema della riassicurazione.*

mente dal lato del riassicuratore, sia indispensabile un paziente lavoro di selezione e di accurata vigilanza senza il quale l'industria potrebbe irrimediabilmente essere compromessa.

### La riassicurazione nella pratica corrente delle Imprese private

La riassicurazione, considerata come industria, ha rappresentato sempre un ramo di affari molto difficile del quale ben raramente gli assicuratori si sono resi conto. E' molto limitato il numero di compagnie che, avendo fondato la loro industria sulla riassicurazione, abbiano potuto ottenere qualche buon risultato. Si è creduto da alcuni che, eliminando le difficoltà che nascono dalla organizzazione del lavoro produttivo in rapporto con i servizi amministrativi e tecnici, si potesse ottenere il maggior vantaggio raccogliendo numerosi ed ingenti affari per via di riassicurazione, e corrispondendo per essi quote fisse rappresentanti nel loro complesso spese e provvigioni sostenute dall'assicuratore diretto.

Abbiamo precedentemente esposti i principî teorici sui quali si fonda la teoria della riassicurazione; principî che trovano giustificazione nella dottrina del rischio e del calcolo delle probabilità; ma dovremo vedere come tali principî non rappresentino la base unica dell'edificio industriale della riassicurazione e come anzi praticamente i metodi ed i sistemi di cui si valgono gli assicuratori diretti per collocare i loro eccedenti trovino corrispondenza, nella maggior parte dei casi, in ragione di ordine puramente speculativo. Da ciò nascono difficoltà enormi che il riassicuratore deve vincere per procedere con cautela alla selezione degli affari che gli vengono proposti, senza di che il lavoro industriale può essere sorgente di danni economici incalcolabili.

A rendere possibile un esame sistematico delle condizioni nelle quali si svolge il lavoro della riassicurazione sarà bene considerare questa da due punti di vista: quello relativo all'assicuratore diretto e l'altro relativo invece al riassicuratore, e vedremo allora che spesso gli interessi di entrambi sono in aperto contrasto, non verificandosi quasi mai il principio, che pure dovrebbe essere osservato, che consiste nel procurare possibilmente di dare al riassicuratore un utile corrente.

Chiamasi pieno di assicurazione la somma che la compagnia conserva per proprio conto sopra un determinato rischio assunto mediante contratto diretto. La differenza tra la somma totale assicurata ed il pieno conservato costituisce l'eccedente formante oggetto di riassicurazione.

Il pieno corrente dovrebbe essere sempre tecnicamente fissato in relazione alla potenzialità finanziaria della impresa ed alla estensione nonchè alla natura dei rischi. Soltanto le vecchie compagnie con larghi mezzi e con vasti portafogli sono in grado di

sostenere pieni elevati. Mentre le nuove, specialmente nei primi anni del loro esercizio, devono spiegare la massima prudenza nel limitare le somme da conservare a proprio carico.

Mettiamoci in condizione da poter giudicare l'opera che svolge un'impresa privata mossa dal desiderio di giovare esclusivamente ai propri interessi ed esaminiamo gli abusi e gli eccessi che essa può commettere in un'errata valutazione della sua reale convenienza economica. Chiunque abbia vissuto negli ambienti assicurativi è in grado di enumerare i difetti provocati generalmente da incomposta concorrenza.

Procurerò, per fissare meglio le idee, di riferirmi sempre al caso dell'assicurazione contro i danni dell'incendio, ramo questo importantissimo sotto ogni punto di vista; ma le considerazioni che io farò trovano uguale applicazione a tutti gli altri rami, alcuni dei quali sono ancora, nel loro tecnicismo, ad una pratica primordiale.

Difficoltà elevatissime si riscontrano poi nella condotta degli affari speciali di assicurazione contro i danni della grandine e trasporti, di cui male si apprezzano i rischi per mancanza di stabilità del fenomeno che forma oggetto di assicurazione.

AmMESSO il principio del pieno conservato da una compagnia, si comprende come esso tenda ad essere massimo per i rischi non pericolosi, come ad esempio palazzi, chiese, case di abitazione; il pieno stesso diminuisce col crescere del pericolo e diventa minimo per i rischi industriali specialmente per quelli che presentano maggior pericolo come gli stabilimenti per filature di cotone, e quelli di oli minerali, seta artificiale, depositi di fieno.

Gli Agenti sono i propulsori maggiori per l'accettazione dei grossi ammontari; essi, che sono remunerati a provvigione, mal volentieri si adattano a limitare la assunzione a modeste somme e sollecitano la direzione a concedere loro ogni facoltà per dimostrare, essi dicono, la potenzialità dell'impresa che rappresentano, per vincere la concorrenza, per acquistare pregio e reputazione sulla piazza in cui lavorano.

La Direzione non sa sempre resistere alle proposte ed alle pressioni dei propri agenti e se non avesse modo di collocare larghi eccedenti si troverebbe costretta a conservare pieni elevati proprio su quei rischi che richiedono maggiore cautela e ponderazione.

Il procedimento applicato su larga scala, senza la protezione della riassicurazione, conduce quasi sempre alla rovina dell'azienda. Da qui la preoccupazione delle nuove compagnie, poco esperte, di trovare il massimo collocamento possibile dei loro eccedenti, senza aver di mira in tutto ciò nessun concetto tecnico e tanto meno scientifico.

Tali compagnie, se specialmente di nuova fondazione, vincono la concorrenza a base di ribassi sulle tariffe e poichè queste non sono determinabili con criteri scientifici, così esse finiscono ad assumere impegni a condizioni molto onerose per deficienza di tariffe.

D'altra parte gli agenti delle nuove compagnie reclamano provvigioni elevate, necessarie inizialmente a sopperire alla mancanza di un regolare portafoglio. Per ovviare a tale inconveniente la Direzione accorda elevate spese di acquisto tanto che esse finiscono già col rappresentare veri e propri sinistri di commissione, come suol dirsi comunemente.

Se alla fine dell'esercizio si ottengono utili, questi devono attribuirsi ad una pura accidentalità, nulla avendo fatto l'impresa per regolare il funzionamento in base a norme rigorosamente tecniche.

La riassicurazione può salvare le imprudenti ed avventurose compagnie da sicuri disastri.

L'assicuratore diretto che non ha una visione ben chiara dei suoi doveri verso il riassicuratore, cercherà di cedere quanto gli è possibile dei contratti stipulati a tariffe deficienti e di quelli soprattutto riguardanti rischi pericolosi, non ben definiti e soggetti con grande frequenza all'azione del dolo.

Non è raro il caso che si cerchi presso le compagnie di congegnare le applicazioni degli eccedenti in maniera tale da poter attribuire al riassicuratore la parte peggiore di ogni rischio, in modo da esporre il medesimo a perdita sicura anche quando l'esercizio si presenta favorevole per l'assicuratore diretto.

Abbiamo l'esempio di polizze di assicurazione contro l'incendio che largamente si riassicurano perchè soggette a frequenti e numerosi piccoli sinistri, abbiamo i rischi di regioni particolarmente esposte alle vendette ed alle aggressioni. Spesso l'assicuratore non si accorge che il danno del riassicuratore presto o tardi si risolve in danno proprio. Credono alcuni che la riassicurazione possa utilmente costituire un ramo commerciale e procurano di ottenere su larga scala i cosiddetti utili di commissione. Rischi che inizialmente costarono venti o venticinque per cento del premio, finiscono, quando siano collocati presso l'ultimo riassicuratore, a costare trenta, trentacinque ed anche quaranta per cento. E' invalso l'uso nell'assicurazione marittima di cedere i così detti premi netti. Essi rappresentano un congegno abilissimo per nascondere il cammino percorso da

un eccedente iniziale attraverso diverse compagnie accettanti, e non permettono di formarsi un'idea del coefficiente di sinistro per il fatto che esso da ultimo viene ad essere computato rispetto ad un premio ridotto ai minimi e più meschini termini.

Il lavoro di *courtage* danneggia enormemente la riassicurazione e dobbiamo richiamare il danno che deriva dall'accettazione di trattati esteri sopra semplice indicazione di lontani fiduciari interessati a guadagnare una provvigione.

Si hanno esempi di compagnie mutue che sono riuscite ad ottenere per la loro riassicurazione provvigioni del 25% trattando affari con premi di circa il 50% inferiori a quelli di altre serie compagnie.

Spesso quando si trattano affari di riassicurazione si ragiona molto sull'ammontare della provvigione e si discute sulla possibilità di accordare il 2,50% in più della misura normale, senza far nessuna preventiva indagine sul modo di lavorare della compagnia. Se questa ad esempio trattasse affari con tariffe ridotte del 20% ci troveremmo addirittura in condizioni di inferiorità rispetto ad altre imprese alle quali si dovesse corrispondere una provvigione del 10% superiore al normale.

In conclusione dobbiamo pensare a tutte le arti che la speculazione offre a vantaggio dell'assicuratore diretto che vuole, mediante il congegno riassicurativo, trarre il massimo vantaggio da una larga produzione. Egli procurerà di cedere la parte meno buona dei propri affari, e procurerà pure di ottenere provvigioni remunerative che rappresentano da sole un reale vantaggio. Ciò fortunatamente non accade in generale poichè esistono e sono sempre esistite imprese che consapevoli dei loro impegni e del loro più elevato interesse agiscono in modo da conservare i propri riassicuratori, favorendoli nel limite del possibile e considerandoli, come realmente deve essere, collaboratori necessari per l'equilibrio e la distribuzione dei rischi.

Premesse le osservazioni precedenti sopra i metodi ed i sistemi che possono regolare la cessione degli eccedenti deriva una disciplina di lavoro che il buon riassicuratore deve scrupolosamente osservare per non esporre la propria azienda a sicura perdita.

(continua)

*Per l'esercizio della sola riassicurazione in Italia fu costituita la Unione italiana di riassicurazione. L'art. 50 del T.U. delle leggi sull'esercizio delle assicurazioni private stabilisce che « l'Unione italiana di riassicurazione, ente costituito, ai sensi del regio decreto-legge 24 novembre 1921, n. 1737, convertito nella legge 17 aprile 1925, n. 473, con atto pubblico amministrativo in data 3 aprile 1922, fra le società di assicurazioni operanti nel territorio della Repubblica e con la partecipazione dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, esercita la riassicurazione nei diversi rami e la gestione di rami assicurativi di interesse pubblico ».*

*L'I.N.A. ha una cospicua partecipazione nel capitale costitutivo dell'Unione che nel 1958 — 37° esercizio — ha introitato 9.517 milioni di premi, di cui 8.376 per i rami danni in complesso e 1.141 per il solo ramo vita.*

## Riuniti intorno al Presidente e al Direttore Generale gli Agenti Generali dell'Emilia e Romagna

*Proficuo scambio di vedute tra il Presidente, il Direttore Generale e gli Agenti generali dell'Emilia e Romagna. Benedetto dall'Arcivescovo il nuovo grande palazzo dell'I.N.A. alla presenza di tutte le maggiori Autorità*

Il 28 maggio ha avuto luogo l'inaugurazione del nuovo edificio costruito dall'Istituto in Ferrara.

Il Presidente ed il Direttore generale dell'I.N.A. sono giunti a Ferrara nel pomeriggio del 27, accolti dagli Agenti generali dell'Emilia-Romagna e intrattenuti nella serata, insieme con gli altri Dirigenti dell'I.N.A. e dell'Assitalia che li accompagnavano, in una cordiale riunione conviviale, al cui termine il prof. Santoro Passarelli ed il dott. Casali hanno manifestato il desiderio di recarsi alla nuova sede dell'Agenzia generale di Ferrara, per una prima visita di carattere familiare. L'indomani nella prima mattinata il prof. Fantoni ha presentato al Presidente ed al Direttore generale l'organizzazione produttiva della sua Agenzia ed in tale occasione è stata consegnata al vecchio collaboratore, sig. Cesare Bonazza, la medaglia d'oro in riconoscimento della sua trentennale attività assicurativa. Nella significativa circostanza sono stati distribuiti numerosi premi agli appartenenti all'organizzazione produttiva ed amministrativa dell'Agenzia, per l'impegno manifestato nei rispettivi compiti.

Subito dopo si è iniziata la riunione con gli Agenti generali dell'Emilia e della Romagna, durante la quale — su cordiale invito del Presidente dell'Istituto — gli Agenti hanno esposto ed illustrato vari problemi di carattere aziendale, sui quali si è così avuto un

proficuo scambio di vedute del Presidente e del Direttore generale con i presenti.

Dopo la riunione si è svolta la cerimonia inaugurale, alla quale hanno presenziato i massimi esponenti dell'Istituto: il Presidente del Consiglio di Amministrazione prof. Francesco Santoro Passarelli, il Direttore generale dott. Carlo Casali, il Direttore dell'Assitalia dott. Giorgio Bracco, l'Ispettore generale avv. Giorgio Olivieri, il Capo dei Servizi Organizzazione e Razionalizzazione del Lavoro, ing. Pasquale Clemente, l'Ispettore superiore, dott. Vittorio Procaccia, e numerosi funzionari, nonché il corpo ispettivo regionale dell'I.N.A. e dell'Assitalia e tutti gli Agenti generali del Compartimento di Bologna. Hanno altresì partecipato alla cerimonia le maggiori Autorità cittadine, tra le quali l'Arcivescovo di Ferrara S. E. Mons. Natale Mosconi, il Prefetto dott. Paolo Bellisario, il Presidente dell'Amministrazione Provinciale, il Sindaco di Ferrara, il Provveditore agli Studi, il Magnifico Rettore dell'Università ed il Procuratore della Repubblica. Tagliato il nastro tricolore, madrina la gentile consorte di S. E. il Prefetto, è stata impartita dall'Arcivescovo la benedizione ed il prof. Fantoni ha ringraziato i convenuti, ai quali ha porto il proprio saluto augurale con le seguenti parole:

*Ho il privilegio di poter salutare e ringraziare vivamente tutti gli intervenuti a questa cerimonia che*



Il prof. Fantoni, Agente Generale di Ferrara, ringrazia i convenuti alla cerimonia della inaugurazione del palazzo dell'I.N.A.

corona un sogno di un modesto e piccolo Agente generale, che ha voluto creare a Ferrara un'Agenzia bella, io spero, degna dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni e di questa città, che diventa sempre più attraente. Ringrazio vivamente il Presidente, il Direttore generale e tutti i Dirigenti dell'Istituto e delle Assicurazioni d'Italia, che sono voluti venire fin qui. E' la prima volta che si verifica a Ferrara che i nostri maggiori Dirigenti vengano nella nostra città e speriamo che non sia, l'ha detto anche il Presidente stamattina, l'unica volta, così che essi possano venire successivamente in condizioni anche di minore difficoltà e di maggiore tempo. Ringrazio vivamente S. E. l'Arcivescovo, che molto cortesemente ha voluto aderire al mio invito, S. E. il Prefetto e la Sua gentile Signora, il Presidente della Amministrazione Provinciale, il Sindaco di Ferrara, il Provveditore agli Studi e tutte le Autorità qui presenti, compreso il Magnifico Rettore di questa Università. Essi sono le personalità più rappresentative di Ferrara e per me costituisce un grande onore poterle ricevere qui.

L'Arcivescovo, prendendo la parola, ha formulato elevati pensieri sul significato dell'avvenimento. Tra l'altro, ha detto:

*Io dovrei trovarmi, se è lecito avvicinare povere personalità alle altissime, un po' a disagio e seguendo l'esempio del cardinale Della Costa dovrei cercare di schivare questi incontri troppo solenni. Qui, difatti, vi sono, come è stato testé ricordato, personalità di primissimo piano soprattutto della autorevole Direzione dell'Istituto, che sento altamente benemerito di tante attività nazionali. Di ciò l'Arcivescovo esprime compiacimento e rivolge un vivo augurio: il compiacimento per la vasta attività dell'Istituto, capeggiato da personalità eminenti, e l'augurio per lo sviluppo dell'attività che torna a bene della nostra popolazione. L'augurio è col cuore e fortificato dalla benedizione. Ho benedetto col segno della Santa Croce l'edificio; invoco, però, soprattutto la benedizione di Dio sugli uomini, sui cuori, sulle buone volontà.*

A tali elevate espressioni dell'Arcivescovo ha fatto seguito il Presidente dell'I.N.A., il quale si è così espresso:

*Eccellentissimo Presule, Eccellenza, Signori, tra i quali mi sia consentito di ricordare particolarmente il Magnifico Rettore dell'Università di Ferrara. Noi siamo grati alla città di Ferrara che ci ospita, e che ospita questo palazzo che vuole essere testimonianza dell'interesse dell'Istituto per questa nobile provincia.*

Grazie anche al prof. Fantoni, Agente generale dell'I.N.A., per aver creato questa occasione d'incontro. L'I.N.A. assolve una funzione la cui importanza è stata sottolineata testé da S. E. l'Arcivescovo con parole che nella loro brevità sono sufficienti ad indicare l'importanza di questa attività. Non è soltanto attività assicurativa, è un'attività di creazione, di costruzione di spiriti perchè l'assicurazione è risparmio e previdenza per l'avvenire. L'Istituto ha dimostrato coi fatti come si consideri quasi un intermediario: i mezzi che all'Istituto affluiscono attraverso il risparmio degli assicurati sono dall'Istituto riversati nelle varie provincie e mi è grato ricordare che, concretamente, nella provincia di Ferrara l'Istituto è stato sempre presente con mutui importanti. Noi abbiamo alla provincia consentito con 500 milioni di svolgere un'opera altamente benemerita; al Comune di Ferrara con 270 milioni di perseguire le sue doverose iniziative. E' questo ciò che distingue l'Istituto pubblico dalle imprese private. L'Istituto pubblico di assicurazione non persegue fini speculativi e di guadagno, persegue queste alte finalità che si riversano a vantaggio di tutta la popolazione italiana. Quindi siamo molto sensibili alla benedizione che il Vescovo ha voluto dare, come bene ha detto, più che alle pietre agli uomini che lavorano nell'Istituto e specialmente in questa Agenzia e sensibili all'onore che le alte Autorità qui convenute hanno voluto rendere a questa sede, ma oltre che a questa sede anche al grande Istituto che opera per il bene del Paese.

Dopo la cerimonia dell'inaugurazione è stato offerto un rinfresco agli intervenuti nei locali dell'Agenzia generale. Una colazione è stata, quindi, offerta a tutta la famiglia dell'Istituto a Ferrara, nei moderni ambienti dell'Albergo Astra.

I Dirigenti dell'Istituto nel pomeriggio si sono recati a Bologna, ove, da parte dell'Agente generale on. Angelo Salizzoni, è avvenuta la presentazione dell'organizzazione produttiva, cui è seguita la visita ai locali della Agenzia generale e delle Agenzie di città di via Mazzini, via Marconi, via Emilia Ponente, nonché ai nuovi edifici costruiti in via Calderini.

La cerimonia dell'inaugurazione del nuovo grande edificio di Ferrara è stata seguita con viva simpatia dall'ambiente cittadino ed ha anche consentito che l'organizzazione produttiva, con il Titolare del Centro Ispettivo di Bologna e l'organizzazione dell'Agenzia generale di Ferrara, potessero riunirsi, in occasione del significativo evento, intorno ai massimi Dirigenti dell'Istituto.



Il prof. Santoro Passarelli rivolge il saluto augurale alle Autorità intervenute alla cerimonia della inaugurazione del palazzo dell'I.N.A. a Ferrara.

## Il nuovo complesso INA nella città di Ferrara

La realizzazione del nuovo complesso edilizio dell'I.N.A. nella città di Ferrara, i cui lavori furono iniziati nella seconda metà del 1957, arricchisce di una seconda unità il patrimonio immobiliare dell'Ente nella bella città degli Estensi.

Il fronte principale di tale complesso si affaccia sul viale Cavour, tra il castello Estense e la stazione, viale che può ritenersi la nuova arteria principale della città e quella che convoglia il traffico tra l'Italia centro-orientale ed il Veneto; i fronti minori si sviluppano sulla via degli Armari e sulla Contrada della Rosa. Pressochè di fronte, sul viale Cavour, viene a trovarsi il palazzo delle PP.TT. mentre a poche centinaia di metri sorge il monumentale Castello posto in maggiore evidenza, sul viale Cavour, da una zona sistemata a giardino pubblico.

La nuova costruzione, di architettura ardita e moderna a quattro corpi di fabbrica, progettata dall'arch. Giuseppe Vaccaro, sorge sull'area della vecchia Chiesa « della Rosa » distrutta dai bombardamenti dell'ultima guerra. Il Chiostro interno di detta Chiesa, caratteristico esempio dell'architettura conventuale ferrarese, è stato fedelmente ricostruito nel cortile che divide i due corpi di fabbrica ed è valorizzato dal distacco stesso attraverso il quale esso è visibile dalla strada. L'architettura dell'edificio costituisce un'o-



Ferrara - Uno scorcio del chiostro della « Chiesa della Rosa » ricostruito sul cortile del nuovo palazzo I.N.A.



Ferrara - Il fronte del grande palazzo costruito dall'I.N.A. sul viale Cavour, importante arteria cittadina. Il grande edificio copre una superficie di 2.470 mq. ed ha una cubatura di mc. 30.700 fuori terra.

pera significativa del nostro tempo e per quanto si presenti con concetti moderni nella forma e nell'impiego di materiali, risulta ben inserita nel particolare ambiente locale. La Sovrintendenza ai lavori di costruzione è stata assolta dall'ing. Carlo Savonuzzi.

Il nostro fabbricato copre una superficie di mq. 2.470 ed ha una cubatura di 30.700 mc. fuori terra e 3.100 mc. interrati.

I principali dati tecnici dei due fabbricati si possono così riassumere: al piano terra 22 sporti per negozi oltre la portineria, le sei scale ed un ampio locale, con ingresso indipendente, da adibirsi ad autorimessa o magazzino; al piano ammezzato: 38 vani suddivisi in otto gruppi con destinazione ad uffici; nei sette piani del fabbricato alto e nei due di quello interno, complessivamente: 43 appartamenti dei quali sette da mq. 123; uno da mq. 127; sei da mq. 108,6; sei da mq. 106,8; otto da mq. 95; 3 da mq. 87; uno da mq. 85,7; sette da mq. 84; due da mq. 72 e due da mq. 67, oltre ai locali di sgombero dei singoli appartamenti, alle centrali termica ed idrica, situate negli scantinati, e alla lavanderia con gli stenditori sistemati al piano attico. Sei ascensori, quattro nel fabbricato alto e due in quello basso, servono i vari alloggi e gli uffici.

Nello stabile ha oggi nuova sede la nostra Agenzia generale, i cui locali rappresentano, con la razionale distribuzione degli uffici ed il modernissimo arredamento, una delle più funzionali ed attrezzate sedi periferiche del nostro Ente.

La nuova realizzazione edilizia, che contribuisce con un'opera di largo impegno alla ricostruzione ed al completamento di una delle più belle ed importanti zone della città di Ferrara, è stata accolta con particolare gradimento dalla cittadinanza.

## Vecchi mali in aumento e mali nuovi

(continuazione dal fascicolo precedente)

Continueremo, ora, nella rapida e necessariamente incompleta rassegna (1) dei mirabili progressi conseguiti, in questi ultimi anni, dalla scienza medica, cercando altresì di spingere cautamente lo sguardo in avanti allo scopo di intravedere la possibile, ulteriore evoluzione della medicina nel supremo interesse dell'uomo malato, della salute pubblica, della società.

### Cardiovascolopatie e cancro

Ogni generazione umana, giunta al traguardo dei 45-50 anni, vede le sue file progressivamente assottigliarsi. Due implacabili nemici sono in agguato ad attenderla: l'aterosclerosi con le conseguenze e le sindromi che l'accompagnano (infarto del miocardio, trombosi cerebrale, ecc.) e il cancro che tante vittime miete in ogni parte del mondo.

Trattasi di malattie che con maggiore frequenza si verificano nell'età avanzata e nella vecchiaia e, pertanto, qualcuno ha voluto spiegare il loro aumento con il fatto che oggi è assai maggiore il numero delle persone che raggiungono l'età avanzata in confronto al passato. Ciò spiega, secondo noi, soltanto in parte il fenomeno in quanto le morti, ad es., per infarto del miocardio, si sono fatte effettivamente più frequenti, non solo, ma si verificano, purtroppo, anche in età relativamente giovane.

Indubbiamente un'alimentazione troppo ricca di grassi, il fumo, l'alcool, la mancanza di esercizio fisico, l'aumento di peso corporeo, l'eccesso di lavoro fisico, l'ereditarietà (arteriosclerosi negli ascendenti) hanno la loro importanza.

Un altro fattore, però, deve essere a parer nostro

chiamato in causa ed è quello di ordine neuro-psichico — al quale abbiamo già accennato — in stretto rapporto con il disordinato modo di vivere della nostra epoca.

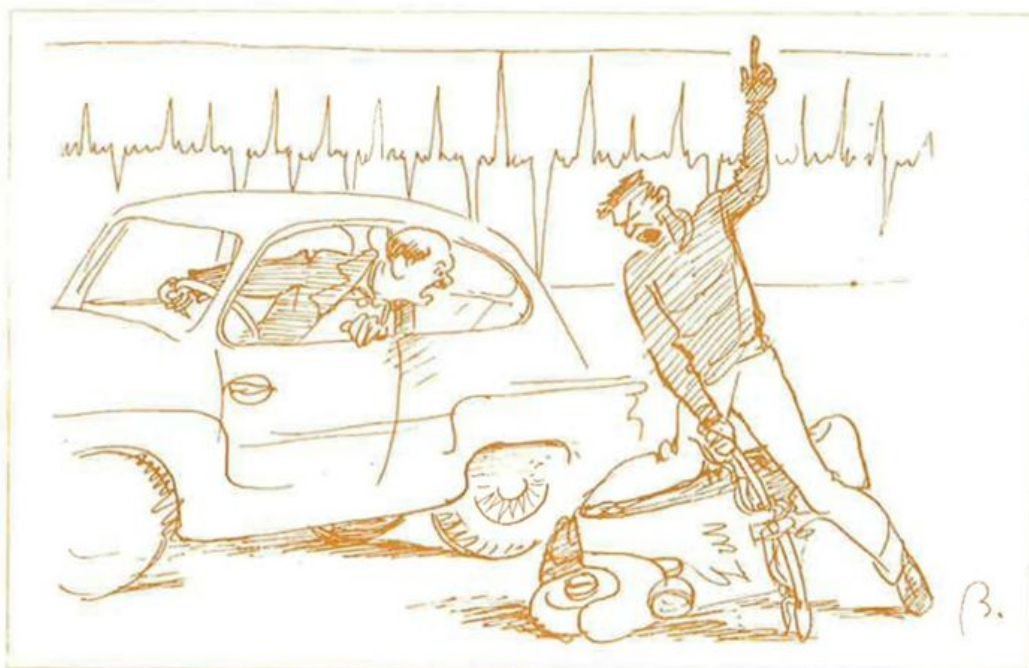
Un valido argomento a sostegno di questa tesi è costituito dal fatto che i più soggetti a questa malattia sono gli uomini del mondo della cultura, della finanza, della politica, dell'industria, i quali sottopongono il loro sistema nervoso ad attività esagerate (affaticamento mentale, emozioni violente, stato pressochè continuo di agitazione, di preoccupazione, ecc.).

L'influenza del fattore psichico nel determinismo dell'infarto cardiaco appare abbastanza evidente sol che si pensi che la catena dei vari processi biologici che condizionano l'infarto, ha le sue radici nel cervello, ma si svolge con l'intermediario del sistema neuro-vegetativo sul metabolismo dei lipidi e sulle proprietà fisico-chimiche del sangue; fatti questi che, in concorso con le alterazioni delle pareti vasali causate dall'intensità e dalla frequenza del gioco vasomotorio, determinano le lesioni ateromatose delle coronarie.

Per quanto riguarda, poi, il cancro ci limiteremo a dire che nei laboratori di tutto il mondo, gli scienziati curvi sui microscopi scrutano ed indagano, in attesa del giorno in cui, forse all'improvviso, scatterà su luminosa, sensazionale l'idea, la grande idea: quella che finalmente svelerà agli uomini il profondo mistero della cause per cui questo o quell'altro tessuto del nostro corpo diviene improvvisamente anarchico assumendo carattere di quasi ribellione al finalismo della vita e di aggressione rispetto al tessuto normale circostante, sino ad invadere e distruggere l'intero organismo.

Unica arma, veramente efficace, per lottare contro il cancro è la diagnosi precoce.

(1) Vedi nel fascicolo precedente di «Cronache» l'articolo «Un rapido sguardo alla medicina del recente passato ed a quella dell'immediato futuro».



Purtroppo, ancora oggi, i tumori vengono diagnosticati nel 30% dei casi allo stadio di recupero, nel 25% in uno stadio avanzato e nel 45% vengono scoperti quando sono già giunti ad uno stadio di incurabilità.

### Processo al progresso

Non è nostra intenzione fare un processo al progresso! E', però, veramente il caso di chiedersi se questo tanto conclamato progresso non stia, per caso, per darci più danni che vantaggi, da un punto di vista, s'intende, strettamente medico.

Per una invenzione ritenuta, oggi, meravigliosa, chissà quante vittime potranno aversi domani in un punto o in un altro della terra!

Ed allora, a che tanto affannarsi intorno alla gerontologia e alla geriatria per assicurare all'umanità una vecchiaia per quanto possibile sana e tranquilla quando tutto il restante progresso si direbbe fatto per impedire di raggiungerla?

L'ONU nominò tempo fa una Commissione con l'incarico di accertare se le radiazioni atomiche siano da ritenersi responsabili, fra l'altro, anche del peggioramento delle condizioni climatiche constatato su tutto il pianeta e la Commissione rispose affermativamente.

Anche al Centro di cultura e civiltà della fondazione « Giorgio Cini » di Venezia sono stati svolti tempo fa importanti dibattiti intorno agli effetti immediati ed a basso livello delle radiazioni ionizzanti, dibattiti ai quali hanno partecipato un centinaio di scienziati in rappresentanza di sedici nazioni. Tutti si sono trovati d'accordo nel riconoscere che le nuove sorgenti di radiazioni artificiali aventi scopi ora scien-

tifici, ora industriali, ora militari determinano indubbiamente una contaminazione dell'atmosfera che non può non considerarsi pericolosa. Encomiabile preoccupazione, senz'altro, quella degli scienziati che additano i pericoli di queste radiazioni e suggeriscono i rimedi affinché sia conciliato il progresso della scienza con le esigenze della società la cui evoluzione è anche morale e politica. Gli esperimenti, però, specie quelli con le armi nucleari, ad onta dei pareri espressi dalle varie Commissioni, continuano come prima se non più di prima.

E' sufficiente, all'indomani dell'esperimento, annunciare con un breve comunicato sui giornali che il giorno precedente il vento... benevolo spirò in una direzione piuttosto che in un'altra, perchè la serenità torni a regnare negli spiriti.

La verità è che oggi l'uomo è affetto dalla « febbre del progresso », febbre che lo ha spinto alla fabbricazione delle bombe atomiche, alla conquista degli spazi mediante i vari missili...; e di questo progresso sta facendo una vera e propria indigestione. Quali le cause che determinano il fenomeno? Quali le conseguenze?

Alla prima domanda qualcuno ha già risposto dicendo che trattasi di « infatuazione per le radiazioni e per la conquista degli spazi ». Più difficile appare, invece, la risposta alla seconda domanda: in verità non abbiamo ancora una sufficiente esperienza per rispondere coscientemente ad essa.

I tragici episodi di Hiroshima e Nagasaki con relativi effetti dei nuovi, potentissimi mezzi di distruzione, ci hanno comunque insegnato una cosa e che cioè i danni non sono soltanto immediati ma anche « tardivi », venendosi a creare nei soggetti sopravvissuti una predisposizione al cancro ed alla leucemia.

In questi primi mesi del 1960 si sono già avute altre 12 vittime delle radiazioni nucleari in rapporto con l'esplosione atomica del 1945, ad Hiroshima!

Non dimentichiamo che le nostre nozioni in questo particolare campo sono ancora molto incomplete e che la natura di queste radiazioni è ancora molto misteriosa. La vita umana ha dei limiti imposti dalla natura stessa, con un margine sia pure piuttosto ampio di elasticità e di adattamento ma sempre e soltanto un margine.

Ed allora cerchiamo in questa folle corsa verso sempre nuove conquiste ed anche per le invenzioni e per le applicazioni che più sembrano giustificate, come quelle, ad es., al servizio dell'umanità sofferente (isotopi radioattivi, raggi Roentgen, ultrasuoni, ecc.) di non dimenticare questo margine imposto da Madre Natura.

Sarebbe veramente triste se si dovesse constatare che il progresso mentre decisamente fa avanzare la scienza, inesorabilmente fa regredire la « saggezza e il buon senso ».

### Cosa avverrà fino al 2000?

La prima metà del secolo XX ha visto una profonda modificazione della patologia umana con la diminuzione, sino a cifre trascurabili, delle malattie infettive, con il continuo, preoccupante aumento, invece, delle malattie dell'apparato cardiovascolare e del cancro.

Cosa ci riserva il futuro, fascino dell'imprevisto? Il quesito non può certo dirsi facile. E' per questo che preferiamo rispondere con le parole che il dottor Wyman Cole ha pronunciato nel corso di una conferenza tenuta in un recente Congresso Americano: «...si avranno la scomparsa del cancro, della leucemia, del raffreddore; l'impiego di un vaccino polivalente capace di conferire ai bambini la immunità contro tutte le malattie infettive e contagiose con una unica somministrazione per via parenterale; la scoperta di mezzi atti a debellare i fenomeni allergici, una diminuzione sensibile dei casi di malformazioni congenite, grazie ad una più precisa conoscenza delle leggi della genetica; una migliore possibilità di cura

delle malattie dismetaboliche (diabete, gotta, artrosi, ecc.) con l'uso razionale di medicinali a base di sistemi enzimatici ».

A quanto sopra, aggiungiamo noi che è molto probabile che i progressi scientifici, specie quelli nel campo della fisica nucleare, ci pongano da un momento all'altro di fronte a quadri clinici del tutto nuovi.

Noi avvertiamo, già, attraverso qualche inconfondibile segno, i nuovi, gravi pericoli che la civiltà, sollecitando la scienza a progredire, va preparando a danno della nostra salute.

La medicina cercherà, naturalmente, di adeguarsi ai tempi nuovi e alle nuove esigenze, ma non possiamo dire sino a che punto essa riuscirà a tener dietro ai progressi della fisica, della chimica e delle scienze, in genere, induttive per allestire contro nuovi mali nuovi rimedi.

L'uomo futuro, validamente difeso dalle malattie infettive, dovrà lottare contro gli effetti biologici delle armi atomiche, contro gli accidenti traumatici (primi fra tutti gli incidenti stradali), contro le malattie nervose e reumatiche, e contro quelle degenerative del cuore e dei vasi sanguigni che sono, purtroppo, in costante aumento.

E per concludere diremo che la lotta contro il male — che l'uomo da millenni va combattendo senza tregua — ha pur essa dei limiti.

Non dimentichiamo che tutto ciò che nasce è destinato, per una ineluttabile legge biologica, a morire.

Ammesso anche che non esista un'impossibilità intrinseca di rallentare, ad es., il graduale indurirsi delle nostre arterie e che un giorno si possa ritardare il progressivo affaticarsi dei muscoli del nostro cuore, non potremo per questo dire di essere riusciti a prolungare la vita all'infinito... Una cosa è rallentare la parabola discendente della vita, altra cosa è fermare il tempo e con esso l'inesorabile invecchiare, il lento morire delle nostre cellule, giorno per giorno...

La morte è conseguenza inevitabile della vita! Ciò non toglie, però, che noi dobbiamo guardare a questa sempre con serena fiducia e riporre la nostra ansiosa speranza in una esistenza sempre più lunga e più serena.

# VITA DEL GRUPPO

## NELLA DIREZIONE GENERALE I.N.A.

### La nuova impostazione amministrativa delle Collettive aziendali

Proseguendo nella attuazione del programma di automazione dei lavori, la Direzione Generale ha convocato, nei giorni dal 17 al 20 maggio, gli Ispettori tecnici ed i coadiutori periferici delle assicurazioni collettive per l'esame dei problemi connessi alla trasformazione della impostazione amministrativa delle Collettive aziendali. Tale trasformazione che concretizza l'automazione di tale importante settore di lavoro passa, infatti, dalla fase di progettazione e programmazione alla fase di attuazione.

I convenuti, prima di iniziare i loro lavori con i Dirigenti e Funzionari

della Direzione, hanno ricevuto un saluto da parte del Vice Direttore generale, prof. Cultrera.

Il Capo del Centro meccanografico ed elettrocontabile, ing. Tommaselli, ha tratteggiato lo scopo della riunione. Il Capo del Servizio Razionalizzazione del Lavoro ing. Clemente ha, a sua volta, rivolto un cordiale saluto ai collaboratori della periferia. Riconfermando i motivi che hanno imposto alla Direzione generale di dare la priorità al lavoro delle collettive aziendali nel processo di automazione, ha posto in evidenza come i Servizi interessati debbano poter fare affidamento sulla in-

telligente collaborazione degli organi periferici.

Le riunioni sono state

### Ordinamento dei servizi

A partire dal 3 maggio il Servizio Attuarialo e Statistica viene scisso in due Servizi:

*Servizio Bilancio Tecnico* (Bilancio Tecnico, Riassicurazione, Statistica) che viene affidato al Capo Servizio dott. **Roberto Perrone**;

*Servizio Tariffe* (Tariffe, Cessioni legali, Studi) che viene affidato al Capo Servizio dott. **Rodolfo Masciotti**.

Ai due Servizi sovrain-

presiedute dal Capo del Servizio Collettive, ing. Della Marra, e dall'ing. Tommaselli, i quali hanno dettagliatamente intrattenuto i presenti sulle nuove impostazioni di lavoro derivanti dalla automazione.

Al termine i convenuti sono stati ricevuti dal Direttore generale, il quale ha sottolineato l'importanza della funzione che gli Ispettorati tecnici sono chiamati a svolgere nell'attuale fase del lavoro.

tende l'Ispettore generale dott. **Bixio Toro**.

Il Capo Servizio ing. **Pasquale Clemente**, titolare del Servizio Razionalizzazione del Lavoro, assume anche la titolarità del Servizio Organizzazione-Italia.

Il Servizio Organizzazione viene così ripartito per competenza territoriale:

*Organizzazione Alta Italia*, affidata all'Ispettore superiore dott. **Virgilio Gallo**;

*Organizzazione Centro Italia e Sardegna*, affidata all'Ispettore superiore dott. **Vittorio Procaccia**;

*Organizzazione Sud Italia e Sicilia*, affidata allo Ispettore superiore dott. **Armenio Jacovoni**.

Tutto ciò che riguarda il lavoro all'Estero resta di esclusiva competenza del Direttore centrale dott. **Vittorio Orlandi**.

Il dott. **Settimo Caruso** assume la titolarità del Servizio Assicurazioni Ordinarie.

L'Ispettore superiore dott. **Francesco Sparatore** assume la temporanea reggenza del Servizio Assicurazioni Popolari. Pertanto, l'Ispettore generale ing. **Ernesto Amoroso**, cessa dalla reggenza del Servizio e ne assume la sovrintendenza.



Dirigenti, Funzionari della Direzione generale con gli Ispettori tecnici ed i coadiutori periferici delle assicurazioni collettive riuniti presso la Direzione Generale per l'esame della nuova impostazione amministrativa delle Collettive aziendali.

# NELLE AGENZIE GENERALI I.N.A. - ASSITALIA - PRAEVIDENTIA

## VICENZA

Premiazioni scolastiche e consegna della medaglia d'oro "Lavoro e Fedeltà", all'Agente principale di Bassano

L'Agenzia generale di Vicenza ha organizzato, di concerto con il Comitato I.N.A.-Scuola della provincia vicentina, una simpatica cerimonia per la premiazione degli alunni delle scuole del capoluogo che si sono maggiormente distinti nello svolgimento del tema sul risparmio assicurativo. Alla gara hanno partecipato circa 6 mila bambini appartenenti alle classi terza, quarta e quinta elementare.

La manifestazione ha avuto luogo il giorno 9 aprile nel Cinema-teatro «Astra» di Vicenza alla presenza di tutte le Autorità cittadine e provinciali, del Provveditore agli Studi, prof. Curi, accompagnato dall'Ispettore scolastico, prof. Iocer, e da numerosi Direttori didattici.

Per l'Istituto sono intervenuti l'Ispettore avv. Vella, in rappresentanza

del Titolare del Centro Ispettivo, e gli Agenti generali di Vicenza sigg. Filippi e Ortolani con alcuni collaboratori della Agenzia.

Messi a disposizione dall'Agenzia di Vicenza, sono stati consegnati 228 diplomi con medaglia e 60 premi agli alunni prescelti; inoltre sono stati consegnati 12 proiettori ad altrettante direzioni didattiche.

Il significato della ben riuscita cerimonia è stato sottolineato ai presenti, con belle parole, dal Direttore didattico prof. Corà. Ha parlato, infine, il Provveditore agli Studi il quale, dopo essersi rallegrato con i bambini per gli elaborati svolti e con gli insegnanti per l'attività esplicata, ha rivolto cordiali e simpatiche parole all'indirizzo dello Istituto per l'alta opera educativa svolta nel settore della Scuola.

Il 12 maggio ha avuto luogo, a Vicenza, la consegna della medaglia d'oro «Lavoro e Fedeltà» all'Agente principale di Bassano, comm. Giovanni Pivato, nel corso di una simpatica cerimonia alla quale ha partecipato tutta l'Organizzazione agenziale e gli allievi del C.A.P.

Il titolare del Centro ispettivo di Venezia, nel consegnare la medaglia, ha esternato il compiacimento della Direzione generale, mentre gli Agenti generali di Vicenza hanno rivolto affettuose parole di gratitudine al loro collaboratore premiato.

Il comm. Pivato, con commosse parole, ha ringraziato per la distinzione offertagli, confermando il suo entusiasmo e la sua fede nell'operare per l'affermazione sempre maggiore dell'I.N.A..

## MOVIMENTI NOMINE DELEGHE

### BARI

L'Agenzia generale si è trasferita nel nuovo immobile INA, sito in via Principe Amedeo n. 25. Telefono n. 13.336.

### CHIETI

A seguito della nomina ad Agente generale di Pesaro, conferitagli con effetto 1° giugno c. a., il sig. Romano Romani cessa dalla qualità di Agente generale di Chieti, con il giorno 31 maggio c. a.

Coagenti generali di tale Agenzia con effetto dal 1° giugno c. a., sono stati nominati i sigg. ragionieri Antonio ed Alfonso De Virgiliis.

### FERRARA

L'Agenzia generale si è trasferita nel nuovo immobile INA, sito al viale Cavour n. 50. Tel. n. 35.837.

### IVREA

Agente generale, con effetto dal 1° giugno c. a., è stato nominato il sig. Giovanni Gros Pietro.

La gestione interinale dell'Agenzia, già affidata all'Ispettore di Zona sig. Giovanni Bonini, ha avuto termine con il giorno 31 maggio c. a.



Vicenza - Il titolare del Centro Ispettivo, rag. Audiffredi, consegna la medaglia d'oro all'Agente principale di Bassano del Grappa, comm. Giovanni Pivato. La sala del teatro «Astra» di Vicenza durante la cerimonia delle premiazioni scolastiche. Sul palcoscenico il cav. Devidio Filippi, Coagente generale di Vicenza, il prof. Curi, Provveditore agli Studi, Mons. Motti, l'avv. Vella del Centro Ispettivo di Venezia, il prof. Corà.

## TRENTO

### Premi agli alunni delle Scuole d'Arte

Con significative cerimonie, che hanno riscosso un particolare successo, dovuto in gran parte all'interessamento del Titolare del Centro Ispettivo, rag. Ettore De Dominicis, si proceduto alla consegna dei premi offerti dall'I.N.A. ai migliori alunni delle scuole d'Arte di Trento, Bolzano e Verona.

A Trento il premio di L. 50.000 è stato consegnato al vincitore signor Achille Franceschini dal rag. De Dominicis alla presenza dell'Agente generale rag. Cesare Doff Sotta e del Presidente dell'Istituto d'Arte, prof. Colorio.

Al miglior allievo della Scuola d'Arte di Vigo di Fassa, il premio dello I.N.A. è stato consegnato, alla presenza di tutto il Corpo insegnante e degli allievi, dal sig. Italo Pasqualetto, Agente viaggiante della zona, che ha illustrato il significato dell'iniziativa dell'I.N.A.

## VERONA

### Premiazioni nella Scuola d'Arte

Il 25 marzo, l'Agente generale di Verona, dott. Fabio Sperati, ha personalmente consegnato alla sign. Anna Maria Capelletti, allieva della Scuola d'Arte «N. Nani» di Verona, il premio dell'I.N.A. alla presenza del Presidente e del Direttore della Scuola d'Arte, degli Insegnanti e di tutti gli allievi.

## BOLZANO

### Premiazioni a Ortisei e a Selva Gardena

Il 12 aprile il Titolare del Centro Ispettivo, rag. De Dominicis, e l'Agente generale di Bolzano, cav. Gino Dionisio, si sono recati presso le scuole

d'Arte di Ortisei e Selva Gardena per consegnare i premi dell'I.N.A. ai vincitori Sesto Zanetti e Angelo Demetz. I Presidenti delle due scuole avevano provveduto a riunire le classi al completo, unitamente agli Insegnanti.

Dopo la consegna dei premi agli allievi Sesto Zanetti e Angelo Demetz, il rag. De Dominicis ha recato il saluto della Direzione generale dello I.N.A.; successivamente l'Agente generale ha illustrato il concetto del risparmio assicurativo, la cui attuazione è parte integrante della formazione educativa dei giovani.

## UDINE

### Premiazioni scolastiche e consegna della medaglia d'oro al Provveditore

Il 21 maggio ha avuto luogo in Udine la consegna della medaglia d'oro al Provveditore agli Studi, dott. Giuseppe Piolanti.

La cerimonia è stata abbinata a quella della distribuzione dei premi ai primi classificati delle scuole elementari nello svolgimento del tema sulla previdenza assicurativa.

I bambini premiati, in numero di 220, gremivano l'ampio locale della Scuola di Via Dante accompagnati dai parenti ed assistiti dagli Insegnanti, dai Direttori didattici e dagli Ispettori scolastici. L'Ispettore Audiffredi ha, quindi, tra l'altro, illustrato il significato del conferimento della medaglia al Provveditore e questi, con elevate parole, ha ringraziato la Direzione dello I.N.A. della distinzione concessagli. È seguita la premiazione degli alunni, la consegna di proiettori a tre Direzioni didattiche, di un contributo in denaro per il Patronato scolastico, di 3 premi di «Solidarietà scolastica» di lire 5.000 ciascuno ed infine ha avuto luogo il sorteggio, fra i bambini intervenuti, per l'assegnazione di 3 biciclette.



Dall'alto: Trento - Il Titolare del Centro Ispettivo, rag. Ettore De Dominicis, insieme al rag. Doff Sotta, Coagente Generale di Trento, consegna al sig. Achille Franceschini, allievo della Scuola d'Arte di Trento, il premio di L. 50.000 - Udine - Due momenti della cerimonia della consegna della medaglia d'oro al Provveditore agli Studi e della premiazione degli alunni delle scuole elementari

## RAVENNA

La medaglia d'oro all'Agente generale di Ravenna



In occasione del compimento del venticinquesimo anno di collaborazione dell'Agente generale di Ravenna, comm. Vittorio Merendi, la Direzione generale dell'I.N.A. gli ha fatto pervenire una medaglia d'oro ed una lettera del dott. Casali con le più vive espressioni di stima e di apprezzamento per il lavoro svolto.

La cerimonia della consegna è stata effettuata nella sede stessa della Agenzia generale di Ravenna alla presenza dei rappresentanti della Direzione generale dell'I.N.A. e delle Assitalia, del professor Fantoni in rappresentanza dell'Associazione nazionale Agenti I.N.A., e di tutti i dipendenti e collaboratori dell'organizzazione dell'Agenzia, che hanno offerto al loro Titolare un bellissimo ricordo augurale.

## ASCOLI PICENO

Premiazioni scolastiche ad Ascoli e a Fermo

Il 12 maggio ad Ascoli Piceno ed il 13 a Fermo, alla presenza di tutte le Autorità scolastiche, sono stati distribuiti i premi di «Solidarietà Scolastica» agli alunni delle scuole elementari della provincia di Ascoli Piceno.

L'Agente generale ha aperto la cerimonia illustrando particolarmente le benemerite dello I.N.A. nel campo scolastico e incitando i presenti a perseverare nella propaganda fra i giovani. Dopo aver ringraziato le Autorità presenti e particolarmente il Provveditore agli Studi, prof. Ricci, per la preziosa collaborazione prestata, ha rivolto un caldo ringraziamento ai rappresentanti della stampa, che ha messo in particolare rilievo l'iniziativa dell'I.N.A.

Il cav. Panti, dopo aver salutato per conto della

Direzione generale, ha rivolto un caldo ringraziamento al Provveditore agli Studi ed ai componenti del Comitato I.N.A.-Scuola.

La manifestazione è stata chiusa dal Provveditore agli Studi che, dopo aver illustrato l'alto significato del premio concesso dall'I.N.A., ha vivamente ringraziato per quanto è stato fatto nel settore della propaganda scolastica e per i premi distribuiti fra gli alunni più meritevoli.

## AREZZO

Gita turistica degli impiegati

L'Agente generale di Arezzo, sig. Roberto Benicivenga, ha voluto offrire, anche quest'anno, ai suoi impiegati una gita che si è svolta nello scorso mese di aprile.

Metà del viaggio le più belle città della riviera italiana e francese e loro immediati dintorni.

Tale iniziativa dell'Agente generale di Arezzo, ricorrente ormai da diversi anni, può essere senz'altro annoverata tra le simpatiche consuetudini, per festeggiare, in clima di cordiale serenità, un anno trascorso in comune lavoro.

## REGGIO EMILIA

La diffusione della «Polizza dell'automobilista»

Il Titolare dell'Agenzia generale di Reggio Emilia, rag. Somai, per iniziativa del suo collaboratore, sig. Maurizio Turini, ha svolto una intensa azione pubblicitaria per la diffusione della «Polizza dell'automobilista» dell'Assitalia.

A tal fine, è stata curata la stampa di un vivace «volantino» illustrativo che è stato diffuso presso le auto in sosta, nelle vetrine di stazioni di rifornimento, ecc.

L'iniziativa è valsa ad aumentare l'interesse della clientela che usa l'automobile per la interessante garanzia predisposta dall'Assitalia.



Dall'alto: Ravenna - Il comm. Vittorio Merendi, titolare dell'Agenzia generale, riceve la medaglia d'oro «Lavoro e Fedeltà» e il dono dei suoi dipendenti e collaboratori. Ascoli Piceno - Due momenti delle cerimonie per la consegna dei premi di solidarietà scolastica ad Ascoli Piceno ed a Fermo.



A sinistra: Frascati - Il Presidente della scuola d'arte di Marino, on. Negroni, con il Vice Direttore della scuola e il Titolare del Centro Ispettivo dell'I.N.A. di Roma durante la premiazione agli allievi della scuola d'arte. Sopra: Campobasso - Un momento della consegna dei premi di solidarietà.

## FRASCATI

### Premiazioni nella Scuola d'Arte di Marino

Nel mese di marzo si è svolta presso la Scuola Statale d'Arte di Marino la consegna del premio messo a disposizione dall'I.N.A. per il migliore alunno.

Alla cerimonia, alla quale era presente l'on. Negroni, Presidente della Scuola stessa, hanno partecipato il Titolare del Centro Ispettivo di Roma, Ispettore Superiore dott. Giuseppe Galanti, l'Agente generale di Frascati, rag. Giuseppe Cacciola, gli Insegnanti, i maestri d'arte e l'intera scolarasca.

L'on. Negroni ha porto il benvenuto ai rappresentanti dell'I.N.A., esprimendo vivo compiacimento per la lodevole iniziativa dell'Istituto.

Ha preso, quindi, la parola il dott. Galanti che, dopo essersi congratulato con il vincitore del premio, Felice Cianciaruso, ha illustrato ai presenti i benefici della previdenza e della speciale forma di assicurazione, appositamente studiata dall'I.N.A. per i piccoli artigiani, sottolineando il particolare interesse dell'Istituto per la missione educativa della Scuola.

Dopo la premiazione ha avuto luogo una accurata visita ai diversi laboratori della Scuola, dove sono stati ammirati apprezzabili lavori eseguiti dai giovani allievi.

## SALERNO

### Distribuzione di premi scolastici

Il 29 aprile u. s., nella sede del Circolo didattico di Salerno, il Titolare di questo Centro Ispettivo ha presenziato la cerimonia della distribuzione dei premi di solidarietà scolastica agli alunni meritevoli della provincia di Salerno, che nel decorso anno scolastico si sono prodigati per aiutare i coetanei più bisognosi nello studio.

Detta cerimonia - alla quale hanno partecipato tutte le autorità scolastiche della provincia - è stata egregiamente organizzata dai Contitolari dell'Agenzia Generale di Salerno, dott.ri Emilio e Felice Barone, ai quali va attribuito anche il merito della larga eco riscos-

sa dalla manifestazione in tutta la stampa più qualificata (il *Roma*, il

*Quotidiano*, *Momento Sera*, nonché della diffusione data dalla RAI.

## CAMPOBASSO

### Consegnati i premi di "solidarietà scolastica",

Nel mese di marzo, in occasione della «Giornata della solidarietà scolastica», la Scuola molisana, chiamata a raccolta dall'Agenzia generale di Campobasso, si è riunita nei vasti locali dell'aula magna del Convitto «M. Pagano», per partecipare alla cerimonia per la consegna di 50 premi ad altrettanti scolari della provincia, distintisi per atti di solidarietà verso i loro compagni meno preparati negli studi.

La sala, stipata dalle scolaresche, dai familiari e dal Corpo insegnante, ha offerto lo spettacolo eccezionale di un numerosissimo uditorio composto in prevalenza da bambini, mentre gli oratori si avvicendavano pronunciando parole semplici e belle di elogio alle virtù — spesso inosservate dal mondo degli adulti — di cui pur sanno dar prova i più piccoli con infinite manifestazioni di bontà.

Erano presenti alla cerimonia le Autorità cittadine e provinciali tra le quali il Provveditore agli Studi, prof. De Filippis, il Vice Prefetto, il Questore, il Sindaco del capoluogo avv. De Gaglia, il Comandante dei Carabinieri ed altri funzionari. Rappresentava il Direttore generale dell'I.N.A. l'Ispettore Cianetti; i collaboratori ed i produttori dell'Agenzia generale erano a fianco del Titolare, commendator Rolando, promotore ed organizzatore della cerimonia.

E in quanto tale, fu il comm. Rolando ad esordire rivolgendosi opportune espressioni di saluto alle Autorità convenute ed illustrando poi brevemente le ragioni della riunione ed i fini che lo I.N.A., d'intesa con la Scuola, si propone di raggiungere assegnando tali premi.

Della strumentalità educativa e più specificamente pedagogica del



Sopra: Cosenza - Il Titolare del Centro Ispettivo, avv. Paris, si compiace per la premiazione e porge il saluto e i rallegramenti della Direzione generale. A destra: Barletta - L'Agente generale di Barletta illustra l'attività del prof. Berardi.



« premio di solidarietà » ha parlato autorevolmente il Provveditore prof. De Filippis. L'Ispettore Cienetti ha illustrato, poi, le alte finalità dell'I.N.A.

La manifestazione raggiunge così il momento più significativo, quello cioè della premiazione

dei cinquanta scolari, ai quali fu consegnato, da parte del Vice Prefetto, un attestato ed un libretto fruttifero con la somma donata dall'I.N.A.

Echi di consenso vivissimo hanno fatto seguito sui quotidiani e nei vari ambienti del Molisano.

ni meritevoli delle scuole primarie della Provincia.

La cerimonia è stata organizzata con molta accuratezza e signorilità dall'Agente generale, dott. Raffaele La Capra; ad essa hanno partecipato tutte le più alte Autorità della Provincia, alle quali il Titolare del Centro Ispettivo ha rivolto parole di vivo ringraziamento a nome della Direzione Generale.

bito riconoscimento concessogli.

## COSENZA

**Premiati con medaglie d'oro per la fedeltà al lavoro due collaboratori dell'Agenzia**

Con una semplice e significativa cerimonia sono state consegnate al cav. Aldo D'Atri, Ispettore di produzione presso l'Agenzia generale di Cosenza, e alla sig.na rag. Guglielmina Frugiuole, capo dell'Ufficio ragioneria dell'Agenzia stessa, la medaglia d'oro alla fedeltà al lavoro e del progresso economico, conferite dalla Camera di Commercio, Industria e Agricoltura.

La cerimonia si è svolta a Cosenza, nella sede della Camera di Commercio, alla presenza del sen. avv. Nicola Vaccaro, Presidente della Camera di Commercio, e di tutte le Autorità civili e religiose.

Al cav. D'Atri, molto noto ed apprezzato per la

sua attività di lavoro e per le molteplici cariche che ricopre, alla sig.na Frugiuole, che entrata nel 1928 nell'Agenzia generale di Cosenza ha disimpegnato sempre i suoi compiti con encomiabile competenza, le più vive felicitazioni di « Cronache » con l'augurio di maggiori successi.

## POTENZA

**Premi di solidarietà scolastica**

Il 29 marzo, nel salone della Biblioteca provinciale di Potenza ha avuto luogo la cerimonia della consegna di 60 premi di solidarietà scolastica ad altrettanti alun-

## BARLETTA

**Consegnata la medaglia d'oro "Lavoro e Fedeltà", all'Agente locale di Ruvo di Puglia**

Il 12 aprile, nei locali dell'Agenzia generale di Barletta, ha avuto luogo la consegna della medaglia d'oro al prof. Angelo Berardi, Agente locale di Ruvo di Puglia.

La simpatica cerimonia, presieduta dal Titolare del Centro Ispettivo, ha visto stringersi attorno al festeggiato tutta la organizzazione agenziale che ha espresso al prof. Berardi la propria affettuosa considerazione.

Commosse parole di ringraziamento ha formulato il prof. Berardi nei confronti della Direzione Generale per l'am-

## CATANIA

**L'Agente Generale nominato presidente del Rotary Club locale**

Recentemente l'Agente Generale dell'I.N.A. di Catania, comm. Costante Pessato, è stato nominato, per acclamazione dei soci, presidente del Rotary Club della città.

Poiché tale nomina costituisce una significativa espressione della simpatia e della stima che il comm. Pessato ha saputo raccogliere nell'ambiente siciliano, che lo vede da anni impegnato nell'attività assicurativa da lui svolta con competenza e con viva responsabilità professionale, il Direttore generale ha indirizzato al nostro Agente generale di Catania una lettera per compiacersi dell'ulteriore riconoscimento di cui è stato fatto oggetto.

Tutti coloro che ricevono « Cronache dell'I. N. A. » sono pregati di comunicare tempestivamente alla Redazione, Via Sallustiana 51, ogni eventuale cambio di indirizzo.

## I nostri traguardi aziendali



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

### Giubilei di lavoro

- Hanno compiuto 25 anni di servizio:
- ♦ il 9 maggio il rag. **Luigi Biondi**, Segretario presso la Gestione I.N.A.-Casa;
  - ♦ l'11 maggio il sig. **Dario Cesari**, Applicato di 1° presso il Servizio Bilancio Tecnico;
  - ♦ il 12 maggio il sig. **Giuseppe Forlani**, Applicato di 1° presso il Servizio Organizzazione;
  - ♦ il 19 maggio il rag. **Bruno Innocenti**, Segretario presso il Servizio Bilancio Tecnico;
  - ♦ il 23 maggio il sig. **Cesare Clemente**, Primo Commesso presso la Gestione I.N.A.-Casa.

### Il nuovo Capo Commesso



Il sig. Antonio Damia

Con effetto 1° maggio è stato nominato Capo Commesso il sig. **Antonio Damia**, che per molti anni ha prestato servizio in qualità di preparatore principale presso l'Ufficio Sanitario. Al sig. Damia, che è anche un valente collaboratore della pagina enigmistica della nostra rivista aziendale, «Cronache dell'I.N.A.» porgono i migliori auguri per i nuovi compiti che l'attendono.

### Congedi dal lavoro

- Hanno lasciato il servizio per raggiunti limiti di età:
- ♦ il 27 maggio il dott. **Cleto Ferri Ber-**

**nardini**, Titolare del Centro Ispettivo di Bologna e Titolare temporaneo del Centro Ispettivo di Ancona.

Hanno lasciato il servizio per quiescenza anticipata:

- ♦ il 1° maggio il dott. **Francesco De-Martis**, Capo Ufficio presso il Servizio Personale;
- ♦ il 1° maggio il sig. **Marino Iuri**, Capo Reparto presso il Servizio Fondi Speciali di Previdenza.



**DIREZIONE  
GENERALE  
ASSITALIA**

### Giubilei di lavoro

- Hanno compiuto 25 anni di servizio:
- ♦ il 1° marzo il Procuratore ing. **Antonio Moschetti**;
  - ♦ il 1° marzo il rag. **Camillo Gargano**, 1° Segretario amministrativo;
  - ♦ il 7 aprile il sig. **Ugo Furlanetto**, 1° Segretario amministrativo.

- ♦ il 15 aprile il rag. **Ercole Tarascio**, vice Capo ufficio;
- ♦ il 15 aprile il sig. **Aldo Cusatelli**, Segretario amministrativo;
- ♦ il 16 maggio il dott. **Nicolò Cosentino**, 1° Segretario di Direzione;
- ♦ il 16 maggio il sig. **Guido Marassi**, Segretario Amministrativo.

### Il nuovo Consiglio nazionale degli Attuari

Il Consiglio nazionale dell'Ordine degli Attuari, costituito in seguito alle elezioni tenute il 7 aprile u.s., è risultato composto dal prof. **Raffaele Cultrera**, dal prof. **Bruno De Finetti**, dal dott. **Riccardo Ottaviani**, dal dott. **M. Alberto Coppini**, dal prof. **Guido Santacroce**, dal prof. **Ernesto Pizzetti**, dal dott. **Umberto Citteri**, dal dott. **Gino Tolentino**, dalla dott.ssa **Carmela Girardi Tositti**.

Sabato 21 maggio il nuovo Consiglio nazionale, riunitosi presso il Ministero di Grazia e Giustizia, ha eletto per acclamazione: Presidente il prof. **Raffaele Cultrera**, Vice Presidente il dott. **Riccardo Ottaviani**, Consigliere Segretario il prof. **Ernesto Pizzetti**.

Particolari felicitazioni «Cronache dell'I.N.A.» desiderano porgere al prof. **Raffaele Cultrera** per la meritata nomina a Presidente del Consiglio nazionale degli Attuari per il triennio 1960-1962.

## Le nostre date

### Lutti

- Sono mancati:
- ♦ la madre del sig. **Viscardo Giraldi** (Dir. gen. I.N.A.), il 17 aprile;
  - ♦ la madre dell'avv. **Nicola Chiadini** (Dir. gen. I.N.A.), il 21 aprile;
  - ♦ il fratello del sig. **Idilio Marchesini** (Dir. gen. I.N.A.), il 28 aprile;
  - ♦ il padre del sig. **Carlo Palocci** (Dir. gen. I.N.A.), il 2 maggio;
  - ♦ il sig. **Arturo Rutolo**, padre del dott. **Edmondo Rutolo** (Dir. gen. Assitalia), il 14 marzo;
  - ♦ il sig. **Domenico Di Molfetta**, padre del sig. **Natale Di Molfetta** (Dir. gen. Assitalia), il 19 marzo;
  - ♦ il dott. **Giuseppe De Seta**, 1° Segretario presso la Direzione generale dell'Assitalia, il 10 aprile;
  - ♦ il sig. **Paolo Perini**, commesso presso la Direzione generale dell'Assitalia, il 14 aprile;
  - ♦ il sig. **Augusto De Giuli**, padre del rag. **Gianfranco De Giuli** (Dir. gen. Assitalia), il 1° maggio;

- ♦ l'avv. **F. Salerni**, ex Agente generale di Pavia, il 18 marzo;
- ♦ il rag. **Luigi Tortorino**, Agente locale di Mortara (Ag. gen. di Vigevano), il 22 marzo;
- ♦ il sig. **Romano Bonechi**, impiegato per quasi un trentennio presso l'Agenzia generale di Firenze, per tragico incidente automobilistico;
- ♦ il 5 maggio il sig. **Giacomo Rossi**, Agente viaggiante presso l'Agenzia generale di Brescia;
- ♦ il figlio del sig. **Giuseppe Bonucci**, dipendente dell'Ag. Gen. di Milano, il 13 aprile;
- ♦ la madre del sig. **Guido Chiadini**, Capo Ufficio dell'Agenzia generale di Milano, il 23 aprile;
- ♦ il padre del sig. **Antonio Balzarotti**, dipendente dell'Agenzia gen. di Milano, il 7 maggio;
- ♦ il sig. **Giovanni Maderno**, padre del comm. **Achille Maderno**, Agente generale di Vigevano, il 25 maggio.

energie fisiche e nervose, accurata ricerca dello stile più adatto alle possibilità del singolo individuo e al tempo stesso ad un generico miglioramento del rendimento. Se noi consideriamo il modo empirico con il quale venivano eseguiti gli esercizi trent'anni or sono e lo paragoniamo alle raffinatezze stilistiche odierne, anche senza entrare nel campo specifico della competenza tecnica, possiamo cominciare a renderci conto del perché sia stato possibile ottenere dalle forze fisiche e nervose dell'uomo il massimo rendimento.

Ma la tecnica non è tutto. Almeno se per tecnica intendiamo riferirci soltanto allo stile. Altri due fattori hanno avuto un peso rilevante nello sviluppo di questo sport: la preparazione atletica e l'allenamento scientifico.

Fino a pochi anni or sono, ad esempio in Italia, si riteneva che l'allenamento troppo intenso producesse effetti negativi. In America, dove si era già molto più avanti di noi, si ragionava molto diversamente. Chi scrive rammenta che nel 1946, la Federazione Italiana Atletica Pesante fece disputare una selezione fra quattro atleti, per la partecipazione ai campionati mondiali di Parigi, ad otto giorni di distanza dalle gare. Fu un autentico scandalo e le critiche piovvero da ogni parte.

Cinque anni più tardi, a Milano, i pesisti nordamericani, partecipanti a quei campionati mondiali, ci fecero vedere allenamenti durissimi, tirati sui « massimi », compiuti fino alla vigilia delle gare, mentre i nostri da una settimana erano a riposo.

Oggi anche noi abbiamo cominciato ad intensificare il lavoro — anche se non raggiungiamo ancora lo standard americano — e i risultati cominciano a venire anche in Italia.

Il sollevamento pesi è sport duro, che richiede allenamento costante, non interrotto, per dodici mesi su dodici, lavoro pesante fino alla vigilia delle gare, tanto da creare nell'atleta l'abitudine all'alzata, la confidenza col bilanciere.

C'è poi il problema della preparazione su basi scientifiche. Fino a dieci anni fa, all'incirca l'atleta si preparava alla cieca. Scendeva in palestra, magari dopo una giornata di duro lavoro in officina, e si dedicava all'allenamento per mezz'ora, un'ora, due ore, a seconda della sua tendenza personale o di quella del suo istruttore, finché si sentiva stanco.

La stanchezza è un terribile nemico del pesista, perché lega i muscoli, annebbia le idee, paralizza i centri nervosi. L'allenamento deve essere duro e intenso, ma progressivo, in modo da non giungere mai al limite della stanchezza.

Sul piano tecnico, l'allenamento seguiva una linea generale, in uso nel tempo, ma era poi lasciato all'arbitrio dell'atleta o dell'allenatore. Dieci, venti alzate successive con il medesimo peso, poi si aumentava o si diminuiva,

a seconda delle idee personali, senza alcun criterio.

Furono gli americani per primi ad introdurre nella pesistica criteri di valutazione scientifica, basati sullo studio della muscolatura, sulle qualità fisiche di resistenza dell'atleta, sulle sue reazioni alla fatica e via di seguito. In Italia il metodo fu introdotto dal neozelandese Val Osmond, che per diversi anni fu allenatore federale della F.I.A.P.

Osmond preparò per ciascuno degli atleti, che erano sottoposti al suo controllo, speciali tabelle di allenamento, nelle quali erano indicati i giorni in cui ciascuno avrebbe dovuto allenarsi, il genere di esercizi che avrebbe dovuto compiere, la durata dell'allenamento, ma soprattutto con quali pesi tali esercizi avrebbero dovuto essere esegui-

ti. In tal modo, l'atleta compiva meccanicamente il suo lavoro e siccome le tabelle erano naturalmente studiate tenendo conto di tutti i fattori tecnici, fisiologici, muscolari, ecc. dell'allievo, con la collaborazione della scienza medica, i risultati erano eccellenti.

In America, dove la valutazione psico-fisica degli atleti ha già raggiunto risultati da noi ancora ignorati, si è naturalmente molto più avanti. Ma anche in Italia si comincia a fare sul serio. La F.I.D.A.L., per esempio, ha istituito un controllo sanitario dei propri atleti che non è soltanto la visitina del medico per accertare che cuore e polmoni siano in ordine, come si faceva un tempo, ma è un accuratissimo e approfondito esame analitico dell'uomo, sotto i profili fisico e psichico.

## MONDO ASSICURATIVO

### BELGIO

L'assicurazione sulla vita nel 1959

Il Ministero degli Affari Economici ha pubblicato i dati statistici concernenti l'andamento delle assicurazioni sulla vita nel Belgio nel 1959.

Da essi si rileva in primo luogo come nel decorso anno abbiano esercitato il ramo 101 compagnie, delle quali 62 belghe e 39 straniere.

Per quanto riguarda il ramo assicurazioni ordinarie, il suo portafoglio alla fine del 1959 comprendeva 1.153.964 contratti per 92.410 milioni di franchi di capitali assicurati. Rispetto al 1958 l'incremento dei capitali assicurati è stato dell'8,7%. La produzione in capitali assicurati è aumentata dell'8%, ma è restata ancora inferiore del 2% alla cifra record registrata nel 1957.

Il ramo assicurazioni popolari continua ad essere esercitato da poche compagnie.

Anche nel 1959, come nel 1958, la produzione è diminuita: il numero dei contratti è sceso, infatti, a 117.395 (122.946 nel 1958) e l'importo dei capitali assicurati a 1.142 milioni di franchi (1.196 nel 1958). Il fenomeno è dovuto al fatto che le compagnie d'assicurazione (e soprattutto quelle straniere) indirizzano i loro sforzi verso il ramo assicurazioni ordinarie in conseguenza del crescente benessere della clientela.

Il ramo assicurazioni collettive ha seguito un andamento analogo a quello registrato dal ramo assicurazioni ordinarie. Si è avuto, cioè, un incremento della produzione e del portafoglio sia nel numero dei contratti che nei capitali assicurati, pur senza raggiungere le cifre record del 1957. I dati statistici riguardanti la produzione sono i seguenti: numero dei contratti, 67.312 (58.770 nel 1958); capitali assicurati, 9.237 milioni di franchi (8.158 milioni nel 1958).

### STATI UNITI

I decessi di assicurati sulla vita a seguito di infortuni automobilistici nel 1959

I decessi di assicurati sulla vita conseguenti ad infortuni automobilistici sono stati nel 1959 circa 46.000 per un ammontare record di 127 milioni di dollari. Mentre il numero di tali decessi è stato inferiore di 1000 rispetto a quello registrato nell'anno precedente, il che riflette apparentemente una lieve riduzione o quanto meno una stasi, l'ammontare delle indennità pagate dalle compagnie ha superato di 9 milioni quello pagato nel 1958.

Nello scorso anno l'ammontare delle indennità per infortuni automobilistici mortali ha superato di 52 milioni quello pagato cinque anni prima.

### CANADÀ

Primi dati sull'andamento del ramo vita nel 1959

Nel 1959 la produzione di assicurazioni sulla vita ha raggiunto nel Canada 6 miliardi di dollari. Al 31 dicembre dello scorso anno il portafoglio vita era pari a 42,7 miliardi di dollari, con un incremento dell'11% rispetto all'anno precedente. Sempre alla fine del 1959, il rapporto fra capitali assicurati e reddito nazionale ha raggiunto il 160%, di fronte al 135% registrato negli Stati Uniti ed al 60% in Inghilterra.

Gli incassi premi delle 76 compagnie vita operanti nel Canada sono stati pari a 907 milioni di dollari, con un incremento dell'8,2% rispetto al 1958. Negli ultimi anni si è avuto nel Canada un forte sviluppo delle assicurazioni collettive: nel 1959, infatti, la produzione in questo ramo ha raggiunto 1.583 milioni di dollari, con un incremento del 34% rispetto al 1958. Alla fine del 1959 il 30,3% delle assicurazioni sulla vita era costituito da assicurazioni collettive (28,3% alla fine del 1958).



## 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.

