

# cronache dell'

# INA





**cronache  
dell'**



**97**

ANNO IX

M A G G I O 1 9 6 1

## SOMMARIO

Consuntivi di maggio	1
Le assicurazioni in Italia nei cento anni dell'Unità - La disciplina legislativa delle assicurazioni private nel primo cinquantennio	3
Il IV premio studentesco I.N.A.-Touring per la pittura - 305 opere esposte. Assegnati 9 premi e 9 medaglie d'oro.	7
L'I.N.A. alla XXXIX Fiera di Milano	10
La nuova polizza popolare « Lavoro e Famiglia »	12
L'economia agricola e le assicurazioni	16
E' importante interessare il Signor Cliente!	18
I clienti difficili - Gli esami e le esportazioni alleati dei produttori	20
Osservando il mondo che ci circonda, un insegnante trova che anche la natura è previdente	22
Il Presidente e il Direttore generale a Milano per l'inaugurazione della XXXIX Fiera e per una riunione di lavoro	24
Costituzione del Comitato per la celebrazione del cinquantenario dell'I.N.A.	25
I lavori della Commissione per l'assegnazione dei premi agli allievi degli istituti e delle scuole d'arte	25
Nelle Agenzie generali I.N.A. e Assitalia	26
In famiglia	32

Hanno collaborato: F. SANTORO PASSARELLI - C. CASALI - L. BIASIOTTI - G. BONINI - R. CACCIAFESTA - G. CAPONI - M. CESARETTI - B. CIRALDO - A. GENTILI - A. KOHLER - G. LEONE - G. MANFRIDI - G. MARCHETTI - R. MASCIOTTI - S. MATRICARDI - G. NARDELLI

Foto della 2 e 3 di copertina: S. PEGGION.

Fotocolor in copertina: L'interno dello stand dell'I.N.A. alla XXXIX Fiera di Milano.

Foto della 2ª di copertina: Pescherecci in riposo nella darsena di Fiumicino (Roma).

Foto della 3ª di copertina: Un viale maestoso nella pineta di Castel Fusano, (Roma).



Corporate Heritage  
& Historical Archive



## Nuove coperture nell'assicurazione crediti all'esportazione in Francia, Gran Bretagna e Stati Uniti

La *Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur* (COFACE) ha introdotto la *garanzia contro i rischi economici*. Quest'assicurazione garantisce l'esportatore francese di grosse partite di prodotti contro i danni che possono derivargli da un aumento dei costi durante il periodo intercorrente fra l'ordinazione e la consegna dei prodotti. La copertura può essere richiesta per tutti i Paesi.

La durata minima dell'assicurazione è stata fissata in 10 mesi. L'assicurato dovrà sopportare in proprio un aumento dei costi fino all'1,5%.

ti sarà accordata nella misura del 100%. Il valore delle ordinazioni non potrà essere però inferiore a 2 milioni di sterline.

Una novità importante è costituita dalla *polizza globale* introdotta per i piccoli esportatori, il cui giro d'affari annuo non supera 10.000 sterline. Il premio d'assicurazione raggiungerà soltanto lo 0,75%. Questa speciale garanzia non potrà durare più di 2 anni per un giro di affari comples-

In relazione all'invito rivolto dal Presidente Kennedy alla Export-Import Bank di ampliare il sistema del credito e dell'assicurazione all'esportazione, in modo che lo stesso non sia secondo a nessun altro sistema in vigore negli altri Paesi, sono state annunciate le prime misure adottate nel quadro del programma in corso per rendere gli operatori americani sempre più competitivi sui mercati internazionali.

Per quanto riguarda in particolare l'assicurazione dei crediti all'esportazione, essa sarà accordata anche agli esportatori di attrezzature (trasporti e tubi) destinate ad industrie petrolifere e raffinatrici statali straniere. Sarà inoltre concessa un'assicurazione contro tutti i rischi (politici e commerciali) per le merci americane che si trovano all'estero, in deposito od in affitto, per essere esposte in fiere commerciali.

## Le nuove tariffe R.C.A. negli Stati Uniti, Finlandia e Italia

Il Ministro britannico per il Commercio, sig. Maudling, ha annunciato alla Camera dei Comuni l'introduzione di radicali miglioramenti nel sistema inglese dei finanziamenti e delle assicurazioni dei crediti all'esportazione.

Per quanto riguarda in particolare le assicurazioni dei crediti all'esportazione, le innovazioni concernono la misura dei premi, i finanziamenti a lungo termine ed i piccoli esportatori.

Sulla scorta delle esperienze fatte finora, l'*Export Credits Guarantee Department* è giunto alla conclusione che possa essere ridotta l'entità dei premi senza pericolo di andare incontro a perdite. Le riduzioni potranno arrivare fino al 40% ed anche oltre il 50%. Se, ad esempio, per taluni mercati particolarmente rischiosi si applicava finora un premio del 10%, oggi si applica un premio del 4,75%.

Sulla base del portafoglio assicurativo in vigore si calcola che la riduzione media dei premi sarà di circa il 25%.

Circa i finanziamenti a lungo termine, il Ministro britannico ha annunciato che l'*E.C.G.D.* garantirà i prestiti a taluni acquirenti stranieri per un periodo superiore a 5 anni. Trattasi di casi particolari, come vendite di navi, lavori all'estero, forniture di interi impianti industriali, per i quali si richiedono da parte degli operatori britannici forti investimenti ed i cui profitti possono tardare a maturarsi.

La garanzia di tali finanziamen-

A partire dal 1° marzo 1961, sono entrate in vigore nello Stato di New York nuove tariffe di premi per l'assicurazione automobilistica. Le tariffe saranno applicate dalle 178 compagnie aderenti alle tre principali associazioni di assicuratori del ramo automobilistico, cioè il *National Bureau of Casualty Underwriters*, il *Mutual Insurance Rating Bureau* e la *National Automobile Underwriters Association*. In pratica, i cambiamenti interesseranno tre quarti degli assicurati.

I detentori di autoveicoli, che non abbiano denunciato sinistri nel triennio precedente all'entrata in vigore delle nuove polizze, pagheranno un premio inferiore del 10% a quello corrisposto in precedenza. Per converso, gli automobilisti che abbiano avuto incidenti molto gravi nello stesso periodo, o siano stati condannati per gravi infrazioni delle norme stradali, pagheranno premi notevolmente più elevati, con una maggiorazione oscillante fra il 110 ed il 250% dell'entità prima corrisposta.

Un premio addizionale del 10% sarà richiesto a coloro che hanno avuto un infortunio durante il triennio.

Il Dipartimento per le Assicurazioni ritiene che circa due terzi degli assicurati beneficieranno della riduzione di premio prevista per mancanza di sinistri.



— E' molto difficile avere un appuntamento con lei, sig. Nelson.

(Da Life Insurance Selling)

Con effetto dal 1° gennaio 1961 è stata introdotta in Finlandia una tariffa speciale di assicurazione responsabilità civile automobilistica per astemi. La nuova tariffa viene accordata solo su richiesta dell'assicurato. Questi deve dimostrare di essere socio di un'organizzazione di astemi, ovvero produrre due testimoni di reputazione ineccepibile che confermino la sua astinenza. I premi di questa tariffa sono inferiori del 19% alle tariffe normali.

**cronache  
dell'**



## Consuntivi di maggio

I consuntivi delle Imprese di assicurazione in Italia si concentrano nel mese di giugno, quando ormai i consuntivi generali sulla economia del Paese sono già stati resi di pubblico dominio, attraverso una serie di autorevoli documenti, da parte dei massimi organismi preposti alla economia nazionale e internazionale.

Se si tralasciano le prime valutazioni che, promosse dai giornali e dai settimanali economico-finanziari, sono dagli stessi illustrate nei numeri speciali di fine d'anno, i documenti ufficiali sull'andamento dell'economia nazionale, redatti con criteri di completezza, sono costituiti dalla *Relazione sulla situazione economica* e dalla *Relazione finanziaria* del Ministro del Bilancio, che sono rese note già nei mesi di marzo e di aprile, e dalla *Relazione del Governatore della Banca d'Italia* e dal *Rapporto O.E.C.E.*, che lo sono nel mese successivo. Questi ultimi documenti costituiscono, dunque i *consuntivi di maggio*, e puntualmente sono stati comunicati anche quest'anno nello stesso mese, la prima il 31, il secondo il 15. Il *Rapporto O.E.C.E.*, essendo frutto di una elaborazione che ha avuto inizio fin dal novembre dell'anno scorso, risulta meno aggiornato che non la *Relazione della Banca d'Italia*, la quale tiene conto dei dati apparsi nella *Relazione sulla situazione economica del Paese*. Ambedue i documenti di maggio, testimoniano la eccezionalità dell'annata economica 1960.

\* \* \*

« *L'Italia ha recentemente attraversato un periodo di espansione molto rapida, tanto nella produzione, quanto nel commercio estero, accompagnato da un notevole grado di stabilità nei prezzi e nei salari, e da ulteriori aumenti delle riserve esterne... Questa ondata di espansione, che ha fatto seguito ad un periodo di sviluppo notevolmente sostenuto e rapido negli ultimissimi anni, ha condotto nel 1960 a risultati impressionanti: raffrontato con l'anno 1953, il prodotto nazionale a prezzi costanti risultava aumentato di quasi il 50 per cento; e la produzione industriale dell'85 per cento; il volume delle importazioni era più che raddoppiato; e quello delle esportazioni era quasi triplicato; le disponibilità di oro e divise estere superavano i tre miliardi di dollari; livello che era superato, nei Paesi Occidentali, solo da quello degli Stati Uniti, della Germania e del Regno Unito* ».

A questa premessa del Rapporto O.E.C.E. fa riscontro, nella *Relazione della Banca d'Italia*, analoga osservazione: « *Anche in*

Italia si è assistito nel 1960 ad un'intensa espansione dell'economia. A differenza di quanto è avvenuto in altri paesi, essa ha potuto verificarsi senza dar origine a squilibri fra la domanda e l'offerta globali, in virtù dei margini di mano d'opera e di capacità produttiva ancora disponibili, nonché dello sviluppo delle importazioni, non condizionato da difficoltà di bilancio dei pagamenti e da scarsità di disponibilità valutarie. L'andamento della domanda complessiva ha determinato, da un lato, un forte aumento della produzione e dell'occupazione, dall'altro, un incremento delle importazioni molto maggiore di quello delle esportazioni... ».

Si tratta, come si vede, di valutazioni globali, ma il tono ottimistico che le contrasegna non cambia quando i consuntivi di maggio si addeentrano nella accresciuta struttura economica del nostro Paese e ne soppesano le varie componenti, una ad una: produzione industriale, produzione agricola, attività terziarie, reddito, consumi, investimenti pubblici e privati, risparmio, bilancia dei pagamenti, stabilità monetaria, occupazione della manodopera, livello delle condizioni di vita, aree depresse...

Ed in senso ottimistico sono anche le osservazioni circa le prospettive per l'avvenire e le conclusioni. Ne cogliamo una, nel Rapporto O.E.C.E., che è quanto mai confortante per gli assicuratori: « Nel corso dell'ultimo decennio l'eco-

nomia italiana ha realizzato tassi di sviluppo elevati e sostenuti, in condizioni di stabilità finanziaria interna, mentre veniva contemporaneamente rafforzata la posizione della bilancia dei pagamenti. Ma la più recente fase di sviluppo rapidissimo sta ad indicare che si potrebbero raggiungere tassi di incremento anche più elevati, senza pressioni inflazionistiche o rischi gravi; purché, soltanto, la congiuntura internazionale non sia troppo sfavorevole, e purché la domanda interna si mantenga a livello sufficientemente alto ». Il valore di queste osservazioni è fondamentale per orientare l'azione degli assicuratori, i quali sanno per dura esperienza che assicurazione vita e stabilità monetaria costituiscono un binomio inscindibile e sanno altresì che la prima può recare un non trascurabile apporto alla seconda. E' noto ad essi che negli U.S.A. la campagna annuale del 1959 per la diffusione dell'assicurazione sulla vita è stata imperniata sull'efficacia della medesima per combattere lo spettro dell'inflazione.


Ma c'è, nel Rapporto O.E.C.E., anche un'altra osservazione che merita di essere rilevata in questo senso: « Le prospettive a breve termine dell'economia italiana, all'inizio del 1961, sono ancora favorevoli. Benché la grande ondata espansionistica sia per il momento esaurita, rimane la tendenza ad un'ulteriore espansione moderata ». L'andamento riscontrato nei pri-

mi cinque mesi del 1961 conferma esattamente ed abbondantemente queste caute previsioni e, dal momento che — come è noto — la fase espansionistica dell'assicurazione sulla vita non è di solito concomitante ma susseguente rispetto a quella dell'economia generale, non è azzardato valutare con lo stesso atteggiamento del Rapporto O.E.C.E. l'andamento dell'attività assicurativa in Italia nell'anno in corso.

\* \* \*

Le Relazioni, che nel mese di giugno illustreranno i risultati dell'attività assicurativa nel 1960, saranno in armonia con i consuntivi di maggio dell'economia italiana per lo stesso anno? Gli esperti che hanno fatto le valutazioni provvisorie dicono che i risultati definitivi dell'esercizio saranno buoni. D'altra parte, i dati statistici ministeriali relativi all'anno 1960 hanno già rivelato valori assoluti e percentuali di incremento molto apprezzabili.

Per le assicurazioni private, il progresso realizzato tra il 1953 e il 1960 supera nettamente le percentuali registrate in apertura del Rapporto O.E.C.E. per il reddito nazionale e per la produzione industriale, essendo i premi in complesso ed i premi vita nel 1960 più che raddoppiati (circa il 120% di aumento). Ma tra non molto, ciascuna Impresa dirà quanto ha saputo fare singolarmente nel 1960, e anche l'I.N.A. sarà in grado di esporre cifre consuntive che non deluderanno l'attesa.



**L'impegno col quale l'Organizzazione produttiva ha lavorato nei primi mesi fa prevedere una buona chiusura semestrale. Ma il risultato del semestre sarà tanto più soddisfacente, quanto più consistente sarà quello dell'ultimo mese. Se tutti continueranno ad impegnarsi col massimo fervore, avremo sicuramente un giugno brillante.**



## La disciplina legislativa delle assicurazioni private nel primo cinquantennio

« Un fatto si è verificato nella vita italiana, ed è lo svolgimento delle assicurazioni. Una volta si diceva che non era possibile di ammettere dei contratti d'assicurazione sulla vita, anzi si diceva che in nessuna maniera era possibile di valutare un libero corpo, liberum corpus aestimationem non recipit; ma questa frase, che noi riscontriamo nelle antiche tavole del diritto romano, poteva solamente rispondere alle condizioni economiche di quei tempi e ad un inesatto apprezzamento della personalità umana. Le mutate condizioni e lo sviluppo potentissimo che hanno ricevuto i singoli istituti e le condizioni dei cittadini hanno dimostrato non soltanto la importanza, ma anche la utilità dell'assicurazione sulla vita, ed hanno dimostrato che essa è una conquista del tempo moderno, un istituto creato dall'algebra, alimentato dalla morale. L'assicurazione sulla vita è il concetto della previdenza che si traduce in atto, è mezzo efficace per moralizzare gli uomini, imperocché li obbliga a pensare all'avvenire ed a pensare ai doveri che ciascuno ha nelle rispettive condizioni di famiglia. Il sistema dell'assicurazione sulla vita si era sviluppato in Italia non solamente con società italiane, ma noi vedemmo venirci dalla Francia la Nationale, dall'Inghilterra la Gresham, dall'America la New York, vedemmo cioè venirsi dotando il Paese di questi istituti, senza che vi fosse una legge che ad essi provvedesse e che regolasse gli importanti contratti che da essi si stipulavano. Quel che dico per le assicurazioni sulla vita si estende alle altre assicurazioni contro i danni di incendio, di grandine, di guasti, di smarrimenti. Ebbene, nel nostro Codice

nessuna disposizione vi era che giovasse alla diffusione di questo pensiero di pratica previdenza. E noi oggi, se approveremo il progettato Codice, avremo, ad imitazione del Belgio, una legge sui contratti d'assicurazione (1) ».

Con queste parole, l'on. Ernesto Pasquali, relatore del progetto di legge di riforma del Codice italiano di commercio del 1865, che doveva portare all'emanazione del nuovo Codice di commercio del 1882, in cui, finalmente, le assicurazioni terrestri e, fra esse, le assicurazioni sulla vita avrebbero trovato una regolamentazione giuridica, presentava il nuovo titolo del Codice, in cui era contenuta una disciplina delle assicurazioni terrestri.

### Il Codice di commercio del 1865 e i precedenti del Codice del 1882

Che cosa era avvenuto nel frattempo?

Dopo la proclamazione dell'unità italiana, il Codice di commercio Albertino, emanato per il Regno di Sardegna nel 1842, cui abbiamo accennato nel precedente articolo, veniva esteso alle altre regioni, ove rimase in vigore fino al 1° gennaio 1866, data in cui ebbe applicazione il primo Codice di commercio del Regno d'Italia, emanato con legge 25 giugno 1865, n. 2364, che, ad imitazione del Codice di commercio francese e del Codice Albertino, si limitava a disciplinare le assicurazioni marittime agli artt. 446-505. Non riteniamo che sia il caso di soffermar-

Vittorio Emanuele II e Umberto I, i due Sovrani che promulgarono, rispettivamente, i Codici di commercio del 1865 e del 1882 - Pasquale Stanislao Mancini, autore del Progetto del 1877 e della Relazione al Codice di commercio del 1882 (Istituto Italiano di Storia del Risorgimento - Roma)



ci su queste disposizioni, in considerazione del loro difetto di originalità.

Frattanto, però, erano avvenuti fatti nuovi; in alcune leggi straniere le assicurazioni terrestri avevano trovato una notevole regolamentazione.

Il Codice di commercio, emanato dalla Repubblica cilena il 23 novembre 1865 (2), agli artt. 512-601, conteneva una diffusissima disciplina dell'assicurazione in generale e delle assicurazioni terrestri in particolare, regolando, altresì, con apposito paragrafo (parag. 4, artt. 569-578), l'assicurazione sulla vita; la legge belga 11 giugno 1874 (3) regolava le assicurazioni in generale ed alcune assicurazioni terrestri in particolare, fra cui le assicurazioni sulla vita, con una disciplina comprendente 43 articoli, gli ultimi tre dei quali dedicati all'assicurazione vita; il Codice di commercio ungherese, approvato il 19 maggio 1875 (4), ai parag. 453-514, anch'esso, conteneva un'ampia regolamentazione in tema dell'affare di assicurazione, ripartita in disposizioni generali, sull'assicurazione sulla vita e sulla riassicurazione: i parag. 498-507 furono dedicati all'assicurazione sulla vita.

In Italia un primo progetto di riforma era stato presentato il 26 aprile 1872 da una Commissione ministeriale appositamente nominata e conteneva una disciplina delle assicurazioni terrestri, limitata però alle assicurazioni di cose (artt. 491-513), in cui pertanto l'assicurazione sulla vita era totalmente ignorata (5). Un secondo progetto fu presentato il 18 giugno 1877 dal Ministro di Grazia e Giustizia e dei Culti, allora in carica, on. prof. Pasquale Stanislao Mancini, che era altresì un insigne giurista legato al nostro Risorgimento, in quanto, con la sua prolusione al primo Corso di diritto internazionale nell'Università di Torino, sul tema *La nazionalità come fonte del diritto delle genti*, il 22 gennaio 1851, aveva dato la sua *Magna Charta* alla dottrina giuridico-politica del Risorgimento italiano. In tale progetto Mancini, la disciplina delle assicurazioni terrestri fu molto estesa e vi furono inserite, finalmente, anche le assicurazioni sulla vita (artt. 411-446): il progetto in parola portò direttamente, sia pure con alcune modificazioni, alla disciplina del nuovo Codice di commercio, approvato con legge 2 aprile 1882, n. 681.

In detto Codice, le mutue assicuratrici erano disciplinate dagli artt. 239-245, le assicurazioni terrestri dagli artt. 417-453 e le assicurazioni marittime dagli artt. 604-641.

La regolamentazione delle assicurazioni terrestri, contenuta in detto Codice, s'ispirava alla citata legge belga, mentre quella delle assicurazioni marittime continuava a seguire l'esempio del Codice di commercio francese.

A proposito delle assicurazioni terrestri, nella relazione della Commissione della Camera dei De-

putati, redatta dal suo Presidente, Pasquale Stanislao Mancini (il quale, pur essendo, nel frattempo, divenuto Ministro degli Affari Esteri, continuò ad occuparsi tuttavia delle riforme del Codice) ed approvata, nel testo originario, dalla Commissione stessa presieduta dal successore del Mancini, Diego Tajani, si legge, fra l'altro, che « lo sviluppo estesissimo che negli ultimi anni raggiunsero le assicurazioni terrestri, ed i benefici effetti che produssero, fecero esprimere ripetutamente dalle rappresentanze commerciali il desiderio che il Codice di commercio dovesse occuparsene, regolando i vari rapporti giuridici che da esse derivano, dietro la scorta delle poche leggi speciali recentemente promulgate in altri Stati e del nuovo titolo introdotto nel Codice di commercio del Belgio su questa materia»; nei riguardi poi delle assicurazioni sulla vita si precisava che « la moralità e la legalità delle assicurazioni sulla vita sono ormai riconosciute da quasi tutti gli scrittori e dalla giurisprudenza; d'altronde le leggi, che presso noi assoggettano a tassa siffatte specie di assicurazioni, implicitamente le presuppongono (6) ».

### Le assicurazioni terrestri nel Codice di commercio del 1882

Riteniamo, ora, di soffermarci brevemente sulla disciplina del detto Codice relativa alle assicurazioni terrestri, che presenta per noi maggiore interesse.

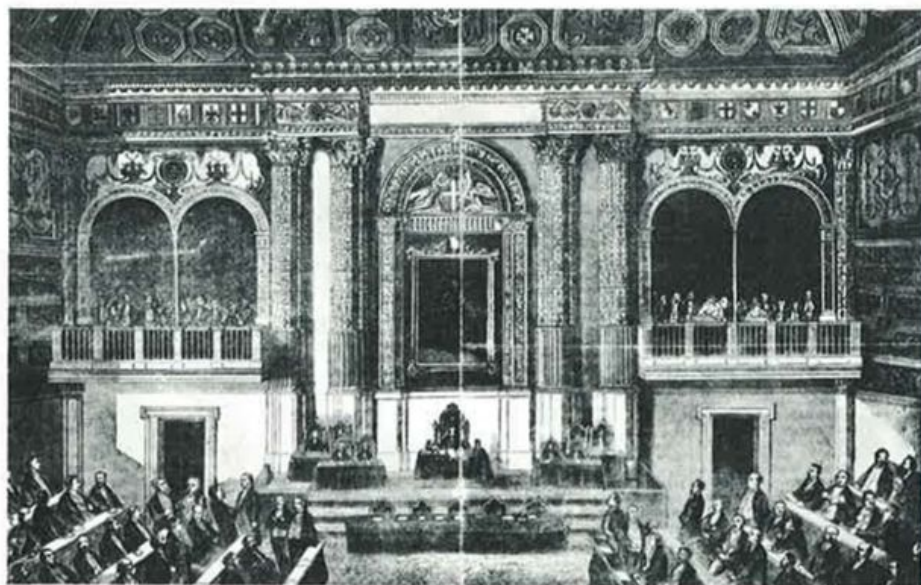
La regolamentazione legislativa si divideva in tre capi.

Il capo I conteneva le disposizioni generali, nelle quali notiamo, fra l'altro:

- la definizione del contratto d'assicurazione: « è il contratto con cui l'assicuratore si obbliga, mediante un premio, a risarcire le perdite e i danni che possono derivare all'assicurato da determinati casi fortuiti o di forza maggiore, ovvero a pagare una somma di denaro secondo la durata o gli eventi della vita di una o più persone » (art. 417);

- l'applicabilità alle mutue delle norme del titolo, che non siano incompatibili con la speciale natura delle mutue stesse, oltre che delle norme specifiche indicate dagli artt. 239-245 (art. 419);

- l'eliminazione dall'atto scritto, del carattere di requisito *ad substantiam* del contratto d'assicurazione: infatti, mentre l'art. 446 del Cod. comm. 1865 richiedeva la scrittura a pena di nullità, l'art. 420, 1° comma, del Cod. comm. 1882 eliminò la sanzione di nullità, limitandosi ad enunciare il principio che « il contratto d'assicurazione dev'essere fatto per iscritto »: da ciò la dottrina dedusse, in sede interpretativa, che il contratto dovesse essere soltanto



L'Aula del Senato del Regno a Firenze, dove avvenne l'approvazione del Codice di commercio del 1865 (Istituto per la Storia del Risorgimento Italiano Roma)

L'Aula della Camera dei Deputati al Palazzo di Montecitorio, dove, il 31 gennaio 1881, fu approvato il Codice di commercio del 1882 (l'illustrazione riproduce la seduta della Camera durante la quale fece il suo primo ingresso in Parlamento Giuseppe Garibaldi - Proprietà Cecilia Pericoli)



provato per iscritto, ossia non fosse ammissibile quella prova eminentemente orale, che è la prova testimoniale <sup>(7)</sup>: il che poi è stato chiarito legislativamente dall'art. 1888 del vigente Cod. civ.; noto, di sfuggita, a questo punto, che il citato progetto del 1877 conteneva una formula più chiaramente indicativa della funzione meramente probatoria dell'atto scritto all'art. 413: « *Il contratto di assicurazione deve risultare da prova per iscritto* »;

- gli elementi formali della polizza: data, elementi d'identificazione dell'assicurato, dell'assicuratore e dell'oggetto del contratto, prestazioni contrattuali (somma assicurata, premio, rischi e loro limiti temporali) (art. 420 cpv.);

- la presunzione di contrarre l'assicurazione per conto proprio, in mancanza di clausole espresse di assicurazione per conto altrui o per conto di chi spetta (art. 421);

- la validità della riassicurazione, dell'assicurazione del premio e della cessione dei diritti dell'assicurato (art. 422).

Il capo II del tit. XIV riguarda le assicurazioni terrestri contro i danni.

Fra le norme generali, contenute nella sez. I (artt. 423-439), notiamo i seguenti punti:

- ◆ la precisazione della natura dell'interesse che è presupposto giustificativo dell'assicurazione (art. 423);

- ◆ la disciplina dell'assicurazione dei profitti separati (art. 424);

- ◆ la regola proporzionale, secondo la quale, « *se l'assicurazione contro i danni non copre che una parte del valore della cosa assicurata, l'assicurato sostiene una parte proporzionale dei danni e delle perdite* » (art. 425);

- ◆ la disciplina della doppia assicurazione, per la quale fu stabilito il principio dell'impossibilità di assicurare la stessa cosa per l'intero valore presso più assicuratori (art. 424), contrariamente al principio della pratica inglese, seguito anche dalle condizioni generali di polizza delle compagnie italiane del tempo e che poi il vigente codice civile ha accolto all'art. 1910, secondo il quale sono validi tutti i contratti d'assicurazione che coprono tutti i rischi fino

alla concorrenza del loro valore ed è riconosciuto all'assicurato il diritto di rivolgersi ad uno degli assicuratori, costringendolo a pagare l'intero risarcimento, salvo il diritto di chi ha pagato, di esercitare la rivalsa nei confronti degli altri, in proporzione della somma assicurata da ciascuno <sup>(8)</sup>;

- ◆ la disciplina della coassicurazione (art. 427) e della soprassicurazione (art. 428);

- ◆ la regolamentazione delle dichiarazioni false od erronee e delle reticenze dell'assicurato (art. 429) e della cessazione del rischio durante l'assicurazione (art. 430), che l'art. 452 dello stesso Codice richiamava per le assicurazioni sulla vita, mentre il vigente Codice civile, con criterio sistematico più saggio, ha inserito la regolamentazione stessa fra le disposizioni generali <sup>(9)</sup>.

Nella stessa sezione I del capo II erano disciplinate l'inesistenza del rischio (art. 431), l'aggravamento del rischio (art. 432), il fallimento dell'assicurato (art. 433), i danni derivanti da fatto dell'assicurato e dei suoi dipendenti, da vizio della cosa assicurata o da guerra o sollevazione popolare (art. 434), il valore della cosa assicurata (art. 435), l'avviso all'assicuratore in caso di sinistro e l'obbligo di salvataggio (art. 436), la surrogazione dell'assicuratore (art. 438), l'alienazione delle cose assicurate (art. 439).

La sezione II del capo II conteneva alcune regole relative a taluni rami di assicurazioni danni: in tema, cioè, di assicurazioni credito, incendi, rischio locativo, prodotti del suolo e trasporti. Tali regole non trovano riscontro in corrispondenti disposizioni del vigente Codice civile, in quanto in tale Codice si è voluto dare per l'assicurazione solo una disciplina di carattere generale e, pertanto, salvo qualche eccezione, non vi sono state inserite norme particolari relative ai singoli rami assicurativi, lasciando questi ultimi, di regola, al regolamento convenzionale per quanto concerne le loro peculiarità <sup>(10)</sup>.

Il capo III del titolo XIV conteneva una scarsa disciplina dell'assicurazione sulla vita, che apparve per la prima volta nel progetto Mancini e che non costituì « *la codificazione degli usi e della giurisprudenza intorno a questa materia* », come fu affermato nei Lavori preparatori al Codice di commercio del 1882 <sup>(11)</sup>, ma « *la traduzione quasi letterale degli artt. 41-43 della legge belga 11 giugno 1874 sulle assicurazioni* » <sup>(12)</sup>.

Tale disciplina riguardava soltanto i seguenti punti:



◆ il principio dell'ammissibilità dell'assicurazione sulla vita di un terzo, subordinata alla presenza di un interesse del contraente all'esistenza dell'assicurato (art. 449), senza la necessità del consenso dell'assicurato, necessità che meglio avrebbe tutelato la vita dell'assicurato stesso, come avveniva invece secondo la legislazione prussiana, la legislazione ungherese, la giurisprudenza del Consiglio di Stato e dei Tribunali francesi e la giurisprudenza italiana prima del Codice in questione: necessità, poi, che fu introdotta nell'art. 1919 cpv. del vigente codice civile;

◆ l'esclusione della prestazione dell'assicuratore in caso di morte per condanna giudiziaria, per duello, per suicidio volontario o per delitto commesso dall'assicurato (art. 450);

◆ gli effetti di cambiamenti di residenza, di occupazione, di stato e di genere di vita dell'assicurato (art. 451);

◆ la natura di diritto proprio del diritto del beneficiario (art. 453), che è stata chiarita e meglio sistemata, sulla base dell'evoluzione dottrinale e giurisprudenziale successiva, dall'art. 1920 del vigente Codice civile.

Nel cinquantennio, di cui ci stiamo occupando, sono da notare, inoltre, le seguenti leggi fiscali in materia assicurativa:

1) legge 14 luglio 1866, n. 3121, artt. 147 e 148;

2) legge 8 giugno 1874, n. 1947, contenente al tit. II la disciplina delle tasse sulle assicurazioni e i contratti vitalizi;

3) legge 8 agosto 1895, n. 486, che all'allegato H conteneva disposizioni relative alle tasse sulle assicurazioni;

4) R.D. 5 dicembre 1895, n. 678, che determinava l'entrata in vigore delle disposizioni del citato allegato H della predetta legge.

Nel corso del cinquantennio dovrebbero essere inquadrare anche le polemiche di politica legislativa che prelusero all'instaurazione del monopolio delle assicurazioni vita, avvenuto nel 1912: rinunciare, però, a parlarne in questo momento, in quanto l'argomento in parola ci porterebbe troppo lontano: ce ne occuperemo alla prima occasione propizia.

G. Leone

(1) LAVORI PREPARATORI DEL CODICE DI COMMERCIO DEL REGNO D'ITALIA, vol. II, parte II, pagg. 357-58 - Roma, 1883.

(2) CODIGO DE COMERCIO DE LA REPUBLICA DE CHILE, pagg. 123 ss., Santiago de Chile, 1866.

(3) MONITEUR BELGE, 14 juin 1874.

(4) CODICE DI COMMERCIO UNGARICO, pagg. 132 ss., Fiume, 1876.

(5) PROGETTO PRELIMINARE PER LA RIFORMA DEL CODICE DI COMMERCIO DEL REGNO D'ITALIA, pagg. 122 ss., Firenze, 1873.

(6) LAVORI PREPARATORI DEL CODICE DI COMMERCIO DEL REGNO D'ITALIA - vol. II, parte I. Documenti parlamentari, pagg. 299 s. e 240, Roma, 1883.

(7) VIVANTE, nel Codice di commercio italiano commentato con i lavori preparatori, con la dottrina e con la giurisprudenza, vol. V. pag. 34, Verona-Padova-Torino, 1883.

(8) ARNOULD, On the law of marine insurance, IV ed., London, 1872; VIVANTE, op. cit., pag. 97 s.

(9) Artt. 1892, 1893 e 1896 Cod. civ. vig.

(10) In questo senso v. RELAZIONE DEL MINISTRO GUARDASIGILLI AL CODICE CIVILE, n. 748 - Gazzetta Ufficiale, n. 73 bis, del 4 aprile 1942, pag. 167.

(11) LAVORI PREPARATORI AL CODICE DI COMMERCIO DEL 1882, II, parte II, pag. 126.

(12) VIVANTE, op. cit., pag. 288.



La facciata del Palazzo Madama in Roma, sede del Senato dove, il 30 giugno 1880, fu approvato il Codice di commercio del 1882 (Proprietà Cecilia Pericoli)



**305** opere  
esposte

*assegnati*

**9** premi

**9** medaglie d'oro

L'8 aprile ha avuto luogo, alla Permanente di Milano, l'inaugurazione della Mostra del IV Premio studentesco I.N.A.-Touring per la pittura. Il premio ha raccolto quest'anno le sei regioni dell'Italia settentrionale, e cioè del Piemonte e Valle d'Aosta, della Liguria, della Lombardia, del Trentino e Alto Adige, del Veneto, dell'Emilia e Romagna.

La cerimonia, improntata alla massima semplicità, è stata peraltro onorata dalla presenza del prof. ing. Cesare Chiodi, Presidente del Touring Club Italiano.

Erano a ricevere il prof. Chiodi il dott. Virgilio Gallo, Ispettore superiore per l'Alta Italia, il dott. Sergio Zambon, Titolare del Centro ispettivo di Milano, i membri del Comitato lombardo I.N.A.-Sport e della Giuria, rappresentanti della stampa cittadina. Erano anche convenuti critici d'arte dei più importanti quotidiani di Torino, Genova, Bologna e Venezia.

Gli intervenuti hanno visitato la Mostra, nella quale erano esposte 305 opere prescelte dalla Giuria su 2252 presentate, esprimendo il più vivo compiacimento per l'elevato tono artistico raggiunto dagli espositori.

### La premiazione

Il 13 aprile, alle ore 10,30, ha avuto luogo la premiazione.

La cerimonia si è svolta alla presenza del Presidente dell'I.N.A., prof. Francesco Santoro Passarelli; del Presidente del Touring Club Italiano, prof. ing. Cesare Chiodi; del Direttore generale dell'I.N.A., dott. Carlo Casali; dell'Ispettore generale, ing. Pasquale Clemente, Capo del Servizio Organizzazione I.N.A.; del dott. Giorgio Bracco, Direttore delle Assicurazioni d'Italia; del dott. Virgilio Gallo, Ispettore superiore per l'Alta Italia, con la partecipazione dei rappresentanti delle maggiori Autorità di Milano.

Hanno, infatti, partecipato alla cerimonia mons. Leoni, in rappresentanza di S. Em. G. B. Montini, Cardinale Arcivescovo di Milano; il dott. Curti, rappresentante del Prefetto; l'avv. Brusoni, Assessore alla Pubblica Istruzione, in rappresentanza dell'avv. Adrio Casati, Presidente dell'Amministrazione Provinciale; il dott. Gian Franco Crespi, Assessore allo

Sport del Comune di Milano, in rappresentanza del Sindaco, prof. Gino Cassinis; il Vice Questore in rappresentanza del Questore.



CROCEFISSIONE di Claudio Chini, 1o Premio assoluto.



Sopra da sinistra: Parlano il prof. Clausi Schettini, il prof. Marzullo, Provveditore agli studi di Milano, e il dott. Gian Franco Crespi, Assessore al Comune di Milano. - Sotto da sinistra: Un aspetto della sala durante il discorso del prof. Francesco Santoro Passarelli. - L'ing. Chiodi, Presidente del Touring Club Italiano, visita la mostra con il prof. Clausi Schettini e il dott. Gallo.

Erano stati invitati alla premiazione i Provveditori agli Studi della Lombardia, del Piemonte e Valle d'Aosta, della Liguria, dell'Emilia e Romagna, del Trentino e Alto Adige e del Veneto. Essi hanno partecipato, nella quasi totalità, personalmente o tramite rappresentanti.

Erano presenti anche Dirigenti e Consiglieri del Touring Club Italiano, Ispettori titolari dei Centri ispettivi ed Agenti generali delle regioni interessate alla manifestazione.

Ha esordito il prof. Clausi Schettini il quale, in rappresentanza del comm. Mino Colombo, Presidente del Comitato lombardo I.N.A.-Sport, forzatamente assente per malattia, ha porto il saluto del Comitato stesso ed ha fatto una breve cronistoria, illustrando le finalità e gli scopi del premio, nato sotto gli auspici dell'I.N.A. e del Touring Club Italiano.

Ha preso poi la parola il prof. Marzullo, Provveditore agli Studi di Milano, il quale ha parlato in nome della Scuola, esprimendo il proprio compiacimento di educatore e di rappresentante della scuola stessa per le finalità morali e culturali, cui si ispira il premio della pittura studentesca. Ha risposto ringraziando il prof. Chiodi, Presidente del Touring Club Italiano, il quale si è compiaciuto per la riuscita della manifestazione ed ha auspicato una sempre migliore collaborazione tra I.N.A. e Touring nell'importante settore della scuola. Il dott. Gian Franco Crespi, Assessore al Comune di Milano, ha portato il saluto del Sindaco e dell'Amministra-

zione comunale, esprimendo un fervido incitamento per la gioventù a sempre meglio operare.

Ha preso, infine, la parola il prof. Santoro Passarelli, che, dopo aver ringraziato le Autorità intervenute, ha espresso il suo apprezzamento per la manifestazione ed ha annunciato che, in adesione al programma di sempre più stretta collaborazione con il Touring Club ed in accordo con il Touring stesso, il Premio della pittura sarà dal prossimo anno trasformato in *Premio nazionale*.

Il dott. Zambon, Titolare del Centro ispettivo di Milano, ha dato lettura del verbale della giuria ed ha poi chiamato gli studenti vincitori, che hanno ricevuto i premi dalle mani delle Autorità presenti.

A chiusura della manifestazione il Presidente, il Direttore generale e le Autorità presenti hanno visitato la Mostra, soffermandosi dinanzi alle 305 opere esposte, illustrate dal prof. Taccani, membro della giuria giudicatrice e Segretario della Mostra permanente.

Il Ministro della Pubblica Istruzione, sen. prof. Giacinto Bosco, impossibilitato ad intervenire alla premiazione per improrogabili impegni, ha desiderato inviare al Presidente dell'I.N.A. il seguente telegramma:

*Spiacemi comunicarLe che improrogabili impegni non mi consentono intervenire cerimonia premiazione vincitori quarto premio I.N.A.-Touring Milano giovedì tredici corrente. Porgo sentiti ringraziamenti per cortese et gradito invito auspicando migliore riuscita della manifestazione et inviando mio augurale saluto.*



« Figura » di Teresa Tentori dell'Accademia di Belle Arti di Venezia, 1° premio per le Scuole d'Arte superiori.



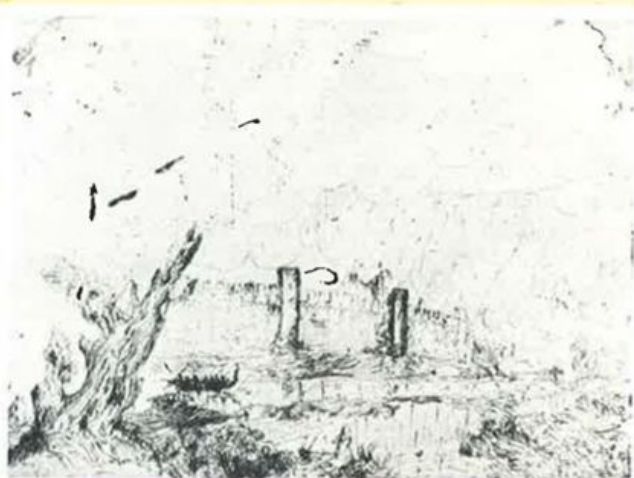
« Ritratto » di Aldo Canins della Scuola d'Arte di Bolzano, 1° premio per le Scuole d'Arte.



« S. Giorgio-Venezia » di Gemma Bracco del Liceo classico Pacini di Milano, 1° premio Scuole medie superiori.



« L'eclisse » di Luigi Fabbri della Scuola media G. Novello di Ravenna, 1° premio per le Scuole medie inferiori.



« Le mura della Cittadella » di Lino Collavo della Scuola media L. Pierobon di Cittadella (Padova), vincitore del premio « Trezzo » per il bianco e nero.

#### LE OPERE PREMIATE

**CROCEFISSIONE** di Claudio Chini, 1° Premio assoluto.

Per le Scuole d'Arte superiori: **FIGURA** di Teresa Tentori, 1° Premio; **PAESAGGIO** di Paola Betti, 2° Premio; **GATTI** di Laura Garavaglia, **EFFETTI DI NEVE** di Vittore Frattini, A. E. P. **CREATURE** di Mario Cresci, **NATURA MORTA** di Enrica Antinori, medaglie d'oro.

Per le Scuole d'Arte inferiori: **RITRATTO** di Aldo Canins, 1° Premio.

Per le Scuole Medie superiori: **S. GIORGIO-VENEZIA** di Gemma Bracco, 1° Premio; **PIAZZA S. STEFANO-MILANO** di Adamo Laonigro, 2° Premio; **MODELLO SUL DIVANO** di Francesco Vaccarone, **BARCHE** di Wilma Trentani, **TETTI-NOTTURNO** di O. Silvian, medaglie d'oro.

Per le Scuole Medie inferiori: **L'ECLISSE** di Luigi Fabbri, 1° Premio; **AL CIRCO** di Giovanni Iwaneyko, 2° Premio; **RISORGIMENTO** di Luciana Manelli, **FUNERALE** di Giuliana Gazzoni, medaglie d'oro.

Per il bianco e nero: **MURA DI CITTADELLA** di Lino Collavo, Premio « Trezzo ».



# L'INA alla XXXIX FIERA DI MILANO

Ogni evento che caratterizza le tappe dell'esistenza è reso sereno e tranquillo da una polizza di assicurazione vita. Questa frase, che spiccava al centro dello stand, ha costituito il tema con il quale l'I.N.A. ha partecipato alla XXXIX edizione della Fiera di Milano.

Alla illustrazione di siffatto tema che esprime — in definitiva — la funzione essenziale dell'assicurazione vita, si sono dedicati tecnici, cartellonisti, fotomontatori ed altri specialisti: utilizzando frasi e *slogans* studiati dagli esperti e presentandoli in movimenti alternati da fotomontaggi, in una cornice di colori e luci armonizzate, si è realizzata una manifestazione di propaganda specifica suggestiva ed efficace.

In effetti, l'assicurazione vita, questo particolarissimo strumento fornitoci dalla moderna tecnica finanziaria, trova il suo presupposto, la sua ragione d'essere, in concomitanza a talune circostanze d'ordine economico, che ineluttabilmente si accompagnano a determi-

nate fasi della nostra esistenza. La nascita, l'infanzia, la scuola, l'avvio nella professione, il matrimonio, i figli, i nipoti e via via sino... sino alla sopravvivenza oltre un determinato limite. Ognuno di questi eventi costituisce una tappa dell'esistenza e, forse, non è esagerato affermare che tutti gli sforzi dell'umanità, in definitiva, tendono a rendere liete queste tappe. Un illustre sociologo, fervido di immaginazione e dal temperamento artistico, nel descrivere i vari quadri riproducenti le scene che tipicamente potevano associarsi a ciascuno di tali eventi, osservava che, tanto più le espressioni degli interpreti di tali quadri riflettevano serena letizia e rifuggivano da ogni ombra di preoccupazione e timore, tanto più poteva considerarsi civile e progredita l'epoca alla quale quei personaggi appartenevano.

Vari sono i fattori che concorrono al progresso civile: l'illustre sociologo sopra richiamato, in una esposizione che risale ad oltre un cinquantennio e di cui rammenteremo sol-

tanto il titolo, *Che cosa è civiltà? Che cosa è progresso?*, ne fornisce una dotta e documentata rassegna: sono tutti i fattori che, in definitiva, concorrono a fugare le preoccupazioni e i timori nelle espressioni dei suddetti personaggi.

Fra questi timori ne sussiste uno, che trova il suo fondamento nell'incertezza per la determinazione del periodo di tempo che deve assumersi per valutare le conseguenze finanziarie connesse a ciascuno dei suddetti eventi; incertezza che rimanda senza risposta molti interrogativi: « *E se il tempo non bastasse per costituire la dote di mia figlia?* » « *E se a quel momento non avessi ammortizzato il prezzo dell'appartamento?* » « *E se mio figlio non si fosse ancora laureato?* » « *E se dovessi sopravvivere per un periodo più lungo?* » « *E se non avranno i mezzi per pagare l'imposta di successione?* ».

Quanti sono gli interrogativi che, come questi, assillano le menti che affondano lo sguardo nell'avvenire! Menti indiscutibilmente evolute, se è vero che preoccuparsi delle evenienze future costituisce il primo indice della maturità di un individuo. Come provvedere a queste esigenze?

*Non sia il caso a decidere dell'avvenire vostro e dei vostri cari: assicuratevi.* Questa seconda frase, che nello stand, stampata a caratteri di scatola, scorre su di un nastro azionato da due metafisici cilindri metallici, si impone agli occhi dei visitatori perchè vuole costituire, appunto, una risposta a questo interrogativo. Risposta che viene puntualizzata, materializzata addirittura, da una serie di polizze, che si snodano attorno ad un cilindro; queste polizze, rotando in corrispondenza a dei fotomontaggi che vorrebbero, forse, richiamare i quadri del nostro sociologo, indicano: *Polizza della scuola, Polizza dotale, Polizza del lavoro e della famiglia, Polizza di rendita vitalizia...*

Gli economisti, i matematici, i tecnici delle operazioni finanziarie hanno insegnato che il risparmio costituisce il mezzo più conveniente per sopperire ad esigenze certe del futuro,

ma quando queste esigenze sono connesse ad *eventualità*, ossia, che il loro manifestarsi è suscettibile di prodursi in momento non prevedibile, oppure non manifestarsi affatto, allora il mezzo più economico, più razionale, più conveniente per provvedervi è costituito dalla assicurazione; *assicurarsi*, dunque, come espone un'altra scritta, *è una questione di buon senso.*

E' indiscutibilmente una questione di buon senso e spesso un dovere. *Avete fatto integralmente il vostro dovere?* Il quesito, come si comprende dalla figura al quale è associato, è senza dubbio rivolto ai genitori per richiamarli ad alcune delle responsabilità più gravi che loro incombono per l'avvenire dei loro figli; e ai genitori è indubbiamente rivolto il suggerimento di consultarsi per la costituzione dell'atto di previdenza a favore dei loro figli: *Una decisione che impegna il loro avvenire deve essere presa insieme.*

Una parte dello stand è dedicata ai rami elementari: *rendete possibile il recupero dei vostri beni, qualsiasi cosa accada*, consiglia una frase che corre attraverso vari fotomontaggi, che illustrano la vicissitudini che affliggono o che incombono su determinati beni o su determinati eventi.

L'Ufficio propaganda della Direzione generale, al quale si deve la realizzazione, ha voluto così affrontare il non facile compito della illustrazione, attraverso i mezzi offerti dallo stand fieristico, del non facile tema dell'assicurazione, ed in particolare dell'assicurazione vita.

\* \* \*

Lo stand è stato, il giorno dell'inaugurazione, visitato dal Presidente dell'I.N.A., professor Francesco Santoro Passarelli, accompagnato dal Direttore generale e da un gruppo di dirigenti e di agenti e produttori che, in precedenza, presso la sede dell'Ispettorato per la Lombardia, avevano partecipato ad una riunione di lavoro.

R. Cacciafesta



Un aspetto dell'interno dello stand dell'I.N.A. alla Fiera di Milano.

# La nuova polizza popolare

## LAVORO E FAMIGLIA

**L**

a clientela delle assicurazioni cosiddette popolari è una clientela formata di persone a reddito notevolmente modesto, ricavato da salari e stipendi, ma spesso dal variabile provento di lavori artigianali ed agricoli, e di lavoro a provvigione, appena sufficiente per far condurre alla propria famiglia un tenore di vita di severa parsimonia. Una vita *tirata* si può dire, economicamente parlando, nella quale l'individuo deve fare il proprio esame di coscienza economico, tutte le sere, prima di andare a letto.

E' vero che a questa clientela affluiscono anche persone di altre condizioni più floride, che colgono l'occasione di un contratto popolare, a volte casualmente stipulato e spesso raccolto nell'ambito della scuola frequentata dai propri figli, per fare la prima conoscenza con l'assicurazione, ma questa rappresenta solo una manifestazione secondaria dell'assicurazione popolare o, se trattasi di una polizza della Scuola, quella di una manifestazione a sé stante, *atipica*, dell'assicurazione popolare.

La via maestra che conduce, o dovrebbe condurre, alla tipica assicurazione *popolare* rimane quindi quella di portare l'assicurazione alla gente che è alle soglie, un po' dentro un po' fuori, del limitato benessere. Che cosa si può proporre a questa categoria di popolazione e che cosa può interessarla?

### I bisogni assicurativi dei ceti minori

L'assicurazione basata prevalentemente sul caso di morte non è il bisogno assicurativo di queste persone, perché essa mira prevalentemente a ristabilire in una famiglia l'ordine patrimoniale turbato intempestivamente da un prematuro sinistro, nell'ipotesi che altrimenti l'assicurato sarebbe stato in condizioni di provvedere direttamente alla sua sistemazione, avendo redditi cospicui su cui poterla basare. L'assicurazione in caso di morte rappresenta un'assicurazione riferita in modo particolare ai benestanti che traggono dagli investimenti in beni reali, dai traffici e dalla speculazione, il motivo principale per la loro tranquillità e che debbono prevedere oneri per gravose imposte di successione o che debbono provvedere a facilitare la divisione dell'asse ereditario o la sistemazione di quote sociali in aziende o provvedere a particolari esigenze familiari.

Che ciò sia lo dimostra il fatto che le tariffe più specificatamente all'estremo di questa categoria, quali le *temporanee*, sono quelle diffuse generalmente in una clientela particolarmente elevata e che trovano affermazione maggiore nelle nazioni ad alto tenore di vita e fra le categorie più agiate di esse. Non si è mai visto stipulare una *temporanea* da un operaio.

Le persone, invece, che appartengono al ceto medio basso ed ai ceti minori, con notevole continuità di occupazione, non hanno da salvaguardare un patrimonio minacciato di travolgimento da una morte precoce, né, data la loro modesta capacità di guadagno, hanno la possibilità di capovolgere, con una polizza, una situazione disastrosa che questa morte comporti, ma possono soltanto attenuare il danno immediato che la morte reca nella modesta economia di una famiglia che vive di reddito di lavoro e di pensioni obbligatorie (I.N.P.S.). La polizza caso morte, in altre parole, non è adeguata alla loro posizione e perciò non è né sentita, né gradita.

L'aspirazione maggiore del lavoratore che è destinato a propendere per l'assicurazione *popolare* non è quella di difendere un patrimonio che non esiste, ma è quella di creare un primo nucleo di danaro, pur piccolo che sia, allo scopo di raggiungere determinati obiettivi familiari (un corredo, una dote, un avviamento al lavoro per i figli, una somma per gli oneri imprevisti, compresi quelli che la morte tira con sé), di procurarsi un sostegno sia pure modesto che aiuti la sua vita, oltreché di acquisire quel senso morale e di prestigio che è proprio di un padre amoroso e previdente. Questa aspirazione il lavoratore la soddisfa perseguendo l'unica via di benessere, sia pure tenue, che la sua situazione gli consente, e cioè quella del *piccolo risparmio assicurativo*. La polizza popolare dunque è, e deve essere, prevalentemente una polizza di risparmio, corredata ovviamente di prestazioni previdenziali, altrimenti non sarebbe più un atto di risparmio assicurativo.

Chiarito questo punto fondamentale del vero bisogno assicurativo del modesto lavoratore, un quadro ben preciso si apre subito alla nostra attenzione: quello appunto del risparmio popolare assicurativo, nella sua struttura.

### Il risparmio popolare assicurativo

Se vogliamo dare al nostro cliente una polizza di risparmio assicurativo, dobbiamo anzitutto stabilire bene che cosa deve intendersi per risparmio popolare assicurativo.

Il risparmio individuale è in genere di due tipi: quello *a vista* e quello *a scadenza*. Il primo, di natura essenzialmente bancaria, consiste nel deposito del risparmio per usufruirne con prelevamenti, per soddisfare prossimi bisogni di consumo e professionali. Questo risparmio si fa e si disfa continuamente, come la tela di Penelope, e tende a costituire un *volano* della spesa quotidiana, che mantiene regolare il deflusso dei mezzi di cassa. L'altro, di natura assicurativa, unisce risparmio e previdenza ed



è rivolto alla costituzione di un capitale futuro, piccolo o grande che sia; la sua norma è di *persistere* nell'accantonamento, anche se intermittente. Solo con questa regolarità e volontà il risparmio assicurativo raggiunge il suo scopo.

Bisogna infatti dire subito che nei riguardi del risparmio, e soprattutto di questa seconda forma di risparmio *scadenzato*, molti hanno delle idee confuse e credono che l'efficacia di un metodo di risparmio si misuri dal guadagno che esso procura al risparmiatore e cioè dalla somma degli interessi che consente di percepire. Niente di più errato: *il risparmio non è un mezzo di guadagno, il risparmio è un servizio* ed i vari metodi escogitati per praticarlo si distinguono essenzialmente per la loro capacità di fargli raggiungere il suo fine, che è quello di *accantonare quanto più è possibile*, e non di prelevare sia pure discontinuamente.

Se si perde di vista questo carattere, si va all'investimento ed anche alla speculazione ed allora risulteranno efficaci anche i titoli di Stato e titoli di Borsa, ma questi non sono adatti per il piccolo ed incessante risparmio perché con essi si esce fuori dal campo del risparmio popolare per entrare in quello dell'investimento, il quale può anche essere frazionato, ma comunque supera le possibilità del piccolo risparmiatore *lavoratore* di cui è oggetto questa nota.

Il risparmio popolare consiste nella *raccolta del danaro* per averlo disponibile e non già per accrescerlo. Prova di ciò si trova nel fatto che i libretti di piccolo risparmio bancario danno degli interessi addirittura irrisori, la cui capitalizzazione, anche dopo molti anni, non si rileva, eppure i piccoli abbienti accedono numerosissimi agli sportelli delle Banche e delle Casse di Risparmio per fare i loro versamenti ed i loro prelievi. Nei Paesi ricchi, in certi periodi le Banche non danno interessi sui piccoli depositi, e ciò nonostante non difettano di clienti. Questo dimostra che l'interesse non è affatto un elemento essenziale del piccolo risparmio.

### Il libretto di risparmio e la polizza popolare

Ora eccoci pervenuti al punto cruciale della nostra esposizione; dato che i modi principali di raccolta del risparmio popolare sono due: il libretto bancario e la polizza assicurativa, come si presenta il confronto tra questi due strumenti? Quale, cioè, dei due più favorisce la sistematica *raccolta del risparmio*, senza apportare, mediamente, gravi menomazioni di esso? Questa ultima specificazione è essenziale per il confronto.

Fino ad oggi, infatti, un paragone tra libretto di risparmio e polizza popolare non si poteva affron-

tare, perché in caso di riscatto, che era d'altra parte il caso più frequente al quale la polizza popolare andava incontro, l'assicurato subiva una decurtazione sul suo risparmio che si avvicinava, nei primi anni, al 50%. Era inutile allora parlare di risparmio per una polizza che subiva generalmente una perdita così sensibile dell'accumulato.

### La nuova polizza popolare dell'I.N.A.

La nuova polizza popolare dell'I.N.A., per la prima volta nella storia delle assicurazioni, per quanto ne sappiamo, offre in caso di sospensione del premio tre capitali ridotti, uno finanziario a scadenza e due assicurativi, uno in caso di vita dell'assicurato a scadenza ed uno in caso di morte, e dei tre capitali uno, quello finanziario, è riscattabile, il che significa che, anche dopo aver riscattato il contratto, la polizza continua a coprire di assicurazione il cliente, sia anche in misura ridotta, per tutta l'ulteriore durata.

Il Servizio Tariffe ha con ciò realizzato un meccanismo nuovo che ha il potere, si potrebbe dire, di mantenere in vita un contratto morto, perché consente ad una polizza riscattata di continuare a beneficiare ulteriormente l'intestatario con i suoi effetti assicurativi, cosicché costui non esce mai completamente dall'assicurazione e soprattutto, ciò che è più importante, non ne esce mai malamente, perché recupera sempre, un po' prima ed un po' dopo, gran parte del versato e, in molti casi, riscuotendo perfino una somma maggiore di quella versata.

Sinora sulla vecchia popolare mista (di durata 20 anni) un cliente, assicuratosi a 40 anni, con un premio mensile di L. 1.000, che avesse sospeso il pagamento del premio sarebbe rimasto assicurato sia in caso di vita che in caso di morte, per i seguenti capitali:

Anni pagati	Premi pagati	Capitale ridotto in caso di vita o di morte	Capitale che si sarebbe formato con libretto di risparmio
3	36.000	29.000	43.289
5	60.000	48.333	71.457
7	84.000	67.667	99.042
10	120.000	96.667	139.431
12	144.000	116.000	165.697

mentre ora, invece, con la nuova polizza, egli rimane assicurato per i seguenti capitali:

Anni pagati	Premi pagati	Capitale ridotto complessivo		Capitale che si sarebbe formato con libretto di risparmio
		in caso di morte	in caso di vita	
3	36.000	64.580	28.130	43.289
5	60.000	77.030	63.960	71.457
7	84.000	88.510	95.260	99.042
10	120.000	106.000	141.470	139.431
12	144.000	117.370	170.670	165.697
15	180.000	Liquidaz. anticipata	180.000	—

Questo ultimo prospetto mette in mostra chiaramente l'aspetto nuovo della nuova tariffa, la quale è in grado di subire il confronto con il risparmio bancario, anche nel deprecato caso di interruzione nel pagamento del premio, mentre ciò prima, come mostra l'altro specchietto, non poteva avvenire.

Inoltre, del capitale ridotto, una parte può riscattarsi, scontandola al 4%; ne rimane sempre in essere un'altra che fa pesare meno la perdita dovuta al riscatto, la quale non raggiunge più così le percentuali relative alla vecchia polizza popolare.

Ma questo confronto tra i due sistemi, quello bancario e quello assicurativo, non si limita affatto al confronto delle somme che ritornano al cliente.

### Il piccolo risparmio assicurativo domiciliare

Il risparmio scadenzato è, come abbiamo detto, il servizio di costituzione di un capitale; ma il libretto di risparmio presenta due tare: una, quella di pretendere che il cliente si decida a recarsi lui in banca a fare i suoi versamenti, anche quando questi sono dell'ammontare di mille lire, cosa che nella vita tumultuosa ed affrettata di oggi appare assurdo; l'altra, quella di facilitare, in ogni modo, senza vincoli, il ritiro incondizionato del danaro, cosa che, se è utile ai fini della disponibilità di esso per il consumo, è indubbiamente dannoso ai fini per i quali il libretto è stato aperto e cioè la costituzione e la conservazione di un capitale.

Il piccolo risparmio assicurativo o polizza popolare, invece, colma queste due lacune, e in specie la prima che è la più contraria al buon andamento delle famiglie. La polizza popolare, infatti, offre, di norma, l'esazione a domicilio, venendo in tal modo a realizzare un nuovo tipo di piccolo risparmio, quello domiciliare, al quale le banche non possono accedere e che interessa invece una vastissima clientela, risparmio la cui insufficienza costituisce una vera lacuna nell'economia nazionale.

E' appunto verso la meta del *piccolo risparmio*

*assicurativo domiciliare*, che è proprio quello precipuo della nostra clientela popolare, che i nostri Produttori si devono indirizzare, sicuri che la Cassa di Risparmio e la Banca non potranno mai competere con loro. Essi dovranno far risaltare questa superiorità, ai fini della costituzione di un capitale, dell'efficienza del servizio prestato, dovuto appunto al servizio domiciliare gratuito.

Questo servizio è utilissimo e costosissimo per l'I.N.A., eppure non l'abbiamo mai messo in risalto abbastanza di fronte ai nostri clienti, considerandolo quasi ovvio e trascurabile. E' stato questo un grave errore psicologico, perchè il cliente può apprezzare di più la comodità e precisione del servizio che la stessa entità del suo oggetto, tanto più oggi in cui il mondo apprezza l'organizzata regolarità dei servizi in tutti i campi.

Se le banche istituissero un servizio di chiamata telefonica per i loro depositanti, per mezzo del quale costoro potessero far venire in casa un esattore a ritirare il loro denaro, siamo certi che questo servizio, anche se fosse a pagamento, sarebbe assai bene accolto e molto utilizzato. Quello che le banche non fanno e non possono fare per piccolissimi depositi, lo facciamo noi con le nostre polizze popolari e per giunta del tutto gratuitamente, e allora, perchè non mettere in risalto questo servizio, prezioso perchè anche per il lavoratore e la sua famiglia il tempo è danaro? Né si dica che questo servizio domiciliare non è una novità, perchè è facile rispondere che se esso già esisteva, non esisteva però prima possibilità di comparabilità tra i due sistemi, quello bancario e quello assicurativo. Oggi, invece, che tale comparabilità è divenuta realtà, la raccolta a domicilio diviene un elemento di superiorità del sistema assicurativo, che è quello che più garantisce il raggiungimento del fine propostosi dal cliente, rendendo così il servizio del risparmio veramente produttore.

Ma una volta sottolineata tale superiorità della nostra polizza dal punto di vista della finalità del cliente, sarà facile da parte del Produttore allargare il ragionamento esponendo, in bell'ordine, gli altri vantaggi, di carattere previdenziale, che il libretto di risparmio non offre.



## Il successo della nuova polizza « Lavoro e Famiglia »

La nuova polizza offre un complesso di prestazioni e di benefici che l'assicurato non potrà mai chiedere al libretto di risparmio; un complesso di vantaggi che conquisteranno il risparmiatore.

Il segreto del successo di questa polizza sta nel sostegno che essa offre al cliente nella realizzazione della sua intenzione di risparmiare; la sua migliore caratteristica sta nella prontezza nel raccogliere il suo risparmio appena questo si forma, dandogli però respiro quando non si è formato.

Ciò richiede un indirizzo nuovo e una mentalità nuova da parte del Produttore popolarista nell'espone le virtù della sua polizza. Si è sempre detto che bisognava uscire dai vecchi schemi e che bisognava rinnovarsi; ora che ciò è accaduto, bisogna che l'organizzazione produttiva esca anch'essa dai vecchi luoghi comuni di presentazione della polizza popolare, accogliendo la nuova impostazione. Bisogna abbandonare per la polizza popolare il vecchio motivo del vantaggio del rischio morte nei primi anni della polizza, perché l'assicurato popolare non crede affatto di correre questo rischio e non ne vuol sentir parlare; bisogna porsi puramente e semplicemente sul piano del risparmio rappresentato come un servizio ed inserire quel complesso previdenziale che può moltiplicare l'effetto del risparmio. Su questo piano, il Produttore incontrerà l'appoggio dell'intera famiglia della persona assicurabile. Quale è quella moglie o sorella che non desidera il risparmio di una sommetta?

I Produttori si convinceranno presto che più che offrire al cliente una polizza di assicurazione, devono offrirgli una polizza di risparmio assicurativo domiciliare, una polizza che collega un atto di risparmio disciplinato con una assicurazione multipla che comprende il nucleo familiare.

La varietà delle prestazioni previdenziali innestate in un buon atto di risparmio vale ben più dell'onere di un riscatto al quale l'assicurato dovesse ricorrere. Ma il riscatto della polizza *Lavoro e Famiglia* non è oneroso come lo era quello delle vecchie polizze popolari.

Non si dica però che il riscatto non è argomento che possa nuocere alla produzione: infatti, ogni Produttore sa per amara esperienza che spesso, visitando le famiglie, capita di incontrare qualcuno che si è ritenuto danneggiato dal riscatto ed è divenuto un critico severo dell'assicurazione.

La nuova polizza non teme l'obiezione del riscatto oneroso; essa considera più il risparmio che l'assicurazione; per dimostrare la sua convenienza non obbliga il Produttore a ragionamenti complicati o a reticenze. Il Produttore la presenti fiducioso: infatti, offre un servizio di risparmio scadenzato, ritmato nel tempo, ed una protezione assicurativa che solo può apprezzare chi non può contare che sul reddito del proprio lavoro e sulla solidarietà della propria famiglia.

La polizza *Lavoro e Famiglia*, nella sua denominazione, nella sua combinazione che abbraccia coniugi e figli, che innesta sul tronco semplice e robusto del risparmio disciplinato, ricorrente a periodi prefissati, il ramo generoso della previdenza, ha in se stessa il motivo psicologico che sol-

## Vantaggi della polizza

### « Lavoro e Famiglia »

**G**aranzia di un capitale in caso di morte, all'inizio notevolmente superiore ai premi pagati.

**G**aranzia di un capitale a scadenza, generalmente eccedente il versato.

**G**aranzia di un capitale aggiuntivo in caso di vedovanza dell'assicurato.

**P**remio di natalità alla nascita di un figlio dopo la stipulazione del contratto, che sia almeno il terzogenito.

**R**addoppio del capitale in caso di decesso per infortunio.

**E**sonero dal pagamento dei premi in caso di invalidità.

**S**ospensione del pagamento dei premi in caso di disoccupazione.

**P**restiti senza interessi per eventi particolari.

**P**eriodo di comporto di un semestre nel pagamento dei premi.

**R**iattivazione speciale senza versamento immediato di arretrati.

lecita le recondite aspirazioni di tranquillità familiare che sono in ogni buon lavoratore.

Quale bravo Produttore non saprà valersi di una polizza che risponde agli interessi materiali e morali di chi deve ordinare con parsimonia e prudenza la piccola economia che è racchiusa nelle domestiche, semplici mura della casa del lavoratore?

Studiate, amici Produttori, la polizza *Lavoro e Famiglia*; è una piccola miniera di benefici; e una educatrice a più alte forme di previdenza.

R. Masciotti

**Amici produttori! Avete letto questo articolo?  
Rileggetelo ancora, studiatelo: c'è qualcosa di nuovo,  
che non può non interessarvi.**

# L'ECONOMIA AGRICOLA E LE ASSICURAZIONI



Lo sviluppo dell'attività assicurativa è in diretta relazione non solo con il livello economico del mercato sul quale si opera, ma anche e soprattutto con la sua staticità o dinamicità, essendo evidente che una economia in vivace evoluzione offre maggiori possibilità per il nostro lavoro di una economia, magari mediamente più ricca, ma non *in movimento*; valga quale esempio la situazione della economia agricola: pur se alquanto povera, essa consentirà un notevole lavoro assicurativo se si troverà in fase di trasformazione ed ammodernamento, con la creazione di nuove unità colturali e di nuovi mezzi di lavoro.

Ebbene, è questo il caso dell'agricoltura italiana nel dopoguerra. Basti solo considerare la formazione della piccola proprietà contadina, economicamente vitale perchè accompagnata dalla realizzazione di vaste opere di trasformazione agraria e di adeguamento di strutture.

Sarà utile qualche cifra per dare l'idea di quanto sinora è stato fatto: si contano circa 110.000 famiglie di assegnatari (cioè 110.000 nuovi nuclei economici), un migliaio di organizzazioni cooperativistiche per l'acquisto e la vendita collettiva dei mezzi tecnici e dei prodotti agricoli, nonché per la lavorazione e trasformazione dei prodotti, oltre 40.000 nuovi fabbricati rurali, 112 borgate.

Dietro queste cifre è il fluire veloce di un nuovo reddito che abbisogna di quella tutela previdenziale, nella persona dei beneficiari e nei loro beni strumentali, che solo l'industria assicurativa può dare.

Ma non è solo la riforma fondiaria a dare un nuovo volto alla nostra economia agricola la quale, tutta, tende a progredire. Indice di tale fenomeno è la vastità raggiunta dall'esercizio del credito agrario; si consideri che, nel quadro delle provvidenze previste dalle varie leggi speciali, vengono effettuate annualmente una media di 400.000 operazioni di credito di esercizio e di miglioramento a particolari condizioni, per un importo di circa 300 miliardi. Cifra alla quale è da aggiungere quella delle operazioni compiute dagli Istituti bancari, sotto forma di credito ordinario.

Tali interventi hanno costituito motivo di

rinnovamento soprattutto per le regioni meridionali e insulari, determinando in esse, quale logica conseguenza, il sensibile aumento degli indici di consumo, termometro inequivocabile di benessere.

## L'aumento della meccanizzazione agricola

Quale il primo evidente beneficio di una tanto vasta e favorevole attività creditizia? L'imponente aumento della meccanizzazione in agricoltura: il parco dei trattori ha superato ormai di oltre tre volte quello del 1951, con un incremento annuo di circa 25.000 nuove macchine; non inferiore è stato l'aumento delle macchine agricole derivate, delle operatrici semoventi (motofalciatrici, trebbiatrici, mieti-trebbiatrici), dei motori agricoli vari (per irrigazioni, irrorazioni, trinciatura, trebbiatura, sgranatura, pressatura, molitura di olive, falciatura).

## Il « Piano verde »

Ma quanto sinora è stato fatto è ancora poco rispetto a quanto si farà: è imminente ormai l'attuazione di un poderoso piano — l'ormai noto *Piano verde* — il quale, nello spazio di un quinquennio, consentirà interventi per 550 miliardi di lire allo scopo di promuovere lo sviluppo economico-sociale dell'agricoltura attraverso la formazione ed il consolidamento di imprese efficienti e razionalmente organizzate, in specie di quelle familiari; favorire l'incremento della produttività e della occupazione, il miglioramento delle condizioni di vita e l'elevazione dei redditi di lavoro delle popolazioni rurali; conseguire l'adeguamento della produzione agricola alle richieste dei mercati interni ed internazionali, anche mediante la riconversione delle colture e la stabilità dei prezzi dei prodotti agricoli.

## Necessità di varie garanzie assicurative per gli agricoltori

Quindi, l'agricoltura italiana viene registrando, ed ancor più registrerà, un sensibile aumento dei nuclei economici (familiari e

cooperativistici) e dei beni (fabbricati, stabilimenti, macchine agricole, prodotti): materia inesauribile per il lavoro assicurativo perchè in continuo divenire ed espandersi. L'agricoltore, il quale per oltre un secolo ha costituito la *fonte prima* dell'attività assicurativa con la classica polizza incendio del casale, tornerà ora alla ribalta assicurativa con un bagaglio di esigenze ormai ampliatisi alle più varie garanzie assicurative.

Ciascuno dei collaboratori dell'Assitalia avrà potuto riscontrare, nella propria zona, l'evidenza di tale fenomeno di trasformazione (che, non va dimenticato, diventa fenomeno di evoluzione avendo riflessi anche sulla mentalità, sulle abitudini di vita e, quindi, sul potenziale di consumo di beni e servizi) e, da buon assicuratore, non avrà mancato di accertarne analiticamente gli elementi utili per il suo lavoro. Per chi non lo avesse ancora fatto, vale l'esortazione a non indugiare: ogni Agente locale, d'intesa con la propria Agenzia generale, faccia un attento esame delle attività agricole del suo Comune (il programmato 1° Censimento generale dell'agricoltura del 15 aprile potrebbe facilitare tale esame), proceda unitamente all'Agente viaggiante alla realizzazione di un piano organico di visite agli agricoltori della zona ed agli enti cooperativistici (per questi ultimi, nel quadro del recente accordo stipulato tra i loro organi centrali ed il Gruppo I.N.A.), allacci rapporti con i locali Istituti di credito e soprattutto con le benemerite Casse rurali perchè, alle operazioni di mutuo, si accompagni sempre almeno la garanzia assicurativa incendio, addivenga ad accordi di collaborazione con i venditori di macchine agricole, frequenti le fiere agricole e di bestiame tenendosi in contatto con i mediatori; insom-



## Le garanzie assicurative che interessano l'agricoltore

- *Le garanzie grandine per le quali si è ora in piena campagna.*
- *Le classiche garanzie incendio previste nell'apposito settore rischi agricoli della Tariffa rischi ordinari, diviso in Tariffa generale e Tariffe speciali, gamma vasta ed interessante di coperture, la cui esatta conoscenza potrà suggerire al collaboratore dell'Assitalia concrete possibilità di lavoro che rimarranno ignote a chi, invece, ne sarà scarsamente edotto.*
- *Le garanzie di responsabilità civile, precisate dalla Tariffa I Aziende agricole e dalla Tariffa II Macchine ad uso agricolo della Tariffa Rischi diversi e aziende industriali.*
- *Le garanzie vita e quelle infortuni, nelle forme più rispondenti alle caratteristiche ed alle esigenze della clientela agricola.*

ma, si inserisca attivamente in un così intenso movimento.

Quali le garanzie assicurative che oggi possono interessare l'agricoltore? Si farebbe più presto ad indicare quelle che non interessano, data la poliedricità della moderna agricoltura.

E' proprio dell'agricoltore il prevedere: quali colture potrebbero risultare più remunerative, se e quali ammodernamenti apportare all'azienda, con quale tecnica condurre le coltivazioni, quale sarà l'andamento climatico... E' proprio anche dell'agricoltore il profondo attaccamento alla propria azienda, piccola o grande che sia, ai beni che la compongono ed a quelli che la sua dura quotidiana fatica viene creando.

Ebbene, quale migliore cliente potenziale dell'agricoltore per il nostro lavoro? Naturalmente, non si deve attendere che il cliente venga da noi, ma dovrà essere l'assicuratore a visitarlo, prospettandogli l'evidenza e la necessità delle garanzie assicurative. Egli avrà un argomento incontrovertibile: ricorderà casi di danni alle persone od alle cose verificatisi nella zona ed illustrerà la diversa sorte dell'agricoltore che seppe essere previdente anche nel campo assicurativo e di quello che, invece, si abbandonò fiducioso al caso.

Si avvicina l'epoca nella quale l'agricoltore raccoglie i risultati del suo lavoro e fa i progetti per la nuova annata. E' questa, quindi, l'epoca propizia per iniziare un'azione a fondo; azione che, come innanzi si accennava, deve essere però preceduta dal preventivo accertamento degli enti assicurabili nelle singole zone, da una buona conoscenza delle garanzie prospettabili per ciascun caso, dalla predisposizione di un organico piano di visite.

I buoni risultati potranno nascere solo da una buona preparazione.

G. Manfredi

## E' importante "interessare" il Signor Cliente!

Moltissimi produttori sono ancora convinti che una buona presenza, una veloce dialettica ed una certa aggressività siano requisiti sufficienti per portare a termine con successo un'azione di vendita.

Altri aggiungono, ai citati requisiti, il possesso di solidi argomenti polemici atti a rintuzzare le obiezioni del cliente.

Non è raro perciò il caso che tali brillanti produttori rimangano profondamente delusi allorché il cliente, dopo aver subito il loro attacco, differisce o addirittura declina di accettare la soluzione assicurativa offerta.

Evidentemente questi buoni venditori, peraltro in perfetta buona fede e tenacemente convinti della validità del loro sistema, non riescono a rendersi conto che si può prevalere nella discussione ma, nello stesso tempo, non riuscire a far stipulare il contratto.

Una sommaria analisi dei motivi che hanno determinato l'insuccesso porterebbe inevitabilmente alle seguenti conclusioni:

- il produttore non ha lasciato parlare il cliente;
- il produttore non si è mantenuto calmo allorché il cliente ha mosso delle obiezioni;
- il produttore non è riuscito ad interessare il cliente.

Ci soffermeremo su questo ultimo punto che, a parere dei più noti esperti, rappresenta una delle fasi più importanti della vendita di una polizza di assicurazione.

Per interessare il cliente non c'è che un mezzo: bisogna esporgli qualcosa che possa interessarlo. Si può fermare l'attenzione del cliente rivolgendogli delle domande ed elencandogli in pochi minuti almeno cinque vantaggi della assicurazione vita, tenendo sempre presente che i suoi bisogni sono soggettivi ed istintivi, quindi il più delle volte non sono frutto di un ragionamento ponderato. Occorre saper attendere; porre delle domande intelligenti ed intercalare sapienti pause e, soprattutto, risparmiargli le tirate che egli, ancora agnostico, non ascolta.

Nella moderna tecnica di vendita vengono adottati i mezzi visivi per interessare il cliente. Sarà bene ricordare che circa l'80% delle percezioni umane sono visive e soltanto il 10% uditive. Infatti è stato notato che molti si distraggono ad una conferenza, pochissimi invece al cinema.

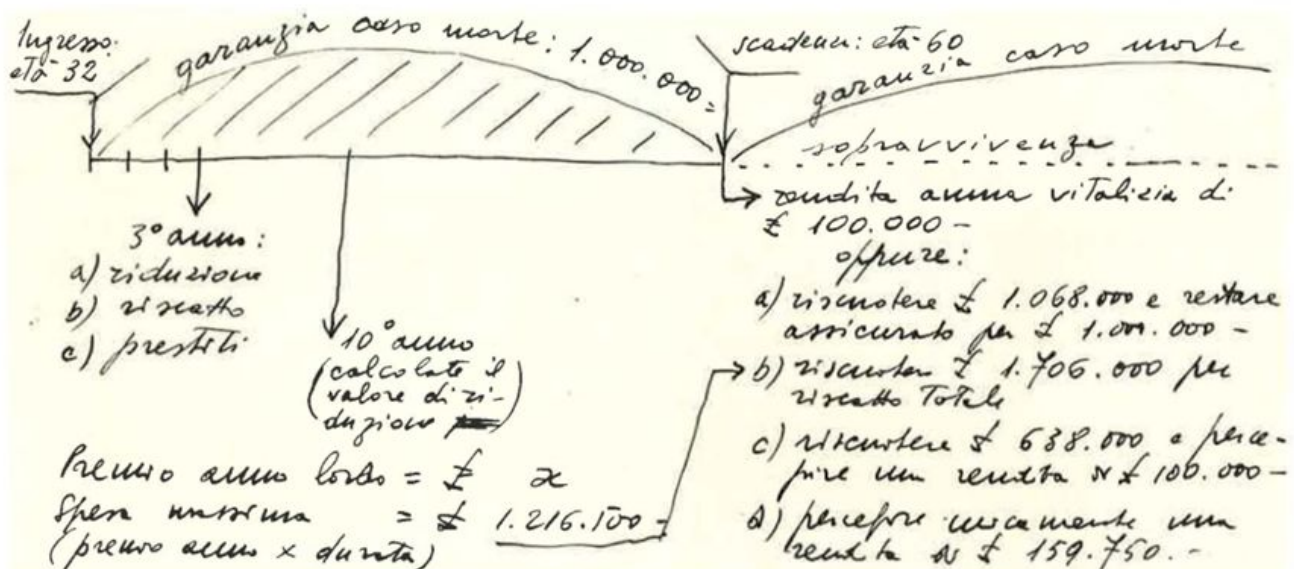
Ebbene, utilizzando per il meglio questa conoscenza, si riesce ad aiutare il cliente, spessissimo prevenuto o profano di questioni assicurative, a seguire il ragionamento.

Un'arida e disordinata dimostrazione del meccanismo della polizza che si vuole offrire diventa interessante e facile da seguire quando venga accompagnata da grafici.

Si provi, per esempio, ad elaborare una dimostrazione grafica di una forma di assicurazione mista combinata con una rendita come indicato nell'appunto a piè di pagina.

Si potrebbe esporre altrettanto efficacemente a voce?

Anche per fare degli esami comparativi, rispet-



tivamente nelle ipotesi di sopravvivenza e di premorienza dell'assicurando, i mezzi visivi rappresentano un valido ausilio alla vendita, perché il cliente è chiamato a collaborare e, nel fornire le notizie utili, costretto a seguire l'elaborazione del raffronto.

Ecco alcuni semplici esempi.

Avv. Proietti;  
moglie e 2 figli

Reddito	Entrate mensili	Uscite mensili
1) Professionale;	500.000	90.000 alim.
2) Un appartamento		50.000 auto
3) c/c bancario		30.000 rapp.
		20.000 domestica
		30.000 abiti
		20.000 scuola
		20.000 vacanze
		---- divert.
		---- rate
		---- Tasse
		---- varie

Ing. Rossi;  
moglie e 2 figli

Reddito	Entrate annue oggi	Entrate annue domani
1) Professionale	£ 4.000.000 -	?
2) Un appartamento		
3) Azioni		

E' consigliabile, con il dovuto tatto, far riflettere il cliente e dimostrargli che il problema della

## In caso di premorienza

Entrate	Uscite
Calcolate insieme al Cliente	

premorienza è tale da dover essere affrontato decisamente sul piano reale ed economico.

Lo stesso problema si pone per il caso di sopravvivenza. Pochi sono gli uomini di 60 anni ed oltre che hanno raggiunto una posizione indipendente. Gli altri sono costretti a condurre una vita grama, a lavorare ancora duramente o ad essere tollerati. E' falso che invecchiando i bisogni diminuiscono. Aumentano, invece, coll'aumentare della vita media.

E vale la pena di trovarsi in una penosa situazione di disagio solo per non essersi voluti interessare dell'assicurazione sulla vita?

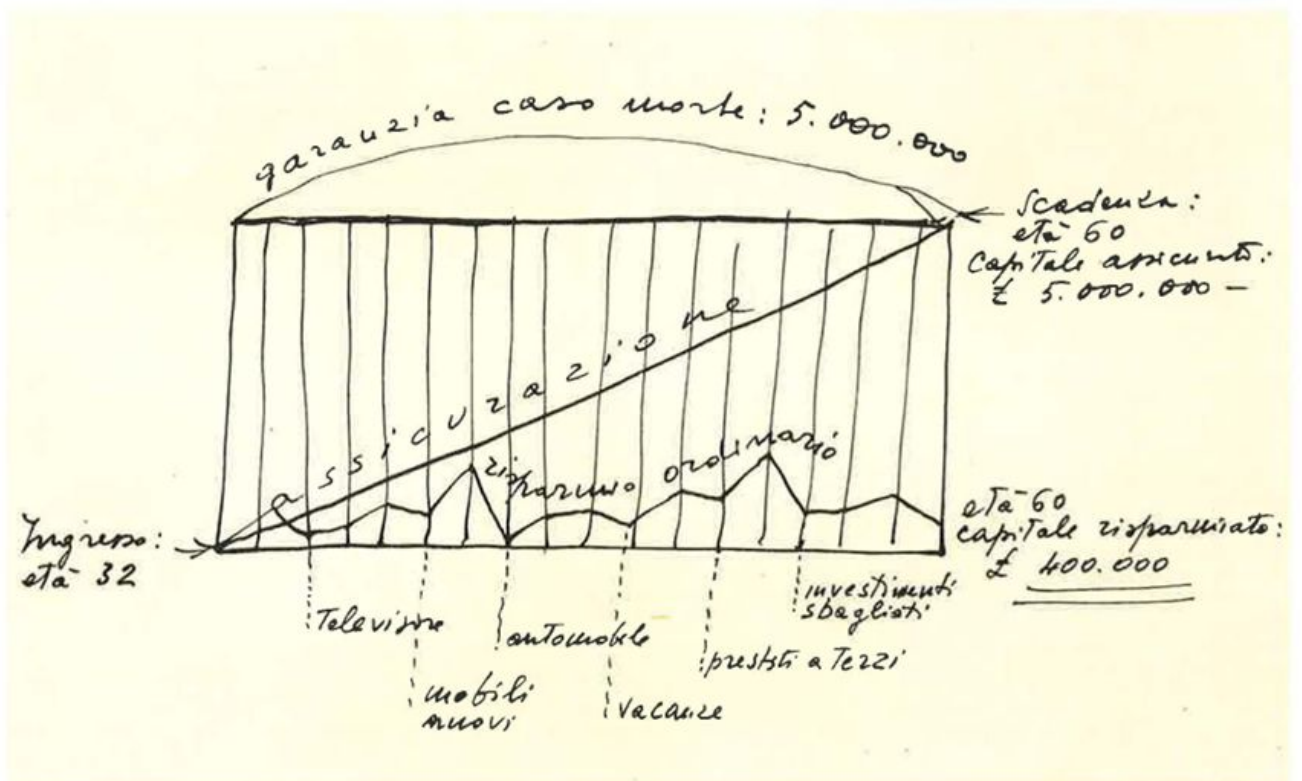
Molti clienti respingono la soluzione assicurativa perché pensano di ovviare alle loro esigenze previdenziali con il risparmio ordinario. Ma quanti di essi sono riusciti a risparmiare da quando avevano vent'anni ad oggi? Meno di 1 su 10. E se non sono riusciti a risparmiare nella prima metà della loro vita attiva, come faranno nella seconda?

Sarà bene, in questi casi, dimostrare con il seguente grafico — che dovrà essere elaborato come per i precedenti — che il mezzo più idoneo per realizzare progressivamente un risparmio certo è l'assicurazione sulla vita.

Non possiamo chiudere queste brevi note senza offrire qualche buon consiglio:

- siate persuasi di quello che dite e ditelo bene;
- usate fogli di carta candidi per i grafici;
- abbiate sempre con voi l'ultimo Bilancio dell'Impresa e sappiatelo convenientemente illustrare;
- non lasciate preventivi, ma elaborate preventivi.

G. Bonini



# Gli esami e le esportazioni alleati dei produttori

E' proprio vero che esistono tipi che debbano essere considerati radicalmente refrattari ad ogni forma di assicurazione sulla vita? Per quanto difficili, per quanto singolari possano essere, tutti i tipi presentano un lato suscettibile di essere opportunamente toccato al momento giusto e nella circostanza adatta. Questo vogliamo dirvi *Giorgio Caponi* e *Benedetto Ciraldo* attraverso la nar-

razione di due trattative, con le quali sono riusciti a venire a capo delle difficoltà opposte da assicurandi che apparivano inespugnabili. La pronta percezione delle preoccupazioni che occupavano la mente di due difficili clienti e la sollecitudine nel rendersi loro utili nel momento propizio hanno aperto la strada del successo a questi tenaci propagatori della previdenza.

## La promozione . . . di un contratto di assicurazione



Il sig. Giorgio Caponi

In un pomeriggio domenicale mi incontrai in treno con un collega della concorrenza. Prendemmo, ovviamente, a parlare del nostro lavoro e soprattutto delle innumerevoli difficoltà che tanto spesso si devono affrontare con l'intento e la speranza di superarle per l'incremento e lo sviluppo del ramo vita. Fra i casi citati, ci intrattenemmo in particolar modo su quello di un capitano abitante da poco nella nostra città: un tipo brusco e di poche pa-

role, nemico dichiarato di qualsiasi forma di assicurazione e tanto sbrigativo verso i produttori che facevano il tentativo di visitarlo da non lasciare loro neanche il tempo necessario per poterlo convenientemente avvicinare. Giungemmo a destinazione mentre stavamo finendo di parlare di questo tipo. Il collega, nel salutarmi, aggiunse: «Bada che, se ti presenti, t'investe e ti congeda con un niente da fare oppure con un prego s'accomodi...», mentre ti accompagna alla porta».

«Ma... vedremo!» risposi pensieroso, e ci lasciammo. Non appena rimasi solo, mi assalì una voglia matta di lavorarmi quel tipo ed il giorno seguente, nell'ora della colazione, suonai il campanello della sua porta con una prospettiva tutt'altro che rosea. Mi jeci annunciare e, quando mi si disse di entrare, mi aggiustai la cravatta e mi guardai la punta delle scarpe come se avessi dovuto passarli in rivista per la libera uscita...

«Lei è...?»

«Ispettore di...»

Il telefono interrompe la mia presentazione. Il capitano stacca il microfono come se togliesse un fucile dalla rastrelliera e «Pron-

to? Sei tu Giuseppe? Niente ancora? Ma quando espongono i quadri? Vai, informati! Sono tre giorni che hai terminato gli esami... siamo d'accordo... ciao!».

Solo allora capisco che l'interlocutore era il figlio e che c'erano in aria i risultati degli esami di riparazione. Mi sentii sconfitto in pieno. Fra tutti, quello era il meno adatto dei momenti. Infatti m'investì con un

«... Diceva?».

Risposi con un fil di voce: «Ero venuto per... un'assicurazione!».

«Assicurazione!? Niente da fare, signore, proprio adesso Lei viene a parlarmi di assicurazione; ma non lo vede, non lo capisce che sono occupato? Non intuisce che attendo con ansia i risultati degli esami di mio figlio?».

«Sì, ho immaginato e mi...».

«E allora vada, cosa fa qui ancora?». Poi, ricomponendosi «Prego, s'accomodi» e, come aveva previsto il mio collega, mi accompagnò bellamente alla porta, congedandomi.

A questo punto organizzai il mio piano; m'informai del nome della scuola del ragazzo. Là seppi che l'indomani, probabilmente, avrebbero esposto i quadri. Alle



sette e mezzo del mattino ero già a scuola, sotto l'atrio; là rimasi per molte ore, ben deciso ad avere la notizia con precedenza assoluta. Alcuni ragazzi attendevano come me.

Chi è di loro il figlio del capitano? mi domandavo. Mi si avvicinò il custode: «Aspetta i risultati di suo figlio?». «No — risposi meccanicamente — l'assicurazione...». Dalla sua espressione strana capii d'aver detto ad alta voce il mio pensiero fisso. Stavo per spiegare qualcosa quando vedo un uomo con dei cartelloni bianchi; gli volo vicino. Appena attaccati, guardo: sezione G, Bertelli, Ferri, Coralli... eccolo: latino, inglese, promosso!

Cacciai un urlo, superai la piccola folla di scolari che si accalcavano, gesticolando, davanti ai car-

telloni e con uno stavolta non mi scappi, usci, salti in macchina e via come un razzo.

Casa del capitano.

« Il sig. capitano è occupato ».

« Ma è importante! ».

« Attenda, prego ».

Passano dieci minuti. Il capitano esce dal suo studio in compagnia di un signore.

Mi vede: « Come, Lei ancora qui? » esclama.

« Sì, ma questa volta con una straordinaria notizia sul risultato degli esami di suo figlio ».

Mi guarda per un attimo perplesso. In quel momento si spa-

lanca la porta di casa ed entra come un bolide il figlio Giuseppe: « Promosso, babbo, sono stato promosso! ». Invece di abbracciare il figlio, abbracciò me, balbettando dalla commozione: « Grazie, grazie, signore! ». Aveva capito tutto!

Più tardi, seduti comodamente in una poltrona, davanti ad una fumante tazza di caffè, e con tutta la famiglia riunita, mi firmò una delle mie migliori proposte vita.

Così mi sono affezionato a quel singolare capitano tutto d'un pezzo; ma sono certo che anche lui conserva di me un ottimo ricordo.

cedenti, espongo chiaramente la natura ed i limiti dell'operazione assicurativa da lui desiderata, le forme nelle quali tale operazione può essere fatta, le modalità ed i vantaggi che ne derivano.

L'interessato mi ascolta, gradisce tutte le notizie che io gli fornisco, stabilisce di stipulare i contratti e mi ringrazia calorosamente del piacere che, a suo giudizio, gli avrei fatto. Ma io ero fermamente deciso di sfruttare la favorevole occasione che mi si era presentata in ben altra maniera ed avevo tutte le mie facoltà tese allo scopo di poter almeno riprendere l'argomento tante volte incominciato e mai concluso.

La fortuna anche questa volta mi è stata amica. Continuando la conversazione, il discorso è caduto, logicamente, su di una questione di attualità, direttamente connessa con il problema che prima avevamo risolto: le tasse e le imposte. E' stato in quel momento che ho sferrato il primo attacco:

« Lei si preoccupa giustamente — ho detto — di un sollecito recupero di diritti doganali o di evitare di dover versare degli importi che, sia pure tra qualche tempo, le verrebbero restituiti, somme che per Lei non sono eccessive, nè, alla fine dei conti, costituiscono un onere troppo pesante; ma non pensa nè si cura di ovviare, sia pure parzialmente, a quegli oneri fiscali ben più pesanti e mai recuperabili che dovranno essere pagati al momento della successione. Lei pensa di incrementare la sua azienda, di renderne sempre più florido il bilancio, ma non ha mai pensato che tutto questo potrà essere messo in difficoltà se, al momento opportuno, non ci saranno i capitali liquidi necessari per far fronte a tutte quelle particolari situazioni che, in quel momento, senza dubbio si presenteranno? Lei non ha mai considerato che tale capitale liquido potrà essere nell'ordine di cifre con molti zeri? ».

Il discorso aveva colpito nel segno. Era il momento che aspettavo da tanto tempo. Così fra domande, risposte, spiegazioni e chiarimenti abbiamo continuato per oltre due ore. Alla fine, quando sono uscito, avevo la certezza che il seme era stato gettato su terreno fertile e che, senza dubbio, avrebbe germogliato e fatto i frutti. Infatti, dopo essere ritornato ancora un paio di volte per smontare gli ultimi dubbi e le ultime perplessità, sono finalmente uscito con una proposta gelosamente custodita in tasca, dove erano riportate due cose preziosissime: una firma in fondo ed un capitale in principio di lire 50.000.000!

Così, per una volta tanto, i diritti doganali e l'I.G.E. hanno avuto le benedizioni di qualcuno.

## I cauzioniamenti doganali e . . . la polizza vita



Il sig. Benedetto Ciraldo

Nella mia lunga e felice attività di assicuratore, nell'ambito dell'organizzazione dell'I.N.A., numerosissime sono state le situazioni nelle quali mi sono venuto a trovare ed alle quali mi sono, di volta in volta, adattato per riuscire a raggiungere lo scopo che mi prefiggevo. Tra tutti questi miei adattamenti, quello che mi è sembrato il più insolito ed il più strano è stato quando ho dovuto trasformarmi in esperto di imposte doganali e di rimborso dell'I.G.E. sulle esportazioni di prodotti fabbricati in Italia.

Esiste nella città nella quale svolgo la mia attività, tra le varie industrie, un fiorente stabilimento, rimesso a nuovo, con reparti forniti di macchinari moderni, creato e condotto da un industriale attivo ed intelligente. Malgrado fossi riuscito ad entrare nella sua fiducia ed avessi concluso i contratti per l'assicurazione incendio, infortuni e R.c.t. non riuscivo a forzare la barriera da lui creata contro il mio continuo attacco perchè concludesse un contratto vita. Sapevo che riteneva utile soltanto l'investimento del suo denaro in attività industriali e che non credeva nel risparmio assicurativo.

Una mattina di non molto tempo fa, in Agenzia, mi riferiscono che questa persona mi aveva cer-

cato. Mi precipito il più velocemente possibile, perchè sapevo che una sua chiamata voleva sempre dire la conclusione di un buon contratto anche se non nel ramo da me desiderato. Vengo subito ricevuto e mi sento richiedere informazioni su determinate forme di assicurazioni fidejussorie per il cauzioneamento dei diritti doganali e sul rimborso dell'I.G.E. Faccio un grande sforzo per non dimostrare al cliente la mia completa ignoranza sull'argomento e, prese tutte le notizie che mi sembravano necessarie, mi riservo di dargli informazioni più precise. In Agenzia mi faccio illustrare tutte le forme di assicurazioni inerenti le garanzie richieste dal cliente, mi reco presso l'Ufficio tecnico delle imposte di fabbricazione, presso la dogana e, munito di un bagaglio di notizie da far invidia ad un funzionario del ministero, ritorno dopo qualche giorno dal mio industriale.

Vengo introdotto alla sua presenza e, facendo sfoggio delle cognizioni apprese nei giorni pre-



Osservando il mondo che ci circonda  
un insegnante trova che

## anche la natura è previdente

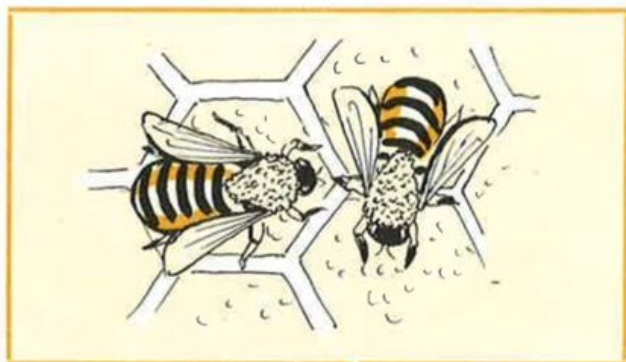
Riportiamo alcuni capitoli di uno scritto dell'insegnante Giovanni Nardelli, che ebbe a ricevere il primo premio in un concorso indetto dal Comitato I.N.A.-Scuola della provincia di Bari tra gli insegnanti della circoscrizione.

I capitoli che pubblichiamo si riferiscono a considerazioni svolte dal Nardelli sulla previdenza da lui osservata nel regno animale, nel regno vegetale ed in quello minerale.

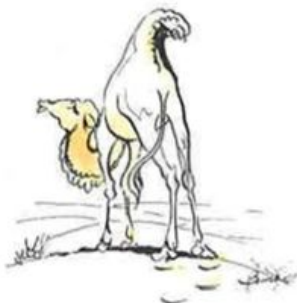
### La previdenza negli animali

La natura rappresenta inequivocabilmente un maestoso libro aperto allo sguardo dell'uomo, per trarne tutti gli insegnamenti di una esistenza serena. Di fronte all'istinto previdenziale di molti animali, la volontà, l'intelligenza e la libertà dell'uomo rimangono profondamente umiliate. Osservando il tenace travaglio delle api, vediamo come una società di animali, meravigliosamente organizzata, produce, conserva e difende il miele per la loro nutrizione, e più per quella dell'uomo, prevenendo così momenti di bisogno e di pericolo. Esse provvedono ad assicurare l'esistenza, ricamando con la loro cera rose di cellette dove ogni ape deposita il miele di riserva. La vigilanza dei favi pieni di miele viene affidata ad api operaie che impediscono ad ogni costo l'ingresso di insetti nocivi. L'arnia, la casa delle api in numero da 30 a 40 mila, viene ventilata, durante i periodi di forte caldo, dalle loro alucce, affinché il miele, gonfiandosi al calore, non trabocchi dalle cellette, nonostante siano chiuse da un coperchio chiamato opercolo. Tale difesa è di capitale importanza per le api, perché da essa dipende la loro vita durante i periodi brulli, quando cioè i fiori, dai quali esse succhiano il nettare, non ci sono più nei campi. Per comprendere la fatica di questi generosi insetti, volti istintivamente a premunirsi in vista di momenti di bisogno, basti pensare che « la gocciolina di miele che un sol fiore dona all'ape è piccolissima. Per riempire la sua borsa, nascosta entro la gola, con la quale lo trasporta, è costretta a visitare da 1000 a 1500 fiori. Per riempire un ditale di miele, la bestiola deve visitare per sessanta volte questo numero di fiori e per altrettante volte versare la sua borsa, senza interruzione nella buona stagione fino all'esaurimento delle forze ». (P. Boranga).

I grandi del deserto, i cammelli, i dromedari,



validi amici dell'uomo, accumulano nelle loro gobbe, durante l'abbondanza, il grasso ricavato da una suddivisa nutrizione, per utilizzarlo nei digiuni delle arse marce africane, asiatiche e indiane. Essi, nel loro plastico silenzio, parlano eloquentemente all'imprevidente uomo che trascura molto spesso i privilegi della sua spiritualità. Anche gli animali del letargo, quali il pipistrello, lo scoiattolo, la lucertola, il ghiro parlano di previdenza. I loro organi, durante il lungo sonno invernale, vengono nutriti del grasso accumulato a poco a poco nel loro corpo, risparmiando parte del nutrimento cui essi provvedono nel periodo del risveglio. Questa parte di grasso, cui essi hanno saputo rinunciare durante la buona stagione, è vita nel bisogno.



### La previdenza nelle piante

La vita delle piante in genere, e di alcune particolarmente, offre agli uomini esempi commoventi di previdenza. L'amido è la prima e più abbondante sostanza di nutrizione che le piante assorbono nei periodi felici. Durante questo lavoro di assorbimento la pianta provvede ad assicurare nei suoi organi una parte di quella sostanza, per utilizzarla nel tempo in cui i rigori del freddo lasciano cadere quasi in letargo l'albero. Se a ciò non provvedesse, esso andrebbe presto in sofferenza. « La patata accumula sostanze nutritive nei tuberi per i nuovi germogli; il giacinto, la cipolla, il finocchio nelle speciali foglie che stanno sottoterra ». (Boranga).

Ma il segno più profondo dell'istinto previdenziale delle piante lo riscontriamo nei fichi d'India, noti in alcune assolate regioni meridionali d'Italia, ma specialmente nelle agavi e nei cactus dell'infuocata terra africana e messicana. Il travaglio di queste piante, ritenute strane, lascia profondamente commossi più che ammirati, perché riesce difficile scoprire come esse possano vivere a lungo in luoghi dove le piogge fuggono lontane sotto la sferza dei raggi cocenti del sole tropicale. E' il caso veramente limite di una previdenza misteriosamente diffusa per tutto il creato. Di fronte a queste piante non sembra possibile cogliere un rapporto fra risorse e bisogni, perché, a prima vista, la loro vita non offre, in compenso, alcun mezzo che la spieghi e la alimenti. Anzi, tutto l'ambiente d'intorno ci appare ad essa ostile. Tuttavia, queste piante ci donano frutti saporiti e riescono finanche a dissetare animali selvatici ad esse familiari, comprovando così il legame e l'armonia che in natura esiste fra animali e piante. La spiegazione della vita di queste piante incredibilmente previdenti ci viene dall'autorevole voce del Rinaldi, il quale così si esprime su di esse: *Con mirabile parsimonia, approfittando della rugiada notturna, immagazzinano fresca per mezzo delle radici enormi ed evitano ogni minima*



dispersione di umidità ornandosi di spine e rendendo aspra, coriacea, impenetrabile la loro scorza, la quale non permetterà la perdita di una sola goccia d'acqua. Solo così i cactus del Messico, in forma di candelabri giganti e spinosi, possono conservarsi robustamente in vita, tenendo in serbo una provvista d'acqua freschissima per il viandante assetato e fornendo frutti squisiti, molto nutrienti. E conclude: *Insomma, il previdente cactus porge agli uomini un esempio intelligente e virtuoso di come si possa provvedere, con scarse risorse, alla propria dignitosa esistenza*». Il prof. Rinaldi, però, ci consentirà vedere qualcosa di più che un intelligente e virtuoso esempio di previdenza in questi esseri, ove si osservi che tanto le generose api, quanto i cactus messicani donano parte di sé stessi all'uomo e agli animali selvatici capaci di aggredire e di uccidere.

### La previdenza nei minerali

Non renderemmo compiutamente, ed in modo definitivo, la breve trattazione intorno alla esistenza di questa energia previdenziale ed al suo altissimo valore intrinseco e sociale, se la nostra ricerca escludesse di soffermarsi sul regno inorganico ad osservare alcuni fenomeni tra i più sconcertanti del creato. Per tali fenomeni ad un certo momento l'intuizione ci suggerisce di poter affermare: o la vita è previdenza o, altrimenti, essa non esiste. Infatti, fermiamoci ad immaginare per un istante il creato privo del regno minerale il quale, attraverso la presenza dei suoi elementi, carbonio, ferro, sodio, manganese, fluoro, etc., variamente combinati, partecipa ai processi vitali di trasformazione della materia in energia e rappresenta in un certo senso la base dei mondi animale e vegetale. Evitiamo ovviamente di salire verso un criterio previdenziale originario, altrimenti definito, che dispone la formazione dei mondi, vecchi e nuovi, con un ordine ed un'armonia in continuo movimento e sviluppo per la migliore esistenza di tutti e di ciascuno. Evitiamo altresì di considerare il concetto di previdenza nel mondo minerale in senso più alto, nel senso cioè che la costituzione della materia, attraverso le sue varie combinazioni, rappresenta la previdenza del creato. Ma, rivolti per un istante verso un creato privo del mondo minerale, diciamo: se il mondo minerale sorregge, corrobora ed in certo senso è legge di vita per gli altri regni, animale e vegetale, la soppressione di esso configura necessariamente al nostro sguardo una caduta disordinata di tutto il creato, simile a quella provocata dall'interiore disordine di un uomo tenacemente imprevidente. Lo scopo della nostra indagine in queste pagine non consiglia di fare la filosofia della previdenza o di dimostrare, in questa parte, che il mondo minerale rappresenta l'accumulatore di energia e con essa della vita. La

nostra indagine è volta semplicemente ad osservare la presenza di una previdenza anche nel mondo minerale attraverso elementi che balzano evidenti ad ogni uomo, colto ed incolto, per offrire ancora alcune prove definitive sulla inequivocabile esistenza e potenza delle leggi previdenziali.

I basalti, le leuciti, le lave sono rocce vulcaniche di differente durezza, conformazione strutturale e composizione chimica. Esse sono una combinazione di diversi elementi, ma uno è comune a tutte: il silicio, un metalloide che allo stato puro è cristallino grigio o in polvere bruna. Più di un quarto della superficie terrestre contiene abbondantemente questo elemento. Tali rocce sono note in varie regioni d'Italia e altrove, e vengono usate per lastricare strade, per macine, per fabbricare vetro di bottiglie, per concimi chimici in agricoltura, per l'estrazione dell'alluminio, per fare oggetti di ornamento, etc. Or bene, il segno previdenziale che esse ci offrono non ammette dubbi, in quanto i silicati presenti emettono lentamente una sostanza chiamata silice colloidale, una materia gelatinosa, che le riveste in tutta la loro superficie di un sottile strato. Tale rivestimento è providenziale per la loro conservazione, perché serve appunto a preservarle dalla ulteriore azione distruggitrice degli acidi e protegge, nell'interno, i componenti più deboli dall'attacco.

Il ferro puro, che non è combinato con altri elementi, possiede un suo particolare potere di difesa previdenziale. Infatti, se esso viene trattato, allo stato puro, con acido nitrico concentrato, non solo respinge l'azione dell'acido, ma addirittura si passivizza, cioè diventa inattaccabile, come se si rivestisse di una corazza, all'azione più aggressiva dell'acido nitrico diluito, il quale lo distruggerebbe certamente senza codesta preventiva azione.

L'alluminio, di color grigio argenteo, è un metallo importantissimo per il dinamico uso nell'industria aeronautica, automobilistica, nella confezione di lamine sottilissime per avvolgere cioccolatine, marmellate; di polvere per vernici argentee; per fabbricare batterie da cucina, per condutture elettriche, etc. Esso, a contatto dell'aria, si ricopre di un leggero strato di ossido il quale, a prima vista, ci dà la sensazione che il metallo sia stato vinto dall'azione corrosiva degli agenti dell'aria, mentre proprio quello strato di ossido diventa una protezione che lo preserva dalla successiva azione dell'aria.



Il magnesio, usato specialmente nell'arte fotografica, nei fuochi artificiali, per fabbricare leghe leggere, è un distinto metallo bianco argenteo, dotato di particolare sensibilità previdenziale. Esso si protegge efficacemente dall'azione dell'acqua in quanto, trattato con acqua fredda, la reazione si arresta subito, perché l'ossido formatosi ricopre velocemente il metallo con uno strato protettore. Quanta previdenza nel creato!

## Il Presidente e il Direttore generale a Milano per l'inaugurazione della 39ª Fiera e per una riunione di lavoro

Il 12 aprile sono giunti a Milano il Presidente ed il Direttore generale dell'I.N.A. per l'inaugurazione dello stand del Gruppo alla 39ª Fiera campionaria e per una riunione di lavoro della organizzazione Alta Italia.

Con il Presidente ed il Direttore generale dell'I.N.A. erano anche il Direttore generale delle Assicurazioni d'Italia, i Capi dei Servizi Organizzazione dell'I.N.A. e dell'Assitalia, l'Ispettore superiore per l'Alta Italia, i Titolari dei Centri ispettivi del Piemonte, della Liguria, della Lombardia, del Trentino-Alto Adige, del Veneto e dell'Emilia-Romagna, il Titolare dell'Ispettorato tecnico per la Liguria, Lombardia e Piemonte, i funzionari della Delegazione di Milano delle Assicurazioni d'Italia.

Hanno preso parte alla riunione gli Agenti generali della Lombardia e, in notevole numero, anche gli Agenti generali delle altre regioni dell'Alta Italia.

Dopo che il dott. Virgilio Gallo ha porto il benvenuto ai massimi dirigenti dell'I.N.A. e dell'Assitalia, ha espresso un particolare saluto per la Lombardia il Titolare del Centro ispettivo di Milano.

Ha quindi preso la parola l'Agente generale di Milano il quale,

dopo avere presentato il saluto degli Agenti generali della Lombardia, ha sinteticamente rappresentato alcuni particolari desiderata della categoria. Prima di dare inizio ai lavori, il professor Santoro Passarelli ha risposto agli indirizzi di saluto, puntualizzando l'assoluta necessità di una sempre più intensa attività nel settore produttivo. Ha fatto seguito il dott. Carlo Casali, il quale ha esposto dati statistici di grande interesse sulla produzione e sul portafoglio dell'I.N.A. ponendo in risalto come la particolare situazione del mercato italiano dell'assicurazione vita inciti ad un sempre maggiore apporto produttivo. Ha concluso dando notizia del provvedimento, in via di emanazione, riguardante l'inquadramento del personale di produzione. Ha successivamente parlato l'avv. Emilio Pasanisi, trattando dei particolari problemi connessi con un sempre maggiore sviluppo dei rami elementari.

Ha fatto seguito la discussione, nella quale sono intervenuti il dott. Mancini, il dott. Bendi, il sig. Pedrazzoli, il dott. Bassani, il comm. Marini, il rag. Serafini, il sig. Somai, il dott. Sperati ed il rag. Zanotti.

Ai vari interventi è stata da-



ta risposta dal prof. Santoro Passarelli, dal dott. Casali e dall'avv. Pasanisi.

\* \* \*

Nel pomeriggio, il Presidente ed i Direttori generali dell'I.N.A. e dell'Assitalia, con i Capi delle rispettive Organizzazioni, si sono recati ad inaugurare lo stand del Gruppo I.N.A. alla Fiera campionaria di Milano, ricevuti dall'Ispettore superiore per l'Alta Italia, dott. Virgilio Gallo, dal Titolare del Centro ispettivo di Milano, dott. Sergio Zambon, dai Titolari degli altri Centri ispettivi e dagli Agenti generali dell'Alta Italia.

MILANO. In alto: Il Presidente e il Direttore generale dell'I.N.A. visitano lo stand. Sotto: Gli Agenti generali della Lombardia e dell'Alta Italia convenuti nel salone dell'Agenzia generale di Milano per la riunione di lavoro.



## Costituzione del Comitato per la celebrazione del cinquantenario dell'INA

Per una degna celebrazione delle prossime ricorrenze cinquantenarie dell'I.N.A., la Presidenza e la Direzione generale hanno incluso, fin dall'ottobre 1960, tra gli obiettivi da perseguire, lo studio e l'impostazione programmatica delle iniziative e delle manifestazioni celebrative.

In attuazione di tale intendimento, un ristretto gruppo di Dirigenti e Funzionari, interpretando e sviluppando gli indirizzi del Presidente e del Direttore generale, ha elaborato e messo a punto un insieme di iniziative di varia natura, ritenute idonee a conferire all'avvenimento quel giusto rilievo, sul piano aziendale e sul piano nazionale, che è postulato sia della preminenza istituzionale dell'Ente in campo assicurativo, sia del prestigio di cui gode nel più vasto campo dell'economia nazionale.

Il programma delle iniziative, come sopra elaborato, è stato in linea di massima approvato dal Consiglio di Amministrazione nell'adunanza del 27 aprile 1961.

Il Consiglio, nella stessa riunione, ha inoltre proceduto alla costituzione ed alla nomina dei componenti del Comitato del Cinquantenario, organismo cui è demandato il compito di attuare, in base alle direttive del Presidente e del Direttore generale, il suddetto programma per la celebrazione.

Il Comitato risulta composto come segue: ing. *Ernesto Amoroso*, Direttore centrale; ing. *Pasquale Clemente*, Ispettore generale, Capo del Servizio Organizzazione-Italia; avv. *Gaspere Borzacchini*, Capo del Servizio Personale; prof. *Remo Cacciafesta*, Funzionario preposto al settore propaganda del Servizio Organizzazione-Italia; dott. *Salvatore Matricardi*, Funzionario, preposto alla Segreteria Particolare.

Segretario del Comitato — nonché preposto al costituendo Ufficio del Cinquantenario nell'ambito della Segreteria Particolare — il Capo Ufficio dott. *Mario Cesaretti*.

Interverranno altresì nel Comitato, come membri esterni: l'avv. *Mario Pozzi*, Agente generale per le Forze Armate e di Polizia e membro del Comitato Direttivo dell'A.N.A.G.I.N.A., come rappresentante della organizzazione produttiva, e il dott. *Marcello Garroni*, nella sua qualità di consulente per l'organizzazione delle manifestazioni esterne.

Il Presidente e il Direttore generale hanno insediato il Comitato il 9 maggio u.s. Ha preso la parola il Presidente, che ha rivolto un augurio di buon lavoro ai membri del Comitato ed ha illustrato l'importanza delle manifestazioni, che saranno realizzate

non soltanto per una degna celebrazione della data cinquantenaria della legge istitutiva dell'Ente, ma anche come attestazione, attraverso i risultati del bilancio relativo al cinquantenario esercizio, dell'espansione dell'atti-

## I lavori della Commissione per l'assegnazione dei premi agli allievi degli istituti e delle scuole d'arte

Il 5 aprile, presso la Direzione generale del nostro Istituto, si è riunita la Commissione per l'assegnazione dei premi I.N.A. agli allievi degli istituti e scuole d'arte per l'anno accademico 1959-1960. Da parte del Ministero della Pubblica Istruzione sono intervenuti: l'Ispettore generale dott. *Marcello Quercia*, addetto all'Ispettorato per l'istruzione artistica, il prof. arch. *Pietro Angelini* e la dott.ssa *Elda Rosa*, segretaria della Commissione. Rappresentavano l'I.N.A. il prof. *Remo Cacciafesta*, il dott. *Stefano Guidarelli*, il dott. *Giorgio Marchetti*.

La Commissione ha proceduto all'assegnazione dei 70 premi posti in palio dall'Istituto per incoraggiare gli allievi distinti per originalità creativa nelle pratiche di laboratorio. I premi sono rappresentati da 26 polizze, con un capitale di L. 50.000 ciascuna, per gli allievi degli istituti d'arte e da 44 polizze da L. 30.000 ciascuna per gli allievi delle scuole d'arte; dette polizze sono liberate dal pagamento di premi e scadono alla data del raggiungimento del venticinquesimo anno di età da parte degli allievi assicurati.

In occasione della conclusione dei lavori della Commissione, l'Ispettorato artistico del Ministero della Pubblica Istruzione ha voluto offrire all'I.N.A. alcuni tra i più pregevoli lavori premiati lo scorso anno. Alla consegna dei doni sono intervenuti il Presidente, il Direttore generale, l'Ispettore generale, ing. *Pasquale Clemente* e il dott. *Salvatore Matricardi*. Il Presidente, con elevate parole, ha vivamente ringraziato per l'offerta di oggetti di così squisita fattura, che testimoniano il notevole livello artistico raggiunto dagli alunni degli istituti e scuole d'arte, mentre il prof. *Marcello Quercia* ha espresso, a nome dei premiati, la riconoscenza per la munifica iniziativa dell'Istituto, che si ripete ormai per il terzo anno. Il Presidente, all'atto di congedarsi dagli ospiti, ha loro consegnato la comunicazione con la quale l'Istituto rinnova, anche per l'anno scolastico in corso, l'offerta delle polizze premio, elevandone il numero a

vità dell'Ente e della consistenza dei valori raggiunti. L'ing. *Amoroso* ha ringraziato a nome di tutti i singoli membri per la fiducia posta dall'Amministrazione verso i presenti, affermando che il Comitato non mancherà di impegnarsi per la riuscita delle iniziative e delle manifestazioni programmate.

Il Comitato ha iniziato i suoi lavori il giorno 15 maggio ed ha avuto nel mese altre due riunioni.

85, al fine di poter premiare un allievo per ogni scuola ed istituto d'arte.

## Il premio INA-Touring portato su scala nazionale

Il 23 maggio si è riunito a Roma, nel salone del Consiglio dell'I.N.A., il Comitato I.N.A.-Touring per esaminare la nuova impostazione del regolamento del noto concorso «Premio di pittura», del quale nello scorso mese di aprile si è conclusa la quarta edizione con la esposizione delle opere e l'assegnazione dei premi. Sulle direttive impartite dallo stesso Presidente, prof. *Santoro Passarelli*, si è deciso che il concorso, sinora riservato agli studenti delle scuole dell'Italia settentrionale, venga esteso agli allievi delle scuole di tutta Italia. La Commissione ha altresì deciso di aumentare il numero dei premi e di concedere il rimborso delle spese di viaggio per i ragazzi premiati, e in taluni casi, di offrire anche l'ospitalità per il soggiorno a Milano.

## Approvato il nuovo regolamento per il premio del "Seminatore d'oro."

Il giorno 23 maggio c.a., insediata dal Direttore generale dell'I.N.A. dott. *Carlo Casali* e presieduta dall'on. *Pietro Baldassarre*, si è riunita la Commissione giudicatrice del «Seminatore d'oro» per l'approvazione del nuovo regolamento del premio.

La Commissione, dopo vivaci ed interessanti interventi, ha deciso di estendere il premio agli arbitri limitatamente alle serie A - B - C; di includere fra gli allenatori premiabili anche quelli di nazionalità straniera purché abbiano svolto la loro attività in Italia per un periodo minimo di 5 stagioni calcistiche consecutive; di ammettere alla premiazione anche quegli allenatori che hanno subito lievi sanzioni disciplinari.



**MOVIMENTI  
NOMINE  
DELEGHE**

**ASTI**

L'Agente generale rag. Cesare Bosso ha autorizzato a firmare l'ordinaria corrispondenza di Agenzia, oltre che la sig.ra Iginia Savoardo in Bosso, anche la sig.ra Olga Oddone Musso.

**CATANIA**

I numeri telefonici dell'Agenzia sono 16.745 e 75.280.

**IMPERIA**

Il nuovo numero di telefono dell'Agenzia è 79.030.

**IVREA**

L'Agenzia generale si è trasferita in Corso Costantino Nigra, 38. Il numero di telefono è 3.277.

**LECCE**

L'esatto indirizzo dell'Agenzia è: Via Augusto Imperatore (Casella Postale 102). Telefono: 1.322.

**REGGIO CALABRIA**

Il nuovo numero di telefono è 73.320.

**RIETI**

Il sig. Agostino Lucarelli è cessato dal mandato di Agente generale di Rieti con il giorno 30 aprile c.a. Nuovo Agente generale, con effetto 1° maggio c.a., è stato nominato il dott. Gilberto Salmasi.

**ROVIGO**

Il nuovo indirizzo dell'Agenzia è: Via S. Rocco 3. Il numero telefonico è rimasto invariato (5.535).

**SAVONA**

Il nuovo numero telefonico dell'Agenzia è 27.867.

**VENEZIA**

L'Agente generale dott. Antonio Spilimbergo ha autorizzato la sig.ra Clara Tonello a firmare l'ordinaria corrispondenza di Agenzia.



**CENTRO  
ISPETTIVO  
DI  
TORINO**

**AOSTA - Il 12 marzo si è svolta**

nella palestra della città una gara di ginnastica artistica maschile, particolarmente importante sia per il pubblico valdostano che per quello piemontese, comprendente due manifestazioni di campionato. Per questa gara l'Agenzia generale ha offerto una bella coppa I.N.A.-Sport, che è stata particolarmente gradita dagli organizzatori della gara e dal vincitore.

**CUNEO - Con una solenne cerimonia**

sono stati consegnati il 16 dicembre s.a., tre premi di Bontà « Livio Tempesta » a tre alunni delle scuole della provincia, segnalati dalle rispettive Direzioni didattiche. Erano presenti le Autorità della provincia e moltissimi insegnanti. Hanno rivolto affettuose parole ai bimbi il delegato del Provveditore agli studi, dott. Martinelli, e il delegato provinciale del « Centro Apostolato bontà nella scuola », sig. Rosso Dalmazzo, che ha illustrato gli atti di bontà compiuti dai premiati. La cerimonia è stata completata dall'esecuzione di canti corali e dalla dizione di poesie di circostanza. Era presente anche l'Agente generale di Cuneo, sig. Mario Conterno, che ha offerto tre medaglie d'oro ed una somma in denaro.

**CUNEO - Nel teatro Corino di**

Alba, il 23 febbraio si è svolta una manifestazione altamente educativa per la consegna dei premi di solidarietà scolastica a 36 alunni delle scuole elementari, che si erano particolarmente distinti nell'aver aiutato negli studi i loro compagni di classe. Erano presenti il Vescovo, mons. Carlo Stoppa, il sindaco di Alba, on. Cagnazzo, il Provveditore agli studi, prof. Mario Concilio, molti ispettori e

tutti i direttori scolastici della provincia, il titolare del nostro Centro ispettivo, dott. Sabbatini, l'Agente generale, sig. Conterno, e il sig. Guido Turbiglio di Alba. In tale occasione, oltre ai premi di solidarietà, sono stati consegnati ad ogni Direzione didattica sussidi didattici per un considerevole importo offerto dall'I.N.A. e dal sig. Conterno.



**CENTRO  
ISPETTIVO  
DI  
TRENTO**

**TRENTO - Assistiti da una bella**

giornata primaverile e sportivamente incoraggiati da un fitto gruppo di studenti, hanno preso il via 66 concorrenti in rappresentanza di 11 Istituti medi superiori della provincia, per il Campionato provinciale di corsa campestre, la cui finale si è svolta il giorno 18 marzo sulla sponda destra del fiume Adige. Alla premiazione, che si è svolta nei locali della soc. Michelin, erano presenti varie personalità e Autorità scolastiche della provincia. Il nuovo Provveditore agli studi della provincia era rappresentato dal Preside dell'Istituto tecnico Tambosi, al quale il sig. Ghoert, del Centro ispettivo di Trento, ha consegnato la Coppa I.N.A.-Sport, avendo gli atleti di questo Istituto conseguito il miglior tempo nella gara.

**TRENTO - Nella dolomitica cornice**

di S. Martino di Castrozza, si è svolto, nei giorni 11 e 12 febbraio, il Palio invernale, criterio internazionale di discesa femminile, al quale l'I.N.A. è stato presente con una artistica coppa d'argento. Hanno partecipato alla gara rappresentanti di ben dieci nazioni, e precisamente: Italia, Austria, Francia, Svizzera, Jugoslavia, Gran Bretagna, Canada, Svezia, Norvegia e Argentina. Alla premiazione, che si è svolta



L'attore Paolo Carlini ha sottoscritto una polizza sulla vita di L. 10.000.000. Eccolo, sorridente, nella sua casa di Sant'Arcangelo di Romagna, mentre firma il simple alla presenza del produttore Pietro Caradonna, dell'Agenzia generale di Forlì.



In alto da sinistra: CUNEO. L'Ispettore dott. Sabattini, il Provveditore agli studi di Cuneo, dott. Concilio, lo Agente generale di Cuneo, sig. Conterno, durante la distribuzione dei doni alle Direzioni didattiche. - CUNEO. Il Provveditore agli studi di Cuneo, dott. Concilio, consegna il premio di solidarietà scolastica ad una alunna di Alba. A destra: AOSTA. Il cav. Vincenzo Bianchi, Commissario regionale della Federazione ginnasti d'Italia, consegna la coppa I.N.A. ai vincitori della gara di ginnastica artistica. - CUNEO. Il sindaco di Alba, onorevole Cagnazzo, porge il saluto, da parte della Civica Amministrazione, agli intervenuti alla manifestazione per la consegna dei premi di solidarietà scolastica, svoltasi nel Teatro Corino di Alba



nei locali dell'albergo Dolomiti, erano presenti, oltre alle Autorità locali, il Generale comandante la SETAF in Italia, l'Assessore ai lavori pubblici, l'Assessore al turismo, il Vice Presidente dell'Ente Provinciale del Turismo, il Presidente del Comitato trentino della FISL, ed altri. Per la Direzione generale dell'I.N.A., era presente il sig. Ghobert, del Centro ispettivo di Trento. La Coppa I.N.A.-Sport, offerta dalla Direzione generale, è stata vinta dallo Sky Club of Great Britain.

**BOLZANO** - Il 4 febbraio si è svolto, sulle nevi del passo di Costalunga, il campionato provinciale studentesco di sci per il 1961, al quale hanno presenziato Autorità locali e della Regione Trentino-Alto Adige, nonché le Autorità scolastiche della provincia. Come per gli anni precedenti, l'I.N.A. ha offerto una Coppa d'argento, che in sede di premiazione è stata aggiudicata all'Istituto tecnico commerciale di lingua tedesca di Bolzano, vincitore assoluto della discesa maschile.



### CENTRO ISPETTIVO DI MILANO

**MILANO** - Due dipendenti dell'Agenzia generale, il sig. Luigi Ferri e il sig. Angelo Galbiati, nel corso di una solenne cerimonia in cui sono stati consegnati i distintivi di benemerita ai donatori di sangue milanesi appartenenti all'A.V.I.S., sono stati premiati rispettivamente con medaglia d'oro e medaglia di bronzo, perchè particolarmente distinti per numero di donazioni.

**BERGAMO** - Nei prati del Campo C.O.N.I. di Bergamo si è svolto, il 26 febbraio, con folla partecipazione di concorrenti e di pubblico, il 1° Gran Premio I.N.A. di corsa campestre femminile. La manifestazione ha destato molto interesse non solo fra gli appassionati della specialità, ma anche fra il pubblico in genere, in quanto non era consueto nella città di Bergamo assistere ad una gara di corsa su terreno accidentato riservata al sesso gentile.

Lo spirito agonistico delle giovani concorrenti ha meritato molta ammirazione fra gli spettatori ed ha ricevuto degna ricompensa con i numerosi premi messi in

palo fra i quali, particolarmente graditi, quelli offerti dall'Agenzia generale di Bergamo.



### CENTRO ISPETTIVO DI BOLOGNA

**IMOLA** - In una magnifica giornata di sole, nella cornice del Parco delle Acque minerali e del colle Castellaccio in Imola, si è svolta la prima gara di ciclo-cross dotata di una coppa d'argento I.N.A.-Sport, riservata al primo dei dilettanti.

La giornata sportiva ha avuto inizio con un ricevimento in un salone del duecentesco palazzo comunale, al quale hanno partecipato le maggiori autorità cittadine e i dirigenti sportivi nazionali.

Nel pomeriggio, alla presenza di un pubblico di oltre diecimila persone, si è svolta la gara piena di momenti emozionanti, di lotte accese fino al finale entusiasmante che risolveva sul traguardo la lotta incerta. Subito dopo la fine della gara, il vincitore della coppa dell'I.N.A. Zorzi, primo fra i dilettanti, veniva festeggiato in un elegante locale cittadino, presenti autorità e sportivi.

**MANTOVA** - Nel teatro Eden di Piubega si è svolta, il 10 marzo, una simpatica manifestazione promossa dall'Agenzia generale di Mantova per la premiazione dei migliori alunni resisi meritevoli nello svolgimento del tema sul risparmio assicurativo. Alla cerimonia erano presenti, oltre all'Agente generale, dott. Guido Fallani, il Sindaco del comune con tutte le altre autorità, il sig. Pasetti Sovrintendente dell'Agenzia, il Capo-gruppo A.P. rag. Ghirelli e l'Agente locale sig. Brunetti.

Dopo brevi parole del dott. Fallani sulle finalità che si propone l'I.N.A. mediante la propaganda del risparmio assicurativo nelle scuole e dopo la consegna dei premi agli scolari meritevoli, è stata proiettata una pellicola a colori e una serie di cartoni animati che tanto hanno divertito i piccoli spettatori.

**PARMA** - Come per i decorsi anni, l'Unione sportiva « Arsenal » di Parma ha indetto anche per il 1960 un Trofeo internazionale di calcio per squadre giovanili, al quale hanno partecipato 2 squadre jugoslave e 4 squadre italiane.

Le gare hanno avuto luogo a Reggio Emilia il 22 e 23 aprile ed a Parma il 24 e 25 aprile.

La coppa d'argento offerta dall'I.N.A. con la denominazione « Coppa I.N.A.-Sport Gino Canevazzi » è stata assegnata alla formazione belgradese, che aveva dimostrato di essere il complesso più tecnico e più corretto.

**PARMA** - Nella sala dei Giganti del collegio Maria Luigia, sono stati premiati il 15 marzo venti alunni delle scuole elementari della città e della provincia, che si erano particolarmente distinti nella solidarietà scolastica. Erano presenti autorità e funzionari. Il dott. Ranieri, Provveditore agli studi, ha sottolineato il significato ideale dei premi nel piano di una formazione sempre più umana e completa, in senso sociale, degli alunni, e il titolare del Centro ispettivo di Bologna, dott. Richard, ha brevemente illustrato gli scopi che il premio si propone incoraggiando la solidarietà tra i compagni di studi.



### CENTRO ISPETTIVO DI FIRENZE

**SIENA** - Una bella coppa d'argento I.N.A.-Sport è stata offerta dalla nostra Agenzia generale per il corridore toscano primo classificato nella tappa a cronometro Poggibonsi-Siena della corsa ciclistica internazionale Mentone-Roma. La consegna della coppa al vincitore è stata effettuata personalmente dall'Agente generale, dott. Ferri Bernardini, la mattina del 24 marzo.



### CENTRO ISPETTIVO DI ANCONA

**PESARO** - Nell'Aula Magna della scuola elementare di Fano, il 4 marzo, sono stati consegnati 17 premi di solidarietà scolastica, unitamente a libri di lettura e pubblicazioni I.N.A., agli alunni prescelti.

La cerimonia ha assunto un si-



In alto da sinistra: PARMA. Nella sala dei Giganti del Collegio Maria Luigia, alla presenza del Provveditore agli studi, dott. Ranieri, sono stati premiati gli alunni delle scuole elementari distinti nella solidarietà scolastica. - MILANO. Il sig. Luigi Ferri, in alto a destra, e il sig. Angelo Galbiati, sotto, dipendenti dell'Agenzia Generale, sono stati premiati rispettivamente con medaglia d'oro e medaglia di bronzo dall'A.V.I.S., perché distinti per numero di donazioni di sangue. Sopra da sinistra: MANTOVA. Al teatro Eden di Plubega, si è svolta una simpatica manifestazione per la premiazione degli alunni che sono risultati i migliori nello svolgimento di un tema sul risparmio assicurativo. IMOLA. Il presidente dell'Unione velocipedistica, sig. Baravelli, e il vincitore della prima gara di ciclo cross, sig. Zorzi, al momento della premiazione. A destra: TRENTO. L'ispettore Ghoert consegna la coppa I.N.A.-Sport al Presidente dell'Istituto tecnico Tambosi, che ha visto i suoi allievi vincitori del Campionato provinciale di corsa campestre.



gnificato di particolare rilievo per la presenza di S. E. il Vescovo, del Sindaco di Fano, delle Autorità civili, del Provveditore agli studi, di Ispettori didattici e per la larga rappresentanza di insegnanti e scolaresche giunti anche dai più lontani centri della provincia.

L'Ispettore Panti, del Centro ispettivo di Ancona, ha ringraziato gli intervenuti ed ha illustrato il significato della cerimonia, ponendo in evidenza le finalità altamente sociali dell'I.N.A.

Il prof. Fedele, Provveditore agli studi, che ha avuto parole di elogio per i premiati e per i loro insegnanti, ha sottolineato l'opera altamente educativa e sociale che l'I.N.A., da anni, va svolgendo nell'ambito della scuola. S. E. Mons. Del Signore, Vescovo di Fano, manifestando il suo compiacimento per la gentilezza d'animo e per l'altruismo dimostrato dai fanciulli premiati, ha rammentato che la Chiesa ha sempre incoraggiato ogni manifestazione tendente a stimolare fra i fanciulli quelle doti che l'I.N.A., con felice iniziativa, ha voluto premiare. Il Sindaco, prof. Casanova, ha concluso ringraziando gli organizzatori per aver svolto a Fano la riuscita manifestazione del Premio che pone un accento su quello che è l'istinto della solidarietà nell'ambito della scuola.



### CENTRO ISPETTIVO DI ROMA

**ROMA - Giovedì 30 marzo, presso la sede dell'Agenzia generale di Roma, in occasione della festa della Pasqua, l'Ispettore superiore reggente, dott. Vittorio Procaccia, ha cordialmente intrattenuto il corpo produttivo ed il personale amministrativo, al quale ha rivolto parole di ringraziamento per gli auguri formulati, a nome delle due categorie, dai sigg. G. Battista Ciotti e Nino Porrovecchio.**

Il dott. Procaccia ha posto in rilievo che le due organizzazioni — produttiva ed amministrativa — dovranno sempre operare in perfetta sincronia, costituendo ciò il presupposto indispensabile per una più proficua funzionalità aziendale, ai fini del conseguimento degli auspicati risultati sul piano produttivo ed amministrativo dell'Agenzia generale. Le parole di sprone e di augurio rivolte dal

dott. Procaccia, in un clima di schietta cordialità, sono state accolte con spirito di simpatia e di fiducia da parte degli intervenuti ai quali, infine, è stata offerta una colomba pasquale.

Alla cerimonia sono intervenuti: per la Direzione generale delle Assicurazioni d'Italia, il rag. Sabino De Fazio e il dott. Dionisio Matera; per la Direzione generale dell'I.N.A., il dott. Alfredo Vola, del Centro ispettivo di Roma.

**LATINA - Nella sala delle riunioni del palazzo della scuola elementare di Piazza Dante, con l'intervento del rappresentante del Provveditore agli studi, prof. Corti, e con la presenza delle maggiori autorità scolastiche e del corpo insegnante, si è svolta, il 16 marzo, la cerimonia per la consegna di 20 premi di solidarietà scolastica e di 40 premi agli alunni che si erano distinti per un elaborato sulla previdenza assicurativa. Agli allievi e alle loro famiglie ha portato il saluto dell'Ente il dott. Vola del Centro ispettivo di Roma. La cerimonia si è conclusa lietamente, lasciando nell'animo dei presenti una sincera commozione.**



### CENTRO ISPETTIVO DI NAPOLI

**FRATTAMAGGIORE - Il 29 marzo, presso la elegante sede dell'Agenzia generale di Frattamaggiore, a conclusione di una riunione di collaboratori di produzione indetta dall'Agente generale rag. Giuseppe Monti, l'Ispettore superiore dott. Armenio Iacovoni ha consegnato la medaglia d'oro «Lavoro e Fedeltà» all'Ispettore di produzione della Direzione generale sig. Giovanni Iazzetta, Agente viaggiante di Casoria, accompagnando il dono con elevate parole di apprezzamento e di elogio. Il dott. Iacovoni ha inoltre letto agli intervenuti la lettera indirizzata dal Direttore generale al festeggiato il quale, visibilmente commosso, ha pregato l'Ispettore superiore di rendersi interprete della sua riconoscenza verso i dirigenti dell'I.N.A., che hanno voluto insignirlo di così alta distinzione. Il Titolare del Centro ispettivo di Napoli ha colto l'occasione per sottolineare a tutti i presenti il significato morale del conferimento della medaglia «Lavoro e Fedeltà» additando il sig. Iazzetta come esempio per tutti. Nel pomeriggio l'I-**

spettore dott. Iacovoni ha visitato la nuova Agenzia principale di Giugliano, complimentandosi con l'Agente generale, rag. Giuseppe Monti, e con il sig. Martirani per il signorile arredamento della sede e per la fitta schiera di collaboratori che operano nell'ambito della nuova Agenzia principale.



### CENTRO ISPETTIVO DI BARI

**BRINDISI - Nei locali dell'Agenzia generale di Brindisi, il titolare del Centro ispettivo, rag. Jannucci, il 28 marzo, ha proceduto alla consegna della medaglia d'oro «Lavoro e Fedeltà» all'anziano collaboratore sig. Gennaro Vito, da 25 anni Agente locale di Erchie. Si è riunita intorno al festeggiato, visibilmente commosso per il riconoscimento attribuitogli, tutta l'organizzazione amministrativa e produttiva dell'Agenzia generale che ha inteso manifestare al neo-insignito tutta la simpatia suscitata nel corso della sua lunga ed onesta collaborazione.**



### CENTRO ISPETTIVO DI PALERMO

**SIRACUSA - Con una simpatica cerimonia svoltasi il 16 marzo alla presenza dei diretti collaboratori e di tutta l'organizzazione produttiva del capoluogo e della periferia, l'Ispettore superiore dott. Iacovoni ha consegnato al sig. Giacomo Pisano, Agente generale, la medaglia d'oro «Lavoro e Fedeltà». Il dott. Iacovoni ha rivolto al sig. Pisano elevate parole di compiacimento per la sua lunga, attiva collaborazione all'I.N.A. ed ha letto la lettera, inviata insieme alla medaglia, dal Direttore generale dott. Casali. La lieta ricorrenza si è conclusa, in una atmosfera di viva cordialità, con una riunione conviviale offerta dal sig. Pisano.**



In alto da sinistra: FRATTAMAGGIORE. L'Ispettore superiore, dott. Armenio Iacovoni, consegna la medaglia d'oro «Lavoro e Fedeltà» all'Ispettore di produzione, sig. Giovanni Iazzetta, Agente viaggiante di Casoria. - LATINA. Il Provveditore agli studi, prof. Corti, offre i premi di solidarietà scolastica ad uno dei piccoli premiati della scuola di Piazza Dante. - A sinistra: ROMA. Presso la sede dell'Agenzia generale, l'Ispettore superiore dott. Vittorio Procaccia si intrattiene cordialmente con il corpo produttivo ed il personale amministrativo, riuniti per scambiare gli auguri. PESARO. Nell'Aula Magna della scuola elementare di Fano, alla presenza di S.E. il Vescovo, del Sindaco e del Provveditore agli studi, sono stati consegnati i premi di solidarietà scolastica. Nella foto, l'Ispettore Panti, del Centro ispettivo di Ancona, ringrazia gli intervenuti. In basso da sinistra: SIRACUSA. In una simpatica cerimonia svoltasi alla presenza di tutta l'organizzazione produttiva del capoluogo, il sig. Giacomo Pisano riceve la medaglia d'oro «Lavoro e Fedeltà» dalle mani dell'Ispettore superiore, dott. Iacovoni. - BRINDISI. Il titolare del Centro ispettivo di Bari, rag. Aldo Jannucci, porge la medaglia d'oro «Lavoro e Fedeltà» al sig. Gennaro Vito, Agente locale di Erchie. E' presente l'Agente generale di Brindisi, dott. Antonio Berrino.

# IN FAMIGLIA

SONO ENTRATI A FAR PARTE DELLA FAMIGLIA DELL'I. N. A.



Rosalba Appetiti -  
20-10-1960. Addetta ai  
Servizi Meccanografi-  
ci (cat. A) - Centro  
Mecc. Elettr.



Vittorio Barchiesi -  
20-10-1960. Addetto ai  
Servizi Meccanografi-  
ci (cat. A) - Centro  
Mecc. Elettr.



Eliana Calcagnetti -  
20-10-1960. Addetta ai  
Servizi Meccanografi-  
ci (cat. A) - Centro  
Mecc. Elettr.



Vincenzo Capocasa -  
20-10-1960. Addetto ai  
Servizi Meccanografi-  
ci (cat. A) - Centro  
Mecc. Elettr.



Maria Pia D'Antuono  
20-10-1960. Addetta ai  
Servizi Meccanografi-  
ci (cat. A) - Centro  
Meccan. Elettr.



Oretta Fantoni -  
20-10-1960. Addetta ai  
Servizi Meccanografi-  
ci (cat. A) - Centro  
Mecc. Elettr.



Adriana Fiorellini -  
10-10-1960. Dattilogra-  
fa (cat. B) - Centro  
Meccanografico Elet-  
trocontabile.



Adalgisa Lupinetti -  
10-10-1960. Dattilogra-  
fa (cat. B) - Centro  
Meccanografico Elet-  
trocontabile.



Franco Mattogno -  
20-10-1960. Addetto ai  
Servizi Meccanografi-  
ci (cat. A) - Centro  
Mecc. Elettr.



Raffaele Paolucci -  
1-2-1961. Aiuto Archi-  
vista (Subalterno)  
- Centro Meccanogra-  
fico Elettrocontabile.



Giovanna Papaleo -  
10-10-1960. Dattilogra-  
fa (cat. B) - Servizio  
Assicurazioni Ordina-  
rie.



Maurizio Saba -  
20-10-1960. Addetto  
ai Servizi Meccano-  
grafici (cat. A) - Centro  
Mecc. Elettr.



Enrica Terrazzi -  
10-10-1960. Dattilogra-  
fa (cat. B) - Servizio  
Assicurazioni Collet-  
tive.



Rosa Trinca -  
20-10-1960. Addetta ai  
Servizi Meccanografi-  
ci (cat. A) - Centro  
Mecc. Elettr.

Il Comitato tecnico R.C. Auto-veicoli ha approvato il 13 aprile, in una riunione tenuta presso la sede milanese dell'A.N.I.A., la nuova tariffa r.c.a. che entrerà in vigore il 1° giugno prossimo.

La nuova tariffa è stata elaborata da una commissione di esperti che si è valsa, per la fissazione dei nuovi premi, di tutte le rilevazioni statistiche esistenti.

## Agevolazioni fiscali per le assicurazioni sulla vita in Spagna

Un decreto-legge del 14 dicembre 1960 ha stabilito che le somme fino a 500.000 pesetas che le compagnie d'assicurazione dovranno versare ai beneficiari designati nelle polizze d'assicurazione sulla vita non saranno toccate dalle di-

sposizioni relative all'imposta denominata *Derechos reales*. Questo provvedimento è il risultato dei passi compiuti da tempo dagli assicuratori spagnoli onde ottenere dai pubblici poteri delle agevolazioni fiscali nel campo delle assicurazioni sulla vita.

L'esenzione viene accordata soltanto nel caso in cui il beneficiario sia un congiunto, un genitore od un figlio legittimo, naturale o adottivo dell'assicurato. Sempre che il beneficiario abbia lo stesso grado di parentela, i capitali superiori a 500.000 pesetas godranno di una riduzione d'imposta del 50%. Un'analoga riduzione del 50% è accordata allorché i beneficiari siano collaterali di secondo grado dell'assicurato e purché il capitale sia inferiore a 500.000 pesetas. Nel caso di diverso grado di parentela, l'esenzione oscilla fra il 10% ed il 25% a seconda dei casi. Il provvedimento è entrato in vigore il 1° gennaio 1961.

na commercialistica, tenendo conto dei mutamenti di fondo dell'attuale codice civile rispetto all'ordinamento giuridico che lo vide nascere.

Il volume è diviso nelle seguenti cinque parti: 1) i dati storici e sistematici del diritto commerciale; 2) teoria generale dell'impresa; 3) lo statuto dell'imprenditore commerciale; 4) gli interventi dello Stato, nella economia e la impresa pubblica; 5) i beni e i segni distintivi nella attività d'impresa.

Particolare interesse riveste per l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni la parte quarta, ed in special modo il capitolo XIX dedicato alla *impresa pubblica* che l'Autore esamina ampiamente. In tale capitolo il prof. Bracco non poteva non accennare all'I.N.A. a proposito dell'*inserimento della competitività dell'ente pubblico nel raggio di azione dello Stato*. «La competitività — afferma il prof. Bracco — pure quando sia realizzata in una parità di condizioni tra la impresa pubblica e la impresa privata, può essere egualmente mezzo ad un fine pubblico. L'esercizio della impresa da parte dell'ente pubblico può difatti servire da correttivo a certi aspetti e tendenze dell'imprenditore privato, attraverso, per esempio, la più sollecita cura che può avere, che anzi deve avere l'ente pubblico, nell'offrire al mercato beni o servizi di una qualità migliore a parità di prezzi, oppure beni o servizi di una qualità eguale, ma a prezzi minori. (Potremmo ricordare qui, come esempio, la rivalutazione compiuta negli ultimi anni dall'I.N.A. delle rendite vitalizie e dei capitali assicurati, cui seguì difatti quella delle compagnie private, e le riduzioni praticate dallo stesso Ente pubblico alle condizioni di tariffa per le assicurazioni sulla vita).

La stampa giuridica ha riservato una favorevole accoglienza alla fatica del prof. Bracco, compiuta — lo dicevamo prima — in un periodo di intensa e feconda attività dell'Autore quale operatore economico.

Dignitosa la veste tipografica curata dalla casa editrice Cedam.

R. Bracco, *L'impresa nel sistema del diritto commerciale*. Padova, 1960, Cedam, pagg. XVIII - 533.



**in biblioteca**

## L'impresa nel sistema del diritto commerciale



Quest'opera ha visto la luce nel giugno 1960, allorché il suo autore, Prof. Roberto Bracco, non era più presidente dell'I.N.A. da sei mesi.

Ma l'opera — come ognuno può ben com-

prendere — è stata meditata e scritta, anche se non nella sua stesura definitiva, durante il periodo della permanenza dell'Autore alla Presidenza del nostro Ente. Periodo estremamente fruttuoso per chi si proponeva di ri-

prendere l'attività scientifica, interrotta da alcuni anni, con un contributo nel campo dell'impresa.

L'esperienza viva e multiforme, compiuta alla presidenza del massimo organismo assicurativo di Stato, è stata mirabilmente trasferita nelle pagine del libro, soprattutto in quelle riguardanti l'impresa pubblica, per cui nelle costruzioni dogmatiche si avverte chiaramente, come diceva Cesare Vivante, *la voce del diritto che viene su dalle cose*.

Non vogliamo — né questa è la sede opportuna per farlo — analizzare criticamente l'opera. Ci sembra, però, che essa abbia impostato il tema, sempre delicato ed affascinante per un giurista, da un punto di vista nuovo, nel senso che l'Autore ha riconsiderato i vecchi schemi della dottri-

**cronache  
dell'**



MENSILE DI VITA AZIENDALE, CULTURA ASSICURATIVA E INFORMAZIONE VARIA edito a cura della Presidenza e della Direzione generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni e riservato ai collaboratori dell'I.N.A. e delle Società collegate LE ASSICURAZIONI D'ITALIA, FIUMETER e PRAEVIDENTIA.

Direttore: Salvatore Matricardi

Redazione: Laura Biasiotti, Aldo Gaffi, Alessandro Gentili, Adelmo Kohler, Guglielmo Leone, Giovanni Manfridi.

Impaginazione: Italo Bergomas, Laura Biasiotti

Disegni: Eugenio Bardsky, Italo Bergomas.

Direzione e redazione presso la Segreteria Particolare dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - Roma - Via Salustiana 51 - Direttore Responsabile: dott. Salvatore Matricardi - Autorizzazione del Tribunale di Roma 25 maggio 1953. n. 3317 di reg. - Tip. Bimospa-Roma - Spedizione in abbonamento postale Gruppo III - Distribuzione gratuita.

Nell'ufficio commerciale, come ovunque si redigano contratti, verbali, circolari ed atti amministrativi, la velocità della scrittura eseguita su **macchine elettriche** libera per altri compiti una parte del tempo di chi l'impiega.

Con l'**elettroscrittura** cresce il volume di lavoro che una sola persona può compiere nel giro di un giorno. Se si analizza il costo effettivo di una pagina scritta a macchina, si ha la prova che diminuendo la fatica manuale diminuiscono anche le spese generali dello studio, della amministrazione e dell'ufficio.



**olivetti**



Corporate Heritage  
& Historical Archive



Corporate Heritage  
& Historical Archive