

BOLLETTINO

DEL CENTRO STUDI DELL' I. N. A.

PUBBLICAZIONE MENSILE

DIREZIONE E AMMINISTRAZIONE: ROMA - VIA GREGORIANA, 41 - TELEFONO 64.043

SOMMARIO. — La produzione vita disciplinata dalla Corporazione. - Schema di provvedimento per il divieto degli abbuoni di provvigione e delle distrazioni delle assicurazioni sulla vita e per la disciplina del modo di pagamento delle provvigioni. - Il decalogo dell'assicuratore. - Briciole di tecnica professionale. - Previdenza volontaria. - Gli enti agrari e l'assicurazione vita agricoltori. - Avvincere per convincere: l'arte del produttore. - Piccola posta. - Notiziario dell'Istituto.

LA PRODUZIONE "VITA" DISCIPLINATA DALLA CORPORAZIONE

Gli importantissimi problemi attinenti alle assicurazioni, trattati recentemente nella sessione ordinaria della Corporazione della Previdenza e del Credito, sono tutti meritevoli del più diligente e ponderato esame, e ciò non soltanto perchè abbracciano ed interessano l'intera attività di un settore che è assunto alla maggiore importanza nella vita economica della nazione, ma perchè coinvolgono la disciplina di tutte le attività impegnate all'incremento e perfezionamento delle prestazioni assicurative.

E' sufficiente uno sguardo all'ordine dei lavori per rendersi conto di tutto ciò e delle inevitabili ripercussioni che nel tempo avranno i voti recentemente espressi.

Dalla disciplina della raccolta degli affari nel ramo vita, alla regolamentazione economica dei rapporti fra Istituto ed Imprese private; dallo esame del nuovo accordo economico collettivo diretto a definire i rapporti fra le Imprese e gli Agenti; alla disamina dei testi dei nuovi contratti collettivi stipulati dalle competenti organizzazioni sindacali interessate e diretti a regolamentare i rapporti collettivi di lavoro fra Imprese e Produttori e fra questi ultimi e gli Agenti; dall'esame delle operazioni di capitalizzazione, alle forme di propaganda assicurativa; dal riconoscimento professionale dell'attuario allo studio dei sistemi per la formazione ed il perfezionamento professionale dei lavoratori del Credito e dell'Assicurazione; tutta questa materia di eccezionale

interesse dovrà essere conosciuta, anche nel dettaglio, da coloro che, comunque, esplicano una proficua attività nel campo della previdenza, perchè sia possibile procedere speditamente nella pratica applicazione dei principi e delle norme fissate in sede corporativa, con quella chiarezza e precisione che gli stessi problemi esigono.

Fra tutti si impone all'immediato, e per ora sommario, esame il primo argomento, che è pilastro fondamentale per l'avvenire morale ed economico di tutti gli assicuratori: la disciplina nella raccolta degli affari nel ramo vita.

E' a tutti noto come nel tempo di sia venuta diffondendo l'assunzione di rischi non sufficientemente poggiati su solide basi economiche e come, conseguentemente, la durata media degli affari tenda a ridursi.

Questo brutto fenomeno, dannosissimo per l'Impresa, per l'Agente e per il più umile produttore, è indubbiamente alimentato e favorito dalla non mai abbastanza deprecata abitudine dei procacciatori d'affari di concedere abbuoni agli assicuratori.

L'I.N.A., che, oltre a quello di imprimere un impulso alle adesioni delle masse alle forme volontarie di previdenza, ha il dovere di regolare e moderare il mercato assicurativo nel nostro Paese, non poteva restare inerte di fronte al dilagare di una cattiva abitudine divenuta ormai sfacciatamente consuetudine quotidiana che, come accade per tutte le manifestazioni di carattere parassitario, è di facile espansione e di grave danno.

L'Istituto, quindi, per mantenere la selezione dei rischi nei confronti di una maggiore solidità del suo portafoglio, e conservare l'equilibrio tecnico necessario al serio e solido incremento industriale, ha ritenuto che il frazionamento del pagamento delle provvigioni di acquisto giovi non solo ad arginare la marcia del tarlo roditore, ma ad eliminare i conseguenti danni. Perciò ha bandita la crociata, sostenendo quelle proposte che, a suo giudizio, varranno certamente a raggiungere le mètte desiderate, proponendo l'applicazione graduale di precise disposizioni che gioveranno anche ad infliggere pene pecuniarie ai trasgressori.

Se i dirigenti dell'Ente hanno considerata l'opportunità di fare ciò, anche nell'interesse dell'organizzazione periferica, significa che essi non solo sono compresi della bontà della causa, ma anche della possibilità di una sicura vittoria, raggiungibile attraverso la intelligente consapevolezza di tutti coloro che hanno l'obbligo morale e materiale di collaborarvi.

La numerosa schiera dei produttori dell'I.N.A., dal più modesto

al più elevato in grado, è dunque, chiamata a raccolta per combattere e vincere una delle più dure lotte. Essa sarà superata, anche se imporrà dei sacrifici, perchè sono in gioco i maggiori e migliori elementi di carattere morale e materiale che un professionista possiede e deve salvaguardare.

Nell'attesa di potere più dettagliatamente prospettare e discutere i vari lati del problema, si rende intanto indispensabile una preparazione dell'ambiente al nuovo regime produttivo, a cominciare dalla conoscenza dello schema di provvedimento legislativo, approvato dalla Corporazione, che qui di seguito pubblichiamo.

FRANCESCO MELLI

Schema di provvedimento per il divieto degli abbuoni di provvigione e delle distrazioni delle assicurazioni sulla vita e per la disciplina del modo di pagamento delle provvigioni

Art. 1. — A tutti gli organi addetti al servizio esterno o interno degli Enti autorizzati all'esercizio dell'assicurazione vita nel Regno d'Italia e nelle sue Colonie, come pure agli agenti ed intermediari di assicurazione sulla vita di qualsiasi categoria è vietato di abbuonare direttamente o indirettamente, all'assicurato o ai contraenti dell'assicurazione integralmente o in parte la provvigione di acquisto.

Analogamente gli enti assicuratori sono tenuti a non concedere, nè direttamente, nè indirettamente, a favore dell'assicurando o dei contraenti dell'assicurazione, abbuoni per l'acquisizione di assicurazioni vita.

Sono del pari vietati gli abbuoni, anche se fatti sotto forma di doni di merce od oggetti, salvo che si tratti di doni di irrilevante valore. Anche agli assicurati, inoltre, è fatto divieto di accettare abbuoni.

Art. 2. — Della provvigione di acquisto spettante agli organi produttori non potrà essere liquidato dagli Enti assicurati più dei sette decimi della provvigione di acquisto nel primo anno di assicurazione, mentre i tre decimi restanti saranno liquidati nel secondo anno di assicurazione, re-

stando la liquidazione sempre proporzionata alle rate di premio incassate.

Per l'anno (1) tale proporzione sarà di 9 decimi e un decimo, nel (1) di 8 decimi e di 2 decimi.

Art. 3. — Sono escluse dal frazionamento le provvigioni di acquisto che non superino complessivamente per lo stesso affare il 40% del premio di un anno, o che si riferiscono in cifra assoluta a contratti di importi che non superino le L. 10.000 e quelle relative ai premi unici, alle assicurazioni collettive e popolari ed alle assicurazioni a carattere speciale come quelle combinate con sottoscrizioni a titoli statali o altre forme straordinarie.

Per l'anno (1) il limite citato di L. 10.000 è portato a 20.000 lire.

Art. 4. — La provvigione di acquisto corrisposta dall'Istituto Nazionale delle Assicurazioni alle Imprese sulle quote ad esso cedute a norma del R. D. L. 29 aprile 1923, N. 966, sarà liquidata dall'Istituto

(1) Le date saranno stabilite nel testo del provvedimento legislativo (N. d. R.).

integralmente nel primo anno alle Imprese, restando inteso che queste saranno tenute a restituire all'Istituto sulle polizze (escluse quelle di cui all'art. 3) che venissero stornate al 2° anno, all'atto dello storno il 15% delle provvigioni percepite (al pro rata dei premi stornati del 2° anno) trattenendo le Imprese la differenza a rimborso delle spese fisse di acquisizione sostenute.

Art. 5. — Gli enti assicuratori restano impegnati a non ammettere e a non effettuare distrazioni di assicurazioni sulla vita e a prestarsi a vicenda il massimo appoggio per impedirlo.

Si considera che sussiste un atto di distrazione:

a) quando siano state emesse sulla vita della stessa persona entro il periodo di sei mesi due polizze da due diversi Enti assicuratori e venga perfezionata soltanto la polizza emessa da quell'Ente che, in ordine di tempo, è stato il secondo a far praticare la visita medica dell'assicurato, e, qualora si tratti di assicurazione senza visita medica da quell'Ente che ha ottenuto la firma della relativa proposta dopo l'altra impresa;

b) quando venga sospeso il pagamento dei premi di una polizza vita o nei sei mesi che precedono o nei nove mesi che seguono la scadenza del primo premio rimasto insoluto, venga conclusa, presso altra impresa una nuova assicurazione sulla vita della stessa persona.

Tanto per il caso a) quanto per quello sub b) se la seconda assicurazione è fatta per un importo diverso da quello della prima si ha distrazione per l'importo inferiore.

La riattivazione di una polizza entro due anni dalla scadenza del primo premio rimasto insoluto non si considera che costituisca distrazione a danno di altro Ente al quale l'assicurato abbia nel frattempo presentato altra proposta e col quale abbia stipulato altro contratto.

Art. 6. — Gli enti assicuratori dovranno far sottoscrivere contemporaneamente alla proposta di assicurazione un questionario nel quale si chiede allo assicurando se egli ha in corso od in attesa di perfezionamento altre assicurazioni sulla propria vita, ed abbia sottoscritto altre proposte di assicurazione sulla propria vita negli ultimi sei mesi, se con l'assicurazione proposta egli non intenda sostituire talune delle assicurazioni in corso e se egli non abbia tralasciato di pagarne i premi entro gli ultimi sei mesi precedenti alla data della proposta. Nel questionario sarà esplicitamente dichiarato, in carattere particolarmente visibile, che tutte queste domande vengono fatte nell'interesse dell'assicurato stesso, per evitare il danno che gli deriverebbe se un'assicurazione in corso fosse abbandonata ed in suo luogo ne venisse stipulata una nuova. Sarà pure dichiarato che la Compagnia avrà diritto di rivalersi sull'assicurato per l'eventuale danno procurato dallo stesso per azioni contrarie alle dichiarazioni fatte. La proposta può essere accettata solo quando la risposta al questionario sia nettamente tale da escludere una distrazione.

Art. 7. — Entro un anno dalla data di scadenza del primo premio rimasto insoluto, l'Ente assicuratore ai cui danni fosse avvenuta la distrazione, avrà il diritto di pretendere che l'Ente distraente si adoperi nel miglior modo affinché l'assicurazione distratta rimanga in vigore, utilizzando a tale scopo il premio o i premi incassati dall'Ente distraente. Qualora l'assicurato non si lasciasse indurre in alcun modo a concludere l'assicurazione presso l'Ente che ha subito la distrazione, l'Ente distraente dovrà pagare a quello danneggiato una indennità corrispondente al 100 % del premio di primo anno incassato dallo stesso Ente distraente, per l'importo del capitale assicurato distratto, e ciò quando si tratti di

imprese private, al netto della quota ceduta all'Istituto Nazionale delle Assicurazioni per norma degli obblighi di cessione legale.

Art. 8. — La competenza a giudicare di tutti i casi che venissero denunciati di abbuoni, di violazione al frazionamento delle provvigioni e di distrazione di portafoglio agli effetti dell'applicazione dell'articolo precedente, spetta al Ministro per le corporazioni.

Art. 9. — Il Ministro per le corporazioni ha altresì facoltà di infliggere, con proprio decreto, ai trasgressori del divieto degli abbuoni, pene pecuniarie in misura non superiore al triplo dell'importo dell'intera provvigione di acquisto spettante al trasgressore sull'affare che ha dato origine all'infrazione.

La stessa pena pecuniaria può essere inflitta a chiunque agevola il compimento delle azioni predette ovvero ne ostacola l'accertamento.

In caso di recidività entro dodici mesi il Ministro per le corporazioni, oltre ad applicare la pena pecuniaria, farà luogo ad una formale diffida; una ulteriore infrazione verificatasi entro i dodici mesi dalla seconda costituisce giusta causa per la revoca del mandato nei confronti degli Agenti, e di licenziamento e di cessazione di ogni rapporto anche occasionale, in ogni altro caso.

L'elemento dimesso per il motivo anzidetto non potrà essere assunto per la durata di un anno da alcun altro Ente assicuratore, per il servizio delle assicurazioni nel ramo vita.

Art. 10. — Nei casi di violazione del divieto degli abbuoni o del prescritto frazionamento della provvigione, accertato a diretto carico di un ente assicuratore, il Ministro per le corporazioni può applicare all'Ente stesso pene pecuniarie sino a un massimo di L. 10.000.

Art. 11. — Il produttore o l'agente che abbia commessa una distrazione a danno di un altro ente, dovrà altresì essere formalmente ammonito dall'Ente assicuratore dal quale dipende.

Egli dovrà rimborsare l'intero importo della provvigione di acquisto o gli altri compensi assegnati sotto qualsiasi forma per l'affare che ha costituito l'infrazione, nonchè le interessenze liquidate per l'affare stesso al personale di acquisizione e di organizzazione.

Le disposizioni contenute nel presente articolo e nell'articolo 9 si applicano anche ai produttori occasionali.

Art. 12. — I provvedimenti che, a norma della presente legge, sono demandati al Ministro delle Corporazioni, hanno efficacia di titolo esecutivo e sono emanati previo parere di una Commissione istituita con decreto del Duce del Fascismo, Capo del Governo, in seno alla Corporazione della Previdenza e del Credito. Tale Commissione, presieduta da uno dei rappresentanti del Partito Nazionale Fascista in seno alla Corporazione stessa, sarà composta di due membri designati dalla Federazione nazionale fascista delle imprese assicuratrici, di un membro designato dalla Federazione nazionale fascista degli agenti di assicurazione, e di un membro designato dalla Confederazione fascista dei lavoratori delle aziende del credito e dell'assicurazione, scelti tra i consiglieri, effettivi e aggregati, appartenenti al Consiglio della Corporazione della previdenza e del credito.

Nei casi in cui i provvedimenti stessi contengano condanna a pene pecuniarie la loro esecuzione ha luogo con l'osservanza del testo unico delle disposizioni di legge relative alla procedura coattiva per la riscossione delle entrate patrimoniali dello Stato e degli enti pubblici, dei proventi di demanio e di pubblici servizi e delle tasse sugli affari, approvato con R. D. 14 aprile 1910, n. 639.

Il Decalogo dell'Assicuratore

IV. COMANDAMENTO

"Di me parla ai figli, ai padri ed alle madri ..."

Questo comandamento contiene in sè i limiti naturali imposti all'opera del produttore di assicurazioni e ne segna, anzi, ne individua gli obiettivi certi ed infallibili.

L'assicurazione-vita mira, da tempo, a raggiungere questi tre obiettivi: educare, con la propaganda; istigare i padri a provvedere a sè ed alle proprie famiglie; istillare nei cuori delle madri il criterio della bellezza e della utilità dell'atto previdenziale, pel benessere familiare, per la quiete di domani. Grande e nobile scopo, questo, che il produttore deve perseguire con tutte le sue energie, ad ogni momento.

Dirà ai giovani — quando li avvicinerà per parlar loro di una piccola polizza popolare — che non è bello nè umano guardare soltanto al fugace presente; che le poche lire sottratte agli svaghi ed ai divertimenti, possono costituire, a mezzo di quel contratto Vita, il nucleo per più vaste possibilità avvenire; che il risparmio, ed in specie quello assicurativo, sarà la sua forza di domani, perchè gli permetterà di rendersi indipendente e di crearsi, con le proprie mani, la sua fortuna.

Questo dirà ai giovani delle scuole, delle officine, dei laboratori, dei campi, ovunque porti la sua appassionata opera di persuasione e di incitamento.

Ai padri, poi, ben altri argomenti avrà da sottoporre il buono e zelante produttore di assicurazioni.

Innumerevoli sono le categorie sociali cui appartengono coloro che sono a

capo di una famiglia; perciò, in vario modo, pur sempre consono alle loro qualità, possibilità, mentalità, deve essere presentato l'atto previdentistico.

Per tutti, uguale e comune, la necessità di far notare il sostanziale ed inderogabile dovere di provvedere all'avvenire della moglie e dei figli, indipendentemente dalle condizioni più o meno floride di colui al quale si parla; perchè, ognuno, in proporzione dei suoi guadagni, deve dedicarne una parte all'avvenire dei suoi cari, a mezzo di un contratto Vita, essendo l'avvenire in mano di Dio e potendo, anche le più robuste quercie, essere schiantate dalla folgore, nella pienezza delle loro forze.

Il costante pensiero della morte è il miglior richiamo all'attaccamento alla vita ed io reputo saggio e logico quel bizzarro artista che, sopra un dischetto d'oro, aveva fatto riprodurre in smalto un teschio e due tibie spolpate ed intorno correva la leggenda: « Per più amare la vita! ».

Proprio per amare di più la vita si deve aver sempre presente il pensiero della morte e quel pensiero aiuterà a realizzare opere di bene, prima fra tutte la conclusione di un contratto Vita, che salvaguardi dalle miserie dell'esistenza coloro che rimaranno sulla terra al momento del fatale trapasso.

Mille modi vi possono essere per far comprendere ai padri di famiglia la necessità di un atto che perpetuerà nel tempo la loro memoria, procurando ai loro cari il benessere e l'agiatazza e dando loro la possibilità finanziaria di affermarsi comunque sulle vie del mondo.

E il produttore saggio ed accorto, compreso della bontà dell'idea che va a propagare in tutti gli strati sociali, deve sapere adattare ai più diversi caratteri gli argomenti che più rispondono alla bisogna.

Così, all'artigiano consiglierà il minimo sforzo, tale però da porlo in grado, fra 20 o 30 anni, di mettere in condizione un suo figliuolo d'ingrandire l'azienda paterna; così, indurrà l'agricoltore a sacrificarsi per qualche anno, pur d'arrivare a far suo il poderetto al quale dà il suo sudore ed il suo sangue; così, convincerà il professionista, che guadagna bene, (avvocati, medici, ingegneri, ecc.) a destinare una parte dei suoi proventi ad una polizza di assicurazione per rendere sempre tranquilla e serena, dal lato finanziario, la compagna della sua vita, o per dare, senza scosse e senza turbamenti, la possibilità ai figli di rendere indipendente la loro esistenza avvenire.

Grande e veramente degna d'ogni lode è l'azione che l'assicuratore convinto svolge nella sua opera quotidiana; azione che merita di esser segnalata a tutti gli uomini che han fede nei destini e nell'evolversi dell'umanità.

Ma se ardua riesce agli assicuratori la catechizzazione dei figli e dei padri, ben più difficile si presenta l'opera di persuasione delle madri.

La donna è un essere diffidente per natura; non solo, ma vede, in qualunque spesa che non passi per le sue mani o non sia destinata ai familiari bisogni, uno sperpero ed uno spreco.

Strana mentalità, questa, ma sacrosantamente vera!

Occorre, perciò, che l'assicuratore sappia vincere, con argomenti facili, ma di una chiarezza e di un'evidenza solari, questa mentalità avversa ad ogni spesa di carattere, per lei, dubbio e non necessaria.

E rileverà i sacrosanti doveri dello sposo verso la famiglia; la possibilità — che Dio tenga lontana — di malattie o di morti; la distruzione dei beni, per l'assenza di chi li creava e curava; la bellezza dello sforzo previdenziale al fine di preparare un vantaggio che, almeno dal lato materiale, farà sentire men dura e crudele la sparizione della persona amata; la sicurezza, attraverso l'assicurazione, di provvedere ai figli ed al loro avvenire.

E se, come è certo, l'assicuratore saprà fare, troverà in fin dei conti, una alleata preziosa nella donna ed essa, col suo fascino, coi suoi buoni consigli, con le sue amorevolezze, riuscirà, spesso, a vincere la ritrosia maritale, e la polizza, grossa o piccola, salterà fuori.

Così, attraverso la paziente, quotidiana opera del produttore, la previdenza guadagnerà nuovi proseliti e si arriverà al giorno nel quale il risparmio assicurativo supererà quello normale, con enorme vantaggio della Nazione, che ha bisogno di guardare all'avvenire, per il bene dei suoi figli.

Il risparmio che mira oltre la vita è ben altra cosa di quello che stagna nei ben muniti forzieri e serve all'oggi od al domani.

L'avvenire dei popoli previdenti sta tutto nel risparmio assicurativo.

NEMO

Preghiamo i destinatari del "Bollettino," di voler verificare l'esattezza della fascetta di spedizione anche per quanto riguarda qualifiche e titoli affinché possiamo procedere alle doverose correzioni delle inesattezze in cui, nostro malgrado, possiamo essere incorsi.

Briciole di tecnica professionale

Se non furono pagate almeno tre annualità; i premi pagati su polizze, per le quali siano trascorsi i termini utili pel proseguimento dei pagamenti annuali, restano acquisiti all'Istituto — dice l'art. 4 delle Condizioni di polizza; e se le tre annualità almeno sono state pagate?

I premi pagati restano *sempre* acquisiti all'Istituto; siano o no pagate tre annualità di premio, però lo stesso art. 4 dice che ove queste tre famose annualità fossero « *almeno* » corrisposte, il contratto di assicurazione continuerà ad aver effetto — nonostante la mancata corresponsione dei premi successivi — ma per un valore ridotto rispetto a quello delle prestazioni originarie.

Perchè dite « restano sempre acquisiti all'Istituto? ».

Perchè i premi annui (cui si riferiscono le condizioni di polizza dato che nelle polizze a premio unico è fuor di luogo parlar della sospensione del pagamento delle rate di premio menzionato dall'Art. 3) sono tecnicamente calcolati come *ammortamento del premio unico* che sarebbe occorso se l'assicurazione fosse stata stipulata mediante pagamento del corrispettivo tutto in una volta. Premio unico che rappresenta nè più nè meno che un debito del contraente, ammortizzabile a rate annuali. L'importo necessario per contrarre qualsiasi assicurazione è il premio unico: le rate annuali non costituiscono che il pagamento rateato di quanto dovuto dal contraente e da questo non pagato.

Similmente a quanto avviene nell'acquisto di oggetti a rate (automobili, radio, macchine, ecc.) le rate di ammortamento del prezzo non corrisposto all'inizio sono *acquisite* al venditore man mano che vengono corrisposte; mentre il compratore non fa che consolidare un pò alla volta la sua figura di proprietario dell'oggetto acquistato.

Quindi, nelle assicurazioni a premio annuo, col pagamento dei premi il contraente consolida un pò alla volta la sua figura di proprietario del contratto?

Proprio: fermo restando che quando è garantito un rischio di morte, questi è coperto per intero per il periodo di tempo cui si riferiscono i pagamenti effettuati; quando son garantite prestazioni anche pel caso di vita (capitali o rendite) queste ultime in uno con le garanzie pel caso di morte successive al periodo cui i premi pagati si riferiscono, si consolidano *quantitativamente* e si *accreiscono* col pagamento continuato dei premi pattuiti.

Quantitativamente?

Sicuro, perchè è proprio nella quantità di prestazione (*valore ridotto*) che avviene il consolidamento della figura di proprietario da parte del contraente.

Quantità che si determina come indicato dalle condizioni di polizza a seconda se i premi furono pattuiti esser dovuti *finchè in vita l'assicurato*, (premi vitalizi) o per un numero limitato di anni (premi temporanei).

CONCLUSIONE

« I premi delle assicurazioni si trasferiscono, man mano che vengono corrisposti, in proprietà all'Impresa assicuratrice.

« A seconda poi della forma assicurativa, è o meno concessa la prosecuzione automatica del contratto (in caso di sospensione del pagamento dei premi pattuiti) ma per un valore ridotto rispetto a quello originario.

« L'ammontare di questo valore ridotto si calcola in due modi diversi (che vedremo la prossima volta) a seconda se il premio annuo era dovuto per tutta la vita dell'assicurato (premi vitalizi) o al massimo soltanto per un determinato numero di anni (premi temporanei) ».

PREVIDENZA VOLONTARIA

Il Duce, ricevendo il sen. Bevione per il consueto rapporto sull'andamento dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, ha rilevato l'importanza dell'educazione del popolo lavoratore « ai saldi presidi del risparmio assicurativo libero ».

Risparmio assicurativo: questo è il significato più profondo che il Regime attribuisce alla previdenza libera, questo è il termine più appropriato che dovrà indicare, nella civiltà fascista, la concezione assicurativa.

Il risparmio, al quale il Regime ha dedicato tante vigili cure, trova dunque una delle sue fonti più salde nell'assicurazione.

Qui l'istinto, innato nell'uomo, di provvedere per il domani, per il futuro di se stesso e della sua famiglia, viene raffinato, perfezionato, e raggiunge la sua forma più alta e compiuta.

Per questo, nell'ordinamento corporativo, dove il risparmio in tutte le sue forme viene presidiato e incoraggiato, si vuole e si persegue lo sviluppo delle assicurazioni.

Crolla la vecchia idea della funzione privata e individualistica delle assicurazioni: non si parla, non si deve più parlare di assicurazioni private, contrapponendole alla previdenza sociale: anche le assicurazioni, gestite in forma libera, hanno una finalità sociale chiara e preminente che interessa la Nazione nella sua totalità e nei suoi fini più alti!

Anche la vecchia terminologia non ha più ragione di esistere: le distinzioni tradizionali nascondevano, come è facile dimostrare, i pregiudizi della dottrina liberale circa un interesse privato diverso e perfino contrapposto ri-

spetto all'interesse della Nazione, pregiudizi non più ammissibili nel nuovo ordine instaurato dalla Rivoluzione delle Camicie Nere.

Rimane tuttavia chiara e necessaria la distinzione tra le due forme di previdenza: libera e obbligatoria.

La confusione sarebbe dannosa, anche se le due forme collaborano sul piano altissimo delle supreme finalità sociali, anche se l'azione dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, attraverso specialmente le assicurazioni popolari, integra e perfeziona, come ha riconosciuto il Duce, le nuove vaste riforme del Regime per la previdenza obbligatoria.

Il criterio distintivo deve essere ricercato, individuato nell'elemento volontario:

E' la volontà che conferisce il crisma caratteristico alla previdenza libera.

L'individuo assume in essa, volontariamente, i sacrifici immediati della previdenza, e considera il vantaggio futuro una conquista personale.

La previdenza in tal modo pone e coltiva nell'individuo i germi fecondi della elevazione sociale e morale e diventa sommamente educativa ed a contenuto spirituale.

La previdenza sociale obbligatoria, anch'essa una delle conquiste più ammirabili del corporativismo, ha un diverso contenuto e, per la mancanza dell'elemento volontario, ha un diverso valore: il suo contenuto è prevalentemente economico, rappresenta la garanzia sicura di un minimo per tutti i lavoratori e per le loro famiglie.

Ma la previdenza obbligatoria è una conquista già raggiunta che può nascondere un pericolo psicologico: quel-

lo che in essa il lavoratore si adagi, a differenza della previdenza volontaria che è una conquista quotidiana affidata alla volontà tenace del singolo.

Se ben si pensa, la previdenza sociale è, in parte, il corrispettivo della quota dei beni che il lavoratore ha concorso a produrre a vantaggio della collettività; ed anche nella forma paritetica, è una manifestazione salariale, economica, non come la previdenza volontaria, una manifestazione eminentemente spirituale, la creazione di un bene futuro che premia il sacrificio e la volontà del singolo.

Previdenza volontaria merita di essere chiamata l'assicurazione libera in Regime Corporativo, dove, tipicamente, si contemperano le forme volontarie e quelle statali e dove l'autodisplina delle categorie, cioè la manifestazione più alta della volontà sociale, assume un valore decisivo.

La molla della Rivoluzione fascista, e perciò del Corporativismo, è la volontà, anzi la educazione graduale, metodica ma severa della volontà dell'individuo.

E uno dei metodi più efficaci per la educazione della volontà è la previdenza: quella che implica per l'individuo la scelta tra un consumo immediato e un risparmio utile, sicuro per il domani; tra il godimento di un bene presente e il sacrificio per un vantaggio individuale, e spesso familiare, futuro.

Previdenza volontaria è dunque non solo manifestazione delle virtù risparmiatrici tradizionali del nostro popolo, ma piena consapevolezza, raggiunta da ciascun individuo con spirito di sacrificio, della continuità della famiglia e della Nazione nel tempo.

AURELIO MANARESI
Consigliere Nazionale

Gli Enti agrari e l'assicurazione vita agricoltori

Una iniziativa del Ministero dell'Agricoltura e Foreste

In seguito ad una circolare di S. E. Tassinari, colla quale veniva rivolto invito alle istituzioni agrarie di favorire la diffusione della previdenza assicurativa fra gli agricoltori per indurli, fra l'altro, alla « formazione del capitale circolante nell'azienda agricola », sorgeva il « Comitato nazionale assicurazioni-vita agricoltori » con diramazioni in tutte le Province del Regno.

Compongono il « Comitato nazionale » ed i « Comitati provinciali » le rappresentanze del Ministero Agricoltura e Foreste (nelle Province i Capi degli Ispettorati agrari ne assumevano

la Presidenza), delle due Confederazioni (datori di lavoro e lavoratori), del Sindacato nazionale dei tecnici agricoli, della Federazione dei consorzi agrari, dell'Ente fascista della cooperazione e degli Istituti esercenti il credito agrario.

Per disposizione di S. E. Starace, fa parte del « Comitato nazionale » e dei « Comitati provinciali » la rappresentanza del P. N. F.

Quali le ragioni e gli scopi di tali costituzioni? molto semplici: diffondere l'idea della previdenza assicurativa fra gli agricoltori soprattutto dimostrandone l'utilità ai fini della difesa della Famiglia rurale e dell'azienda agricola e facilitare all'Istituto nazio-

nale delle assicurazioni la presa di contatto cogli agricoltori aiutandolo a vincere la naturale diffidenza verso ogni nuovo atto od iniziativa.

L'iniziativa era giustificata?

Parve a qualcuno che l'iniziativa rappresentasse un atto di preferenza per l'Istituto nazionale delle assicurazioni o che portasse istituzioni tecniche e sindacali su un terreno che non è naturalmente il loro, vale a dire sul terreno della raccolta di affari o contratti di assicurazione.

La prima osservazione è stata subito annullata: l'Istituto è un ente di Stato: è perfettamente logico che le istituzioni indicate lo appoggino nella sua attività: il Regime ha creata questa solidarietà fra Ministeri e Istituti statali o parastatali.

La seconda osservazione pure si dimostrò infondata in quanto fu detto esplicitamente che le istituzioni avrebbero appoggiata l'opera dell'Istituto: la raccolta di assicurazioni, la firma dei contratti sarebbe stata fatta a richiesta sempre e soltanto da personale dell'ente assicurativo.

Ma era perfettamente naturale e logico che istituzioni, che hanno per funzione la tutela degli agricoltori, del loro presente e del loro avvenire, dovessero illuminarli nel loro sforzo di previdenza tanto più per il fatto che, trattandosi di previdenza libera, ha bisogno di essere illustrata particolarmente.

Nessun dubbio poi che, dovendo consigliare gli agricoltori a compiere un atto di previdenza, il consiglio si spingesse fino ad indicare loro l'Istituto che lo Stato ha creato e che vivifica e dal quale tanto utile ritrae per la propria opera.

L'appoggio delle istituzioni agrarie ha corrisposto?

Mentre da una parte qualcuno ritenne di non potere approvare l'iniziativa, dall'altra parte altri l'hanno vista incerta ed insufficiente.

Bisogna immediatamente affermare che le istituzioni agrarie, che concorrono alla creazione del « Comitato nazionale » e dei « Comitati provinciali », vi hanno apportato tutto il loro fervore; dall'altra parte bisogna ammettere che, come sempre, si verificarono alcune incertezze perfettamente naturali in tutte le cose nuove. Le incertezze nacquero dalla imperfetta conoscenza dei limiti dell'azione e dalle difficoltà di coordinamento dell'azione, ma mano mano, col passare del tempo, i « Comitati provinciali » vanno assumendo, soprattutto per merito dei Capi degli Ispettorati dell'agricoltura, delle due Unioni sindacali e dei Consorzi agrari e delle Agenzie generali dello I. N. A. una parte notevole dello sviluppo della previdenza fra gli agricoltori.

Laddove l'organo tecnico — l'Agenzia generale dell'Istituto nazionale delle Assicurazioni — ha saputo coordinare bene l'attività, la collaborazione si è dimostrata efficacissima: ogni volta che l'attività ha trovato alla periferia intoppi e la cosa è stata segnalata agli organi nazionali e centrali il rimedio è stato trovato.

Ma soprattutto rimane da chiarire un fatto importantissimo: l'organo che lo Stato ha creato per la diffusione della pratica della previdenza libera è l'Istituto nazionale delle assicurazioni: la raccolta di « affari » è riservata a questo e nessuno vuole spostarsi da tale linea precisa di condotta.

Le istituzioni agrarie, di diverso tipo, sono state chiamate ad una collabora-

zione, che è tanto più utile in quanto è disinteressata ed è tanto più benefica in quanto può dire agli agricoltori da esse rappresentati una parola piena di convinzione per il loro interesse e per le loro maggiori fortune.

Ed al di sopra dell'opera delle isti-

tuzioni agrarie sta la presenza del Partito che esprime la volontà del Regime di avviare tutte le diverse categorie degli agricoltori verso la previdenza, che è atto di solidarietà e nello stesso tempo di difesa.

MARIO CASALINI

Avvincere per convincere: l'arte del produttore

Dale Carnegie ha scritto un libro («L'Arte di conquistar gli amici», o il dominio sugli altri, ed. Bompiani) che nella sua parte sostanziale andrebbe particolarmente raccomandato all'organizzazione produttiva delle Società Assicuratrici e, perchè no?, anche alle non mai abbastanza lodate scuole d'istruzione in materia produttiva.

Massime e consigli di genere vario vi sono esposti con un interesse ed una diligenza tali che potremmo quasi definire una espressione di apostolato educativo nei rapporti generali che regolano le necessità di convivenza con i nostri simili e particolarmente nelle relazioni di affari e nelle forme più opportune per darne favorevole inizio.

Ripetiamo: è nostra convinzione che i produttori di qualsiasi grado ed istruzione, di qualsiasi capacità organizzativa e produttiva, farebbero molto bene a leggere il libro del Carnegie dove troveranno molte cose che farà loro piacere di apprendere, oltre ad una vasta serie di cognizioni utili; vorremmo dire: una guida alla nostra difficile fatica diurna nella ricerca di affari che è per noi ragione di vita.

Leggere questo libro e poi rileggerlo come lo stesso A. consiglia, per una seconda volta è una piacevole necessità dello spirito a cui ci si sente portati, diremmo quasi che per noi produttori è un bisogno.

Delle sei parti in cui il testo è composto le prime quattro costituiscono la base e la sostanza di quanto ci occupa:

1) fondamenti dell'arte di trattare col prossimo;

2) modi per farsi benvolere;

3) modi per convincere gli altri a condividere le nostre opinioni;

4) modi per far cambiare opinione agli altri.

Queste enunciazioni basterebbero da sole a dare un'idea esatta dell'importanza che rivestono i consigli che per ciascuna di esse vengono esposti e che ci sforzeremo di riassumere limitatamente alla disponibilità di spazio.

« Non prendere a calci l'alveare se vuoi prendere il miele » dice un proverbio americano che costituisce una buona massima per noi mortali sempre pronti a criticare gli altri, e mai ad accettare le critiche che ci riguardano o riconoscere i nostri torti; mentre invece uno dei segreti principali di trattare col prossimo sta in una saggia citazione: « Tutti gli uomini che incontro mi superano in qualche cosa, e in quello io imparo da loro ».

Occorre pertanto ripetersi continuamente: « La mia popolarità, la mia felicità, il mio patrimonio dipendono in gran parte dalla mia abilità nel trattare col mio prossimo ».

E per raggiungere tale senso di responsabilità nelle proprie azioni bisogna cominciare dal perfezionamento di sé stessi attraverso « un profondo, assoluto desiderio di imparare e una ferma risoluzione di voler aumentare al massimo la capacità di trattare col prossimo ».

Nella pratica notiamo che fra i principii che un buon produttore deve praticare con maggior scrupolo, vi è quello di *farsi degli amici*. Per raggiungere tale scopo è ne-

cessario mostrarsi pronti all'amicizia, dimenticare sè stessi, e pensare solo agli altri perchè nessun individuo s'interessa di noi, ma solo di sè stesso; mattina, mezzogiorno e sera.

« In due soli mesi, interessandosi agli altri ci si può creare più amici che in due anni pretendendo che gli altri si interessino a noi », scrive l'Autore.

Un produttore psicologo (e se non è psicologo non può essere produttore) arriva persino ad occuparsi di ricordare la data di nascita dei suoi amici e dei suoi clienti, ricordandosi ad ogni anniversario di farsi vivo con un biglietto o un telegramma di augurio: può capitargli di essere l'unica persona che se ne sarà ricordata, ed in tal caso si pensi all'effetto prodotto!

Salutare le persone che s'incontrano con entusiasmo e spontaneità; rispondere al telefono con educazione; dimostrarsi felici di poter essere utili in qualche cosa e mettersi a disposizione anche quando ciò può essere di peso e costituire sacrificio: è una filosofia di rapporti che può avere un valore assai importante anche nel campo degli affari.

E si potrebbero citare molti casi a conferma di tali sistemi che, attraverso un profondo interessamento per gli altri, servono a creare quel necessario, indispensabile, stato di rapporti atto più di ogni altro a quel senso di reciproca simpatia, e di fiducia, che sta alla base di ogni relazione di affari e più particolarmente nel campo assicurativo.

Un modo semplice per far buona impressione è il *sorriso*, che denota affabilità e che costituisce fascino. Il sorriso è un fattore tutt'altro che trascurabile nella propria personalità.

Un bel sorriso vale più di mille parole, certo molto di più di falsi complimenti che non ingannano nessuno, di lodi inopportune, di chiacchiere inutili.

Se si vuole che le persone siano contente di stare con noi è necessario dimostrar loro che si è contenti di trovarsi in loro compagnia.

« Per riuscire bene nel proprio lavoro bisogna non solo occuparsene, ma anche

divertirsene, goderne in pieno la gaiezza di spirito ».

Il saggio popolo cinese ha un proverbio che non si dovrebbe mai dimenticare: « L'uomo che non sa sorridere non dovrebbe mai aprire negozio ».

Il *portamento* stesso costituisce motivo per ispirare simpatia nella gente, quella simpatia che è fattore assoluto per un produttore che voglia avere la certezza di essere sempre ben ricevuto.

E su questo argomento l'A. è molto esplicito con una abbondante serie di consigli che è proprio il caso di trascrivere:

« Quando uscite, camminate col capo eretto, respirate a pieni polmoni l'aria balsamica, beatevi della luce del sole; salutate i vostri amici con un sorriso e mettete tutta la vostra cordialità nella stretta di mano che date loro. Non crediate che il vostro modo di agire venga male interpretato. Mettetevi bene in testa quel che volete fare e poi andate direttamente alla mèta senza tergiversare. Abbiate sempre davanti agli occhi le grandi cose che avete intenzione di compiere e un giorno, quasi inconsciamente, vi troverete a portata di mano l'occasione che vi permetterà di soddisfare i vostri più nobili desideri. Conservate sempre una rigida attitudine mentale, l'attitudine del coraggio, della franchezza e del buon umore. Il pensiero solo può creare le nostre cose e ogni preghiera sincera è ascoltata ed esaudita. Andate diritti per il vostro cammino. Ricordatevi che gli uomini sono degli dei in crisalide! ».

L'arte di conversare non è dono di tutti, ma ognuno può studiarsi di rendere piacevole e simpatico il colloquio con opportuni accorgimenti e imponendo al proprio modo di esprimersi una adeguata disciplina.

« Le buone maniere sono fatte di piccoli sacrifici » dice Emerson, e le buone maniere stanno alla base di ogni conversazione, specie in rapporti di affari come quelli che trattiamo noi.

Il fattore più importante per il produttore di assicurazione qual'è? *Essere ascoltati*. E solo quando sappiamo di essere

ascoltati ci piace parlare; dunque? Si deve saper parlare in modo da essere ascoltati con interesse e con simpatia. Evitare di interrompere, di contraddire per non irritare l'interlocutore; cercare di interessarlo alla nostra conversazione parlando di ciò che maggiormente può riguardarlo, procurare di seguirlo in tutto ciò che lui dice. « Anche la persona più violenta e più critica di questo mondo, si calma e si acquieta, quando è in presenza di un individuo che la sa ascoltare pazientemente » scrive l'A., e più oltre consiglia di « evitar di parlare incessantemente di sè stessi » e di non interrompere mai per proclamare la propria idea, di incoraggiare gli altri a parlare di loro stessi, di saper essere un buon ascoltatore per essere giudicato un... buon parlatore, e fare in modo che le altre persone si credano degli esseri importanti: ottimo segreto questo per uscire vittoriosi da un colloquio d'affari.

* * *

Il potere di convinzione è la forza di produzione che possiamo chiamare assoluta: il produttore che avrà potuto raggiungere un grado di perfezione nella capacità di convincere il prossimo, potrà tranquillamente affrontare la trattazione di qualsiasi affare, di qualsiasi importanza e con qualsiasi ceto di persone.

Ma non devesi dimenticare che spesso l'interlocutore non è dotato di intelligenza nè ha facilità di comprendere l'argomento in trattazione specie nel nostro campo dove a volte egli preferisce « non comprendere » o finge di non entrare nel vivo della discussione.

Un grande uomo di Stato dichiarò che tanti anni di vita politica gli avevano insegnato che « è impossibile convincere un ignorante con l'argomentazione ».

Ma non soltanto ad un ignorante è difficile far mutare idea: pure gli intellettuali, i geni, difficilmente si arrendono anche dopo serrati duelli di parole. Comunque per noi è preferibile trattare con un intelligente refrattario o contrario inizialmente alla nostra tesi, piuttosto che con un assicurando entusiasta e subito propenso ad aderire. E' certamente più facile concludere col primo un contratto della cui utilità sarete riusciti a convincerlo, piuttosto che col secondo, il quale firmerà senza osta-

coli la proposta e... non perfezionerà la polizza.

Il potere di convinzione deve essere in funzione diretta con una intelligente maniera di persuasione, tale da non lasciar trapelare le nostre intenzioni: convincere cioè l'interlocutore senza dargli a vedere che si era partiti nè da uno stato di superiorità, nè con l'intenzione di... convincere. Adoperare una forma di persuasione tale che il Cliente — una volta convinto — ritenga di aver aderito alla nostra tesi di sua iniziativa. Sarà più soddisfatto e più sicuramente manterrà gli impegni assunti.

Un bravo direttore d'albergo che più d'ogni altro si trova a dover trattare con tatto e intelligenza con i suoi clienti, ha per insegna una grande massima: « Il cliente ha sempre ragione ».

Evitare quindi di indisporre l'assicurando facendogli rilevare nella discussione eventuali suoi torti; evitare di contraddirgli se ci parla con simpatia di una società nostra concorrente; se è in possesso di polizze di altre Compagnie non fargli mai rilevare che con quelle ha concluso un cattivo affare, che ha avuto torto di scegliere quella determinata forma: ciò non servirebbe che a indisporlo contro le Società Assicuratrici, e quindi anche contro la nostra, mentre sarà facile che si convinca da solo della convenienza di concludere con noi quando gli avremo sottoposti i nostri progetti migliori e più adatti al caso suo.

Del resto anche Gesù disse ai suoi discepoli diciannove secoli fa: « Date subito ragione al vostro avversario »; per lo meno, non diamogli torto, e duemila anni avanti Cristo, il vecchio Re d'Egitto Actoi disse a suo figlio: « Sii astuto, accorto, pieno di tatto, otterrai quel che vorrai ».

E Socrate, il più saggio suatore di questo mondo, riuscì a cambiare il corso del pensiero umano con un metodo che porta ancora — dopo ventitre secoli — il suo nome: « socratico » e che consiste nello esporre i nostri principi a forza di domande di natura tale che l'interlocutore sia obbligato ad assentire; e andare avanti così fino a quando, quasi senza accorgersene, l'avversario finirà per approvare una conclusione che solo pochi minuti prima avrebbe recisamente respinta.

Tale metodo giova anche a dare agli altri l'illusione che le idee siano scaturite dal loro proprio cervello.

Questi e molti altri consigli sono offerti dall'A. nella sua pubblicazione che ogni produttore dovrebbe conoscere.

Basterà enunciare taluni metodi e fondamenti ampiamente illustrati dall'A. per convincersi che essi costituiscono la base direttiva che un produttore dovrà osservare per lo svolgimento della sua attività:

- 1) come essere bene accolti dappertutto;
- 2) un modo semplice per far buona impressione;
- 3) modo facile per eccellere nell'arte del conversare.
- 4) come interessare il nostro prossimo;
- 5) come destare subito la simpatia nel nostro prossimo;
- 6) fate in modo che la gente sia contenta di fare quel che voi volete.

S'intende che la perfezione è un privilegio di pochi, ma nel tempo istesso bisogna sfatare l'errata opinione generale secondo la quale « produttore si nasce, e non si diventa » questa è un'affermazione che potrà valere per i poeti, ma non per noi produttori che, con un po' di buona vo-

lontà e con un po' di costanza, possiamo benissimo costituirci da soli e con la pratica stessa della vita, una serietà di lavoro quale si addice alla nostra professione.

Professione ingiustamente diffamata da molti, da troppi individui che, privi del più elementare senso della previdenza vedono nel produttore di assicurazione soltanto la figura del seccatore, e non la reale, la sola giusta, quella che costituisce una fra le più elevate missioni sociali: *l'apostolato della previdenza*.

Il Duce ha detto: « La previdenza è la forza di un popolo civile ». Ebbene, il produttore che ha il vanto di essere delegato a propagare la previdenza e divulgarla laddove ancora non è conosciuta ed apprezzata, deve sentirsi orgoglioso di un così vasto e supremo mandato. E deve altresì sentirsi in dovere di perfezionare la sua cultura nel campo produttivo, affinare la sua intelligenza, mettere in pratica i consigli che teoria ed esperienza rendono preziosi, far sì che questa nobile professione oltre che rendere sempre più buoni frutti, sia meglio conosciuta, più apprezzata.

PIERO G. POZZAN



Il Cav. Gr. Cr. dott. Giordani e il Gr. Uff. dott. Arcidiacono all'inaugurazione dell'Agenzia di Tivoli

PICCOLA POSTA NOTIZIARIO DELL'ISTITUTO

AGENTE LOCALE. — *Uno dei fiduciari della località nella quale risiedo mi consegna i rapporti di visita medica degli assicurandi parecchi giorni dopo aver effettuato la visita ed in busta aperta non controfirmata. Alle mie preghiere di essere più sollecito nella consegna dei certificati ha risposto che l'intensità del suo lavoro professionale non gli consente una maggiore sollecitudine. Come debbo comportarmi?*

Uno dei principali doveri del medico fiduciario è precisamente quello di consegnare il rapporto di visita medica non più tardi di 24 ore dall'invito ricevuto di visitare l'assicurato.

Il rapporto stesso deve essere chiuso dal medico in una busta ed al di sopra della linea di chiusura il medico deve apporre la sua firma od il suo sigillo.

Qualora il fiduciario continuasse a mostrare negligenza nell'adempimento del proprio compito, segnalare la cosa all'Ispettorato del Compartimento, in accordo con il quale, questa Direzione prenderà i provvedimenti disciplinari del caso.

Con decreto in corso di pubblicazione, il Consiglio di Amministrazione dell'I.N.A. è stato riconfermato per nuovo quadriennio salvo la sostituzione dell'avv. Francesco Paolo Rubino col comm. Michele D'Addenzio (membro di diritto designato dal Ministero delle Corporazioni).

— Il nostro diplomato dott. Nazzareno D'Andrea è stato — dal Consiglio di Amministrazione dell'I.N.A. — nominato coagente Generale per Reggio Emilia in sostituzione del comm. ing. Bertoldi Pellegrino; dimissionario.

— E' stata istituita in Pistoia la Agenzia Generale ed è stato chiamato a reggerla in qualità di Agente Generale il dott. Castagneri Guido già Sovrintendente della Agenzia Generale di Novara.

Ai nuovi Agenti Generali i migliori auguri del Bollettino.



Gli allievi del 3° Corso di Perfezionamento dal 1° novembre 1936-XV al 15 gennaio 1937-XV.

Direttore: FRANCESCO MELLI - **Direttore Responsabile:** GIOVANNI GALANTI

Tipografia Sallustiana (S. A.) — Roma - Piazza Grazioli N. 6 — Telefono 65-173



Corporate Heritage
& Historical Archive