

BOLLETTINO

DEL CENTRO STUDI DELL' I. N. A.

PUBBLICAZIONE MENSILE

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

SOMMARIO. — La partecipazione agli utili. - La Polizza Scolastica. - Il riconoscimento del Centro Studi da parte del Ministero dell'Educazione Nazionale. - Disponibilità, costi ed erogazioni di provvigioni. - Produzione e conservazione delle Assicurazioni popolari. - Autarchia intellettuale. - Bricciole di tecnica professionale. - Un libro sulle Popolari. - L'I.N.A. nell'economia della Nazione. - La scuola di perfezionamento in medicina legale e di assicurazioni. - Le assicurazioni vita in Italia. - Notiziario dell'Istituto. - Piccola Posta.

LA PARTECIPAZIONE AGLI UTILI

(In margine al discorso di S. E. Bevione)

Non vi è chi non veda nelle numerose provvidenze che l'I.N.A. ha adottato in favore dei propri assicurati la più efficace preparazione del miglior clima atto a favorire e facilitare l'aumento anche numerico degli assicurati.

Fra esse la più efficace ad invogliare il pubblico verso le più perfezionate forme del risparmio assicurativo, è certo quella della partecipazione agli utili dell'Ente. E poichè anche i benefici sono apprezzati in misura proporzionale alla propaganda che per essi viene svolta, tornerà utile esaminare se questa importantissima concessione viene valorizzata ovunque nel modo migliore.

Non è male far sapere al pubblico che il primo a trarre vantaggio dalla partecipazione agli utili è lo Stato, al quale l'I.N.A. ha versato a questo titolo ben L. 96.853.959,97 in questi ultimi quattro anni.

Gli assicurati, entrati nella famiglia dell'I. N. A. a decorrere dal 1936, che si mantengono al corrente col pagamento dei premi dovuti godono di uno sconto del 6% sugli stessi premi.

Negli ultimi quattro esercizi, il complessivo degli utili che l'I.N.A. ha posto a disposizione degli assicurati ascende a L. 96.853.959.

E poichè in diverse Agenzie è stato sperimentato, con successo, il reimpiego degli utili in forme di capitalizzazione, trovo opportuno



suggerire e raccomandare tale operazione. Specialmente coi sottoscrittori dei nuovi contratti, una polizza della Praevidentia alimentata dal versamento annuo degli utili percepiti sulla polizza dell'I.N.A. trova favorevole accogliamento. Così, in altri casi, gli assicurati hanno preferito investire le quote di partecipazione e agli utili accendendo polizze infortuni a complemento dell'atto di previdenza fatto sulla loro vita.

La provvidenziale concessione alla partecipazione agli utili, voluta dai nostri Gerarchi, oltre che rappresentare un vantaggio per gli assicurati, è tornata anche utile ai collaboratori dell'I. N. A., inquantochè essi sono pure stati chiamati a beneficiarne.

Agli impiegati si sono ora aggiunti i produttori.

Il recente discorso tenuto a Napoli da S. E. il Presidente Sen. Bevione non ha certo bisogno di essere illustrato. Se è stato prudente accantonare per sei anni l'ammontare della partecipazione agli utili per i produttori, onde accumulare oltre 3 milioni di patrimonio, per poter, con i relativi interessi provvedere a quella assistenza che il Regime giustamente vuole si attui in favore dei prestatori d'opera, è stato oggi altrettanto opportuno disporre « l'immediata erogazione a favore dei produttori, in relazione alle benemerienze acquistate, dell'intero stanziamento annuo », il quale ascende a L. 500.000.

Credo non occorra insistere sul significato di questa decisione che si aggiunge alle molte provvidenze e previdenze che la Direzione dell'Istituto ha adottato in favore dei produttori.

Alla creazione del Libro d'onore, del Fondo di Previdenza, del contributo per la conservazione del portafoglio, ai vari premi di produzione, si aggiunge ora la partecipazione agli utili. Non vi sarà produttore che non riconosca in tutto ciò la preminenza che l'I. N. A. si è acquistata anche in questo settore.

Il nostro Istituto è indubbiamente all'avanguardia di tutte le imprese d'assicurazione operanti; è bene non dimenticarlo e farlo sapere a tutti.

Esso è sorto anche per sopprimere l'usura nell'assicurazione vita e vi è riuscito, così come sta realizzando una maggiore giustizia distributiva per tutti coloro che gli dedicano con profitto la loro attività.

FRANCESCO MELLI

La Polizza Scolastica

L'argomento posto al nostro esame dal Bollettino del Centro Studi è della massima importanza e lo prova la discussione che esso ha suscitato in tutti gli elementi della nostra organizzazione assicurativa.

Penetrare nella scuola significa penetrare nella famiglia ma significa anche inculcare nella giovane generazione quel sentimento di previdenza che si andrà sviluppando ed acquisterà migliore coscienza e consistenza quando i piccoli studenti saranno diventati ottimi operai e brave massaie.

E' un campo di semina fecondo quello della scuola che bisogna bene assistere con un'opera paziente e costante se vogliamo che esso dia domani concreti risultati. Il comm. Pozzi, da maestro quale è nel campo assicurativo, ci ha, in una sintesi brillante, enunciati i particolari requisiti della polizza « Balilla » ora, nei suoi nuovi sviluppi, denominata « polizza della G. I. L. » considerandola come la più idonea alla penetrazione nelle scuole e come la più accessibile alla mentalità dei fanciulli. Egli ritiene che in definitiva la mista crescente, completata dalle particolari liberalità elargite in riferimento al comportamento del fanciullo nelle scuole, possa rispondere alle esigenze del problema che ci siamo prospettato.

A giustificazione di tale giudizio egli ap-

porta prevalentemente un argomento di ordine pedagogico e, dando ad esso eccessiva importanza, dimentica per un momento la principale finalità dell'Istituto che è quella di diffondere nelle masse il concetto di *previdenza assicurativa*.

In primo luogo non è esatto pensare che il fanciullo non possa capire la nostra forma tipica di assicurazione vita e debba limitarsi a considerare il solo concetto di risparmio.

Ciò potrà al massimo essere esatto per i primi inizi scolastici ma non lo sarà più quando, divenuto più grande, la sua mente sarà più adatta ad aprirsi nelle diverse manifestazioni della vita moderna.

Noi non possiamo, non dobbiamo limitarci a diffondere nella scuola il solo concetto di risparmio perchè mancherebbe al nostro principale scopo: quello di preparare le future classi operaie a valutare nella migliore maniera il concetto previdenziale assicurativo. E poi quando noi volessimo raggiungere solo questa finalità perchè non dovremmo associarci in questa opera le casse di risparmio o la società di capitalizzazione Praevidentia?

Il nostro scopo principale in tale modo verrebbe ad essere frustrato mentre invece il nostro compito nella scuola dovrebbe avere una duplice finalità: 1) Illustrare ai fanciulli il concetto

previdenziale assicurativo; 2) Dare la possibilità a detti fanciulli appena diventati giovani operai di continuare l'opera iniziata mercè l'aiuto dei propri genitori.

Tutto ciò può essere ottenuto solamente mediante una forma che tenga ben presente il rischio di morte.

Quanto abbiamo esposto sin ad ora si riferisce solo ad un esame generico e teorico nell'indirizzo della propaganda assicurativa sulla giovane generazione. Esaminiamo ora agli effetti pratici la polizza mista crescente in rapporto alle esigenze del fanciullo. Chi continuerà a corrispondere i premi di assicurazione in caso di morte del capo di famiglia?

Quale potrà essere la impressione sull'adolescente quando sarà costretto a vedere troncato il rapporto che lo legava all'Istituto? Si è detto e si dice che alla morte del capo di famiglia si potrà pensare con un'altra polizza. Ma noi dimentichiamo che proprio attraverso la polizza scolastica vogliamo entrare in molte famiglie e dobbiamo perciò presupporre che la maggioranza dei fanciulli non beneficieranno di altra forma di previdenza. Ed allora? Allora ecco il problema che si presenta ancora insoluto. Molti di noi avevano nelle scuole adottato la tariffa termine fisso considerando assicurato il genitore.

Essa risponde meglio al concetto previdenziale ma ha lo svantaggio di considerare il fanciullo come semplice beneficiario e non come parte princi-

pale del contratto. E' venuta poi fuori la polizza « Roma » ma anche essa presenta la sua lacuna perchè mentre il giovane figura come assicurato, egli rimane sempre esposto nel caso di premorienza del capo di famiglia.

Bisogna pertanto pensare ad una polizza che mentre consideri il fanciullo come parte essenziale e principale dell'assicurazione, tenga presente l'eventualità della morte del genitore almeno sino all'età in cui può presumersi che egli, avviato al lavoro, abbia la possibilità di corrispondere col suo guadagno il premio fissato. Si potrebbe adottare una polizza speciale di termine fisso nella quale risulterebbe contraente e beneficiario il giovane studente ma nella quale venisse considerato il rischio di morte gravante nel capo famiglia sino al 15° anno di età del giovane stesso. Automaticamente al 15° anno, quando cioè il giovane ammesso all'officina comincia ad acquistare una maggiore consapevolezza dell'atto iniziato, egli avrà a sua disposizione una polizza il cui rischio graverà esclusivamente sulla sua testa. Detta polizza dovrebbe essere riscuotibile dopo qualche anno e possibilmente al ritorno del suo servizio militare. Si dovrebbe anzi completare il contratto con la condizione specifica dell'esonero del pagamento del premio durante questo periodo, clausola del resto comune alle altre forme di polizze popolari.

Evidentemente tutte queste condizioni non dovrebbero escludere quelle

bellissime più contemplate nella polizza « Gil ». In tal modo il giovane acquisterà la precisa, pratica conoscenza della forma di assicurazione vita e saprà, diventato uomo, bene valutare gli effetti benefici del contratto per essere invogliato a stipularne un altro meglio confacente alle nuove possibilità economiche ed alla nuova posizione sociale.

* * *

Ed ora una considerazione a proposito delle riscossioni premi: Non intendo entrare nell'arduo argomento dello incasso premi delle assicurazioni popolari. Voglio soltanto accennare alle necessità di semplificare per quanto è possibile il sistema di esazione. Ora la polizza « Gil » ci complica ancora più detto sistema con l'apposizione sui libretti di speciali marche che dovrebbero per giunta variare ogni mese.

Non ci sembra che l'apposizione di una speciale marca valga a diffondere e facilitare il lavoro di propaganda assicurativa. Occorre unificare le marche e ciò anche perchè tutti possano più facilmente controllare la tenuta del libretto quietanze e perchè diventi comune il concetto di un tipo unico di polizza popolare che anzichè suddividersi in tante forme empiriche risponda, nelle clausole particolari, alle esigenze delle diverse categorie di cittadini.

F. MONTI

Il riconoscimento del Centro studi da parte del Ministero Educazione Nazionale

Con sua nota del 28 novembre inviata alla Direzione Generale dell'I.N.A. il Ministero dell'Educazione Nazionale, in ordine al R. D. L. num. 1380 del 21 giugno (di cui demmo notizia nel numero precedente) ha autorizzato: la continuazione del funzionamento del Centro studi; l'applicazione dei regolamenti, programmi e testi; e l'insegnamento delle varie materie per parte degli insegnanti.

L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, per merito della lungimirante opera dei suoi dirigenti, si viene a trovare all'avanguardia. Quello che gli altri dovranno ancora esaminare approvare ed attuare l'Istituto ha già creato e fatto con piena approvazione del Ministero competente.

I produttori tutti dell'I.N.A. possono esser fieri nel constatare quanto l'Istituto fa per essi e come, quanto viene fatto — lo sia prima che norme di legge o accordi collettivi lo suggeriscano.

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

Disponibilità, costi ed erogazioni di provvigione

Produttori, Agenti locali e viaggiatori ci chiedono se sia giusta o meno la percentuale di provvigione loro assegnata dal rispettivo Agente Generale. Anzichè rispondere singolarmente riteniamo più utile per essi, e più aderente allo spirito del nostro Bollettino, discutere la cosa genericamente, lasciando a ciascuno di concludere per il proprio caso.

Premettiamo che i rapporti tra Agenzia e suoi collaboratori, non sempre son regolati nello spirito di una reciproca comprensione di necessità e di limiti: specialmente da parte dei produttori si fa un ragionamento fondamentalmente errato: « *L'Agenzia può — senza perdere — erogare la provvigione di acquisto fino a concorrenza dell'intera sua disponibilità* ».

Invece, in qualunque Agenzia di assicurazione vita, se l'Agente erogasse tutta la disponibilità provvigionale non solo non guadagnerebbe, *ma andrebbe sicuramente in perdita*.

E questa nostra affermazione non è basata soltanto sul noto proverbio « dove non c'è il guadagno la rimessa è certa » ma su un ragionamento semplice, facilmente comprensibile e confortato (benchè sia poco confortante!) da un conteggio abbastanza chiaro.

Abbia una Agenzia Generale — al conseguimento del minimo — lire

240.000 di provvigioni di acquisto L. 20.000 di premi e L. 120.000 di provvigioni d'incasso (complessive cioè L. 380.000 di proventi lordi); eroghi, (agli Agenti locali, od agli esattori e cassieri), 2/3 delle provvigioni di incasso: L. 80.000; spenda (fitto, tasse, stipendi, luce, telefono, ecc.) lire 120.000 di spese di gestione; potrà al massimo disporre (senza guadagnare) di *lire 180.000* per pagare la produzione: cioè 3/4 della provvigione che gli corrisponde la Direzione.

Potranno l'Agente o il suo produttore, pensare logicamente ad una distribuzione dell'intera provvigione assegnata dalla Direzione all'Agenzia? Certamente no!

E, si badi bene, che con una erogazione di soltanto 3/4 della provvigione di acquisto, l'Agente *non guadagna* se non superando i minimi.

Le cifre esemplificatrici sono ipotetiche, ma non irreali. Si provi a rifare i conteggi con altre cifre: a meno chè non si aboliscano (cosa tutt'altro che possibile!) le spese di amministrazione o quelle d'incasso; i risultati, più o meno, saran sempre gli stessi e la conclusione identica (se pure non quantitativamente) alla nostra: « *La Agenzia Generale non può, senza andare in perdita, erogare completamente le provvigioni di acquisto che la Direzione gli riconosce* ».

G. S.

Produzione e conservazione nelle assicurazioni popolari

L'incessante progredire del Portafoglio popolare apre l'adito al prospettarsi di questioni nuove e alla revisione insieme di vecchie questioni, che acquistano oggi, col mutare dei punti di vista un nuovo aspetto, ma tra tutte ve n'è una che presenta, a nostro avviso, un'importanza fondamentale: la conservazione del Portafoglio.

L'afflusso della produzione è stato in questi ultimi anni veramente notevole ed essa è oggi argomento di molta attenzione, molta discussione e molta soddisfazione, ma non costituisce però che un solo aspetto della questione, mentre l'altro, il rovescio della medaglia, diremo, e cioè la fuga dei contratti per eliminazione, non risultando altrettanto appariscente e interessante, resta generalmente trascurato.

Teniamo conto che per evidenti motivi la periferia ha dovuto sinora rivolgere tutta la sua attenzione alla produzione, incontrandovi e superandovi spesso ostacoli veramente notevoli, ma riteniamo che la consistenza del portafoglio raggiunto sia oggi tale, da permettere ed anzi esigere che anche la persistenza dei contratti in assicurazione sia oggetto della cura della periferia, la quale disinteressandosi di questo lato comincerebbe a commettere un grave errore.

I veri assicurati sono naturalmente coloro che non si limitano a sottoscri-

vere un contratto, ma lo mantengono in vita, mentre gli altri non portano in fondo alcun apporto all'Istituto e i loro contratti si risolvono spesso in un danno per ambo le parti.

I frutti d'altronde che un buon portafoglio può dare all'Agenzia sono, quando il portafoglio comincia ad essere rilevante, anch'essi rilevanti, ma un buon portafoglio non è tale se non stabile; di qui la necessità di orientare la mentalità periferica verso questo punto di vista, finora troppo sensibilmente trascurato.

Occorre cioè che sia al centro che alla periferia, ci si convinca che *produzione e conservazione* del contratto sono i pari termini di un binomio indissolubile e che l'organizzazione per potersi dire veramente completa nella sua azione, deve non soltanto rivolgere tutta la sua attenzione, diciamo così, alla porta d'ingresso dei contratti, ma deve anche tenere di mira la loro porta d'uscita!

Su questo punto, d'altronde, siamo certi che moltissimi, se non tutti, sono pronti a darci ragione, ma noi dobbiamo anche chiederci quali siano però i mezzi più opportuni per giungere a tale fine.

Basta considerare a tale proposito che se una buona produzione è condizione prima che il contratto abbia a sopravvivere, non minore importanza presenta, in seguito, una vigile cura

dell'Agazia, sui contratti emessi, attraverso l'opera paziente, intelligente, tenace, degli esattori, i quali a contatto con il pubblico, devono essere in grado di sostenere, con la loro opera persuasiva, in caso di tentennamento, l'atto di previdenza iniziato dall'assicurato.

Ma sia la buona produzione che, diremo, la buona manutenzione dei contratti, non possono essere ottenute che attraverso dei vantaggi da esse offerti ai produttori e agli esattori.

In quanto ai produttori nessuna innovazione è stata sinora apportata, ma certamente la loro situazione è suscettibile di serio e ponderato esame; non è qui il caso di azzardare pronostici o ventilare riforme, ma tuttavia non si può fare a meno di osservare che l'attuale sistema di provvigioni di acquisto non è certo per se stesso favorevole alla raccolta di una buona produzione, non garantendo in alcun modo una sufficiente vitalità del contratto e che certamente riuscirebbe più efficace a tale scopo, il poterla ripartire in un biennio, o in un triennio, anzichè in una sola annualità, aumentando magari, in compenso, la sua percentuale.

Sono idee molto vaghe, che esprimiamo senza pretese, lasciando agli altri, se ne abbiano, di esprimere delle migliori; ma l'intento non muta e resta sempre quello di selezionare la produzione e dare al contratto una consistenza più remunerativa.

Abbiamo parlato sino a questo punto dei produttori e degli esattori, ma

non possiamo mancare di accennare, per finire, alla posizione delle Agenzie Generali.

Ci limiteremo su di esse a dire una sola cosa: che potrebbero venire interessate molto efficacemente da parte della Direzione a quest'opera di consolidamento e di irrobustimento del portafoglio popolare, assegnando i premi di produzione (attualmente distribuiti dalla Direzione) in base a criteri più lati, che tengano particolarmente conto della qualità oltre che della quantità del portafoglio gestito dalle Agenzie e cioè anche dall'anzianità dei contratti assicurati.

Siamo certi che le Agenzie avrebbero tutto da guadagnare da un tale criterio più razionale e più equo, poichè mirando a consolidare il loro portafoglio esse potrebbero fare un maggiore assegnamento di stabilità sui loro cespiti provvigionali e creare una base più solida che dia maggiori possibilità di vita alle loro organizzazioni produttive.

*

E' uscito, a cura del Direttorio Nazionale del P. N. F., il

Calendario per l'anno XVII

Il blocco, diviso per settimane, è applicato su uno sfondo a sbalzo, al centro del quale è una grande immagine del DUCE in uniforme di Primo Maresciallo dell'Impero.

Ogni pagina reca la fotografia di un avvenimento politico dell'anno XVI, e pubblica a fianco del calendario gregoriano le date e le manifestazioni indicate nel calendario del Regime. Numerose cartoline, pure raffiguranti manifestazioni fasciste a carattere nazionale, sono intercalate nel corpo del blocco.

Briciole di tecnica professionale

Vorrei sapere quale forma di assicurazione sia la più conveniente.

I premi di assicurazione sono stabiliti con criteri di uniformità per tutte le forme e derivano:

dal prezzo del rischio di morte;

dal prezzo del rischio di sopravvivenza;

dal rendimento 4 % del denaro;

e dato che il prezzo dei rischi di morte e di sopravvivenza è dettato (salvo eccezione per le rendite vitalizie) sempre da l'adozione di una stessa « tavola di mortalità », ne consegue che la domanda somiglia molto a quella tendente a stabilire se sia più conveniente il caffè, il latte, o il cappuccino nelle sue svariatissime combinazioni di caffè e di latte.

Non vedo come possa reggere la similitudine.

E' semplice: tutte le varie forme sono o pel solo caso di morte (paragone: caffè) o pel solo caso di vita (paragone: latte) o miste di varie combinazioni quantitative pel caso di morte e pel caso di vita (paragone: cappuccino).

In ciascuna forma entra in composizione il costo del rischio di morte (se ce n'è) il costo del rischio sopravvivenza (se ce n'è) o il costo di entrambi (se ci sono ambedue) a seconda della quantità per ciascuno prevista dalla forma.

E questo paragone esclude la possibilità di parlare di convenienza?

Si perchè è assurdo affermare che sia più conveniente una cosa piuttosto che un'altra se sono diverse: si potrà parlare di *convenienza relativa* (riferita cioè al fine che si vuol raggiungere disponendo dell'una piuttosto che dell'altra) ma non di *convenienza assoluta*; una volta che i prezzi siano standardizzati e che qualunque miscuglio delle due cose abbia il prezzo proporzionale alla quantità dell'una e dell'altra.

Però si può almeno stabilire una convenienza relativa se non assoluta.

Questo sì; ma questa convenienza per essere stabilita non può far ricorso al prezzo dell'assicurazione, ma soltanto al fine per cui l'assicurazione è destinata.

Per chi si preoccupa soltanto di quando sarà solo e inabile al lavoro per vecchiaia, sarà più conveniente un'assicurazione pel caso di vita; per un altro che si preoccupa soltanto di provvedere a chi rimarrà — lui morendo — sarà più conveniente una assicurazione pel caso di morte. Per chi abbia tutt'e due queste preoccupazioni, sarà più conveniente una delle innumerevoli forme miste: e più precisamente quella che offre quel tanto di garanzia pel caso di morte che, rispetto alla quantità di garanzia pel caso di vita, si adatti perfettamente all'importanza di ciascuna delle due preoccupazioni.

CONCLUSIONE

« E' inutile arzigogolare sui prezzi delle assicurazioni con la speranza di acquistare un contratto a *migliori condizioni di tariffa*. Occorre invece mettere le varie forme offerte, in stretto rapporto con la situazione personale del contraente e dei beneficiari. Soltanto così sarà possibile scegliere veramente la migliore soluzione assicurativa. Ogni convenienza riferita al prezzo, e non alle garanzie messe in rapporto col problema assicurativo da risolvere, non fa che dare l'*illusione* di un risparmio o di buon affare.

« Sarebbe come chi avendo bisogno di una buona tazza di caffè per affrontare una veglia, decidesse di prendere un bel bicchierone di latte perchè a parità di spesa può averne di più ».

g. s.

Autarchia intellettuale

Da alcuni anni a questa parte si sono largamente diffuse le operazioni finanziarie a media e lunga scadenza: acquisti di case, di automobili, di macchine industriali, di radio ed altri oggetti mediante pagamento rateale; anticipazioni su titoli; mutui ipotecari; sconti; depositi vincolati; appalti contro pagamento di buoni fruttiferi, ecc.

Non tutti sono in grado di effettuare i conteggi relativi a queste operazioni; e chi lo è deve far ricorso a prontuari di valori già predisposti e calcolati ai vari tassi di interesse; prontuari denominati « Tavole finanziarie ». Di queste le più accreditate, le più diffuse e ritenute le più esatte, sono di autori e di editori stranieri, *specialmente francesi*.

Fatta questa constatazione il Centro studi dell'I.N.A. ha ritenuto necessario procedere alla calcolazione e stampa di « Nuovissime tavole finanziarie » che, consentono — per la chiarezza e la semplicità di norme esemplificative — l'uso del libro a chi sappia fare le quattro operazioni aritmetiche.

Si tratta di un volume di 350 pagine contenenti valori rigorosamente calcolati (8 cifre decimali, 64 variazioni di tasso di interesse, 100 periodi di capitalizzazione) e distribuiti in 17 tavole per l'immediata determinazione di:

- interessi e sconti semplici;
- valori montanti e valori attuali di capitali; di versamenti perio-

dici costanti; e di versamenti periodici variabili (tanto a rate annuali che a rate semestrali, quadrimestrali, ecc.);

- importo dei versamenti (annuali, semestrali, quadrimestrali, ecc.) occorrenti per l'ammortamento di un debito;
- altri valori per la soluzione di qualunque problema finanziario e di alcuni problemi assicurativi.

Si è fatto più (perchè molte tavole sono affatto inedite) e meglio, di quanto fin oggi ci proveniva dall'estero e siamo sicuri che non appena da parte di chi normalmente ha bisogno di un libro di questo genere si conoscerà l'edizione italiana del Centro studi, cesserà l'importazione di tavole finanziarie estere.

Le ordinazioni dei nostri assicurati accompagnate dall'importo di L. 30 — dovranno pervenire al Centro studi - Via Gregoriana, 41 - Roma.

I non assicurati troveranno il volume nelle librerie ove è posto in vendita a L. 45.

È bene che il "Bollettino", sia recapitato, per quanto è possibile, al domicilio del produttore: rivolgiamo pertanto viva preghiera agli Ispettori Compartimentali ed agli Agenti Generali di volerci inviare i precisi indirizzi dei produttori e degli Agenti locali ai quali va spedito il "Bollettino", tenendo presente che esso deve essere fornito agli elementi affezionati e volenterosi.



Un libro sulle Popolari

Il Comitato Veneto per le Assicurazioni Popolari aveva nell'anno 1936 bandito un concorso per la presentazione di memorie, aventi per oggetto il perfezionamento di tali assicurazioni dal punto di vista organizzativo e propagandistico.

I temi assegnati erano tre; il primo concerneva l'organizzazione produttiva vera e propria, il secondo l'opera degli insegnanti nelle proprie scuole e il terzo l'attrezzamento organizzativo della polizza XXI Aprile.

Su questi temi varie sono state le memorie presentate, elaborate sia da semplici produttori e propagandisti, che da dirigenti ben noti e dopo la relazione del Comitato, le migliori tra esse sono state raccolte in un elegante volume, edito a cura del Comitato stesso (1).

Abbiamo ricevuto in omaggio ed esaminato con interesse la pubblicazione che contiene un'abbondante raccolta di lavori e pur non potendo fare una recensione completa di tutti i lavori, per la ristrettezza dello spazio, vogliamo additare e sottolineare il contenuto di qualcuno tra essi, per il particolare interesse che presenta l'argomento trattato.

Il volume ha inizio con un saggio del dr. Giuseppe Dal Negro sull'istituzione ed il funzionamento di un Ufficio Organizzazione A. P. in ciascuna Agenzia Generale.

L'autore premessa la sostanziale necessità della creazione di un tale ufficio, mette in rilievo le varie fasi della sua attività; da una fase di studio dedicata alla raccolta di elenchi nominativi di aderenti alle varie associazioni e alle varie istituzioni, ad una fase di attuazione contraddistinta dalla scelta dei produttori e dalla raccolta di adesioni delle autorità sotto forma di lettere e circolari di presentazione.

Tale azione preparatrice dell'Ufficio organizzativo è integrata da un'azione coordinatrice dell'attività svolta in seguito dai produttori a fine di vagliare i risultati raggiunti e studiare i motivi e i

rimedi delle mancate sottoscrizioni di contratti.

Sullo stesso binario si pone l'Ispettore Marini Renato con il suo lavoro, con il quale analizza minutamente il funzionamento pratico di un analogo ufficio « XXI Aprile ».

Egli entra particolarmente nel dettaglio, facendo poggiare particolarmente l'organizzazione del lavoro sull'apprestamento di un razionale ed esteso schedario di produzione da suddividersi in quattro parti corrispondenti a quattro fasi successive di lavoro e funzionanti con modalità a cui minutamente fa cenno.

Dopo un nuovo articolo sullo stesso tema del sig. Primo Rosa abbiamo un'interessante esposizione del dott. Antenore Marini, Agente Generale di Venezia.

Lo scritto del Marini verte principalmente sulla conservazione delle Assicurazioni popolari e vi porta tutto il frutto di una lunga e vasta esperienza.

In esso si fa cenno a notevoli questioni che già sono da diverso tempo allo studio e attendono davvero una definitiva sistemazione.

Primo punto che forma oggetto del lavoro è quello degli esattori, problema questo che si può veramente mettere all'apice di ogni trattazione sulla conservazione del portafoglio.

L'autore dopo aver detto che l'esattore deve saper essere anche un produttore, aggiunge che egli deve trovare nel suo lavoro una congrua retribuzione per dedicarsi intieramente, retribuzione conseguita senza stipendi fissi, ma con le provvigioni sia di incasso che di acquisizione di nuovi contratti.

Su questo punto di tanto interesse, desidereremmo però fare alcune riserve: se l'esattore infatti percepisce delle provvigioni d'acquisto egli non avrà alcun interesse ad evitare la decadenza dei contratti, perchè questa anzi potrà essere fonte di nuova produzione.

A noi sembra che all'esattore dovrebbero essere corrisposti più opportunamente dei premi annuali sulla percentuale degli incassi mantenuti in vigore a fine d'anno; con la possibilità di sostituire a tale fine i contratti decaduti con altri di sua produzione, senza corresponsione di provvigione di acquisto, la quale resterebbe sostituita dai premi anzidetti in maniera

(1) *Memorie sulle Assicurazioni popolari*. - A cura del Comitato veneto per la propaganda delle A. P. - Venezia, 1938.

molto più rispondente ai fini della conservazione del portafoglio.

Accennato all'opportunità della creazione in ciascuna Agenzia di un ufficio predisposto alla conservazione dei contratti, l'autore affronta poi la questione delle modifiche che a suo parere sarebbero da apportarsi alle condizioni generali di polizza.

Esse concernerebbero la concessione di prestiti e la riattivazione dei contratti mediante prolungamento di scadenza.

E anche qui, con il beneplacito dell'autore, una nostra parentesi personale.

Riconosciamo quanto in alcuni casi possa giovare l'intervento di un prestito per il salvataggio di un contratto, ma riteniamo di dover tenere molto presente che il prestito nei gruppi collettivi è un'operazione straordinariamente contagiosa e mentre il riscatto, costituendo una perdita, può lasciare incerti gli assicurati, il prestito rappresentando un introito non può essere facilmente arginato.

Riterremo quindi il prestito un'operazione da usarsi con estrema cautela, più che altro come ultima valvola di sicurezza a cui ricorrere quando un gruppo collettivo accenna a riscattare in blocco tutti i suoi contratti.

Inoltre bisogna anche prendere in considerazione le modalità del prestito; un rimborso a scadenza come viene concesso nella polizza ordinaria con trattenuta sia anche immediata, oppure finale, degli interessi, non lo giudichiamo applicabile alle assicurazioni popolari.

Chi ha bisogno di un prestito esiguo difficilmente si troverà in seguito in condizione di riaverne la disponibilità, la sua ricostituzione costituisce un problema economico e psicologico insieme e occorre offrire all'assicurato la possibilità di una lenta restituzione per poterlo mettere in grado di mantenere la sua polizza e di conservarne intatto il suo valore; saremmo pertanto decisamente dell'opinione, se si dovessero concedere dei prestiti, di studiare il modo di una loro graduale estinzione mediante quote minime mensili integrative del premio, da trattarsi sui salari da parte delle Ditte.

Ci risulta anzi, a questo proposito, che anche la Direzione Generale è dello stesso

avviso, ed è venuta nella determinazione di iniziare alcuni esperimenti locali per saggiare l'attuabilità del provvedimento.

In quanto poi a estendere la concessione di prestiti anche a polizze non collettive, è cosa che potrebbe prendersi in considerazione solo dopo un felice esito dell'esperimento eseguito sulle polizze collettive.

Circa poi la riattivazione va osservato che bisogna andare molto cauti nelle facilitazioni di pagamento da concedere agli assicurati, poichè sarebbe sommamente pericoloso che essi avessero l'impressione che il pagamento del premio può effettuarsi a proprio piacimento, con tutte le dilazioni possibili. Bisogna inoltre riconoscere che oggi il portafoglio popolare si è talmente ingrandito per il numero dei contratti, che il proporre complicazioni amministrative porta con sé un aggravio incalcolabile di lavoro, per cui conviene eliminare per quanto è possibile nuove operazioni.

Pur avendo fatte le debite riserve su alcune conclusioni, ci sentiamo in dovere di segnalare vivamente l'articolo del Marini soprattutto per il carattere eminentemente pratico e positivo che lo ha intonato.

Il volume non manca davvero di altri successivi lavori degni di rilievo, ma purtroppo lo spazio ristretto ci impedisce di poterci prolungare oltre.

Invitiamo però i lettori a procurarsi questo volume, perchè esso rappresenta un contributo veramente fattivo a quello che può essere considerata la propaganda spicciola delle popolari e dà a chi lo scorre, insieme con tanti piccoli suggerimenti preziosi, la convinzione condivisa da tutti i concorrenti, che le difficoltà pratiche che la propaganda deve attendersi possono benissimo superarsi, quando si prendano come motivo di nuovo incitamento, anzichè di stanchezza e di scoramento.

« *Considero l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni come una forza finanziaria dello Stato fascista* ».

MUSSOLINI



Corporate Heritage
& Historical Archive

L'INA nell'economia della Nazione

Nella cerimonia dell'inaugurazione del nuovo palazzo dell'Istituto a Napoli, S. E. il Card. Ascalesi ebbe a fare un acuto accenno al manzoniano episodio di Fra Galdino, che, attendendo alla cerca delle noci, conclude il racconto del miracolo di Fra Macario dicendo: « *Noi siamo come il mare, che riceve acqua da tutte le parti e la torna a distribuire a tutti i fiumi* ».

Poichè i produttori possono trovarsi a volte in circostanze analoghe a quelle del cercatore cappuccino, abbiamo ritenuto opportuno riprendere l'ultimo bilancio dell'I.N.A., la cui relazione, largamente diffusa non è forse da tutti letta con la dovuta attenzione.

Si legge alle pagine 17 e 18:

« Le attività patrimoniali al 31 dicembre u. s. ammontavano in totale a lire 6.088.965.095,28. Esse risultavano impiegate nel modo seguente:

	L.	%
Beni stabili	619.624.478,73	10,18
Titoli di Stato o garantiti dallo Stato »	1.399.063.812,19	22,98
Annualità dovute dallo Stato a provincie »	1.062.730.676,70	17,45
Annualità dovute da comuni per riscatto debiti vitalizi . . . »	583.056.169,70	9,58
Mutui ipotecari . . . »	118.338.607,76	1,94
Mutui a enti pubblici con garanzie diverse »	1.429.072.711,93	23,47
Mutui su polizze e cessioni quinto . . . »	206.709.253,28	3,39
Cartelle di credito fondiario e titoli diversi »	165.778.920,07	2,72
Partecipazione al capitale costitutivo di enti pubblici .. »	107.060.000,00	1,76
Capitale azionario di enti assicurativi e di pubblico interesse »	113.166.204,50	1,86
Debitori diversi e conti d'ordine . . . »	284.364.260,18	4,67
Totale .	L. 6.088.965.065,28	100 %

« Anche in altri campi l'Istituto non ha mancato di collaborare efficacemente alla azione promossa dal Regime per lo sviluppo della capacità produttiva del Paese. Sono state così erogate nel corso dell'esercizio:

per bonifiche	L.	93.370.559,—
per costruzioni ferroviarie e opere stradali »		7.477.595,—
per opere pubbliche varie . . . »		18.186.684,—
per mutui a comuni e provincie »		32.671.923,—
per acquisto obbligazioni I.R.I. - Ferro I.R.I. - Mare ed altre »		175.473.168,—
per costruzioni immobili . . . »		52.639.583,—

Totale . L. 379.819.512,—

Le due tabelle riportate dimostrano, con la ineguagliabile eloquenza delle cifre, di quanta mole sia la partecipazione dell'Istituto alla vita economica dello Stato e come appaia giustificato l'alto elogio che il Duce ebbe a fare all'Istituto affermando: « Considero l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni come una forza finanziaria dello Stato Fascista ».

L'Istituto infatti corrisponde agli assicurati una rilevante interessenza agli utili dell'azienda; partecipa direttamente ed attraverso interventi finanziari al miglioramento edilizio delle città italiane; concorre con imponenti anticipazioni alle grandi opere di bonifica agraria promosse e realizzate dal Regime; con l'investimento in titoli statali ed attraverso mutui e finanziamenti ad enti pubblici, collabora infine alla attuazione più sollecita della politica economica e sociale dello Stato Fascista.

In tale maniera, nello stesso momento, in cui procede normalmente ad un impiego sicuro e redditizio dei premi pagati dagli assicurati riporta su loro stessi nuove utilità, attraverso l'azione dello Stato.

L'Istituto inoltre, nel 1937, ha reso facile ad una grande massa di cittadini l'adempimento ad un preciso dovere verso lo Stato, sostituendosi alla piccola e

media proprietà rurale nella sottoscrizione al Prestito Redimibile 5 %.

I risparmi dunque che i produttori e tutti i collaboratori periferici dell'I.N.A. raccolgono da infinite piccole sorgenti, inducendo l'assicurabile a compiere una feconda operazione di previdenza, vengono convogliati verso l'Istituto, donde, attraverso gli investimenti finanziari, come in un grandioso processo di redistribuzione, entrano a far parte della imponente massa economica dello Stato, per la esecuzione dei piani politici e sociali che vanno attuandosi per il benessere del popolo italiano.

In questo quadro, l'attività del produttore acquista notevole rilievo: di qui egli trae il principale titolo d'onore per il suo lavoro, quando persuade il cliente che, assicurandosi con l'I.N.A., fa due volte il proprio interesse, realizzando la sua polizza ed i benefici che gliene derivano come assicurato e come cittadino.

La scuola di perfezionamento in medicina legale e di assicurazioni

La Scuola di perfezionamento in Medicina Legale e delle Assicurazioni della R. Università di Roma, solennemente inaugurata dalle LL. EE. Solmi e Lantini, ha ripreso le lezioni di entrambi i corsi il giorno 15 novembre. A questa Scuola, che è diretta dal prof. Giuseppe Moriani ed alla quale collaborano tutti i più importanti Istituti di Assicurazione e di Previdenza, possono iscriversi tanto i laureati in Medicina che quelli in Giurisprudenza. Il diploma conseguito è considerato titolo di preferenza nei concorsi per medici e dirigenti, banditi dagli Istituti di Assicurazione e di Previdenza Sociale, nonché nei concorsi per la Magistratura e per la nomina a perito medico-legale.

La scuola ha la durata di un biennio e nel programma figurano i seguenti docenti: proff.: Moriani, Di Marzo, Perez, Signorelli, Vernoni, Landi, Bellucci, Romanelli, D'Alessandria, Francioni, Gerin, Scatamacchia, Jannoni, Giannini, Marsella, Grasso-Biondi, Cultrera, Cantelli, De Bernardinis, Di Tullio, Bellussi e Nicoletti.

Le assicurazioni vita in Italia

Nel 1937 secondo i dati più recenti i premi incassati, dall'Istituto Nazionale delle Assicurazioni e dalle altre 17 Compagnie nazionali ed estere operanti in Italia, raggiungono complessivamente la cifra di 1 miliardo e 386 milioni dei quali 665 milioni sono di pertinenza dell'Istituto Nazionale.

Va però rilevato che nei 579 milioni che riguardano l'incasso delle Generali (352) e delle Ras (227) il lavoro italiano figura soltanto per circa un terzo.

L'I. N. A. quindi raccoglie assai più della metà dei premi afferenti alle assicurazioni vita.

Dopo i colossi triestini viene la Fondiaria-Vita con 24 milioni, quindi in ordine decrescente la Reale, la Cattolica, la Milano, la Torino.

Le quattro compagnie estere operanti nel Regno (Danubio, Abeille, Phènix, Mondo) raccolgono complessivamente premi per L. 6.580.000.

Questi dati statistici dimostrano come il pubblico assicurabile si orienti sempre più verso le imprese nazionali, ricorrendo di preferenza all'I. N. A.

« C'è una differenza fra il selvaggio e l'uomo civile: il selvaggio taglia l'albero per cogliere il frutto l'uomo civile aspetta che il frutto sia maturo e intanto cura l'albero ».

MUSSOLINI

discorso pronunziato in occasione del Ventennale dell'I.N.A.

NOTIZIARIO DELL'ISTITUTO

Il Duca di Pistoia inaugura il nuovo Centro Sanitario di Bolzano

Il 24 novembre, con l'intervento di S. A. il Duca di Pistoia e di S. E. Bevione Presidente dell'I.N.A., è stato solennemente inaugurato a Bolzano un nuovo Centro Sanitario che segna una nuova tappa nelle realizzazioni delle previdenze dell'I.N.A. per la salute degli assicurati e per la sanità della Razza.

In tale occasione l'Agente Generale di Trento e Bolzano ha presentato a S. E. il Presidente le forze produttive della sua agenzia.

a Caserta

Il comm. Ortolani, Capo Servizio Organizzazione, ha visitata l'Agenzia Generale di Caserta, ove il titolare gli ha presentato gli Agenti locali, viaggianti e produttori da lui dipendenti, per ricevere dal rappresentante della Direzione i premi di produzione ed avere direttive ed incoraggiamento per il nuovo lavoro.

a Castellammare di Stabia

Con l'intervento del Capo Servizio dell'Organizzazione, l'11 dicembre è stato celebrato il decimo anno di servizio del comm. Francesco Monti come titolare dell'Agenzia di Castellammare di Stabia.

La organizzazione stabiese, simpaticamente raccolta intorno al proprio Agente Generale ha ricevuto i premi di produzione dalle mani del rappresentante della Direzione Generale.

Nuovi Agenti Generali

Il dott. *Fabio Sperati* — Diplomato del Centro studi — è stato nominato Agente Generale di Frosinone.

Ad Agente Generale di Apuania è stato nominato il dott. *Bruno Brugnoli*.

Il supplente di Treviso, dott. *Spilimbergo*, è stato nominato Agente Generale.

E' cessata la gestione economica di Agrigento: *Gaetano Notarbartolo* e il comm. dott. *Giuseppe Melisenda* hanno assunto l'appalto.

Centro Studi

Nella sessione di esami del 16 c. m. presenti il Delegato del Ministero dell'Educazione Nazionale comm. prof. Ferro; l'Ispettore Corporativo capo dott. Mascardi, in funzione di Presidente della

Commissione esaminatrice, e i delegati delle Unioni provinciali Imprese di Assicurazione e Lavoratori; si sono diplomati i seguenti nostri allievi del IX Corso di perfezionamento:

Rag. Torellini Aldo - Scuola di Addestramento di Roma - 1° classificato.

Rag. Piccinini Giusto - Scuola di Addestramento di Trieste - 2° classificato.

Dott. Dal Negro Giuseppe - Agenzia Generale di Venezia.

Rag. Mattana Dionigi - Scuola Addestramento di Cagliari.

Serafini Leone - Segretario Direzione Generale.

Sig. Leonardini Alberto - Agente Principale di Viareggio.

Karis Ugo - Scuola Addestramento di Trieste.

Sig. Papalia Trento - Scuola Addestramento di Roma.

X Corso di perfezionamento

Il 2 gennaio avranno inizio le lezioni del X Corso di perfezionamento al quale risultano iscritti i seguenti allievi:

Sbrizzai Daniele, Agenzia Generale di Trieste; Marsella Vincenzo, Agenzia Generale di Roma; Poalco Ferruccio, Agenzia Generale di Trieste; Pinci Roberto, Agenzia Generale di Venezia; Chimienti Augusto, Scuola di Addestramento di Roma; Iachini Achille, Agenzia Generale di Pescara; D'Andrea Nazzareno, Agenzia Generale di Reggio Emilia; Simoni Guelfo, Agenzia Generale di Roma, Silva Giuseppe, Agenzia Generale di Ancona.

Destinazione allievi IX Corso

I diplomati provenienti dalle Agenzie Generali e dalla Direzione sono rientrati, in conformità del nostro ordinamento, alle Agenzie di provenienza; di quelli provenienti dalle Scuole di addestramento i seguenti raggiungeranno il 2 gennaio la destinazione per ciascuno segnata:

Rag. Torellini Aldo - Gestione collettive - Milano; Rag. Piccinini Giusto - Gestione collettive - Milano; Rag. Mattana Dionigi - Agenzia Generale - Cagliari; Karis Ugo - Agenzia Generale di Trieste.

« Avrete l'obbligo morale, italiano e fascista di far sentire a strati sempre più vasti della popolazione che la previdenza è la forza di un popolo civile ».

MUSSOLINI

discorso pronunziato in occasione del Ventennale dell'I.N.A.



PICCOLA POSTA

R. T. - Monza. — La proposta di rendere obbligatoria la polizza popolare nella documentazione annessa al libretto di lavoro, scaturisce di certo da entusiastica fede nella bontà della previdenza assicurativa.

Dal punto di vista organizzativo potrebbe rappresentare un comodo mezzo di produzione il quale tuttavia contrasterebbe con la necessità morale e pratica che l'assicurato sia personalmente convinto della utilità della polizza. La coercizione è nemica della persuasione e talvolta induce in opinioni contrarie a quelle che si vorrebbero imporre.

« LA VOCE DELL'AGENTE DI PRODUZIONE » Napoli. — Abbiamo esaminato il Vostro quesito: esso imposta un problema che non può esser trattato nella piccola posta.

Leggerete, nei numeri successivi, dei nostri articoli sull'argomento che a Voi preme, e che deve essere trattato avendo riguardo non solo agli interessi dell'Agente di Produzione; ma di tutti: produttori, clientela, Agenti Generali e Direzione. Vi pare?

AGENTE VIAGGIANTE. — *L'anima umana è bizzarra!*

Ci sono al mondo delle persone che per non pagare 10 cent. di pedaggio su di un ponte, che accorcia notevolmente il loro cammino, preferiscono noleggiare un'autopubblica o addirittura comperare un'automobile!

Io ad esempio ho un assicurato che, pur di non pagare l'onorario della visita medica, preferisce rinunciare alla riattivazione di un contratto di L. 80.000 per il quale ha già corrisposto oltre 6 anni di premi.

Come potrei fare per indurre il mio uomo alla ragione?

Se la psicologia degli uomini in genere è spesso di non facile interpretazione, quella degli assicurandi in specie è sempre difficilissima, perciò il caso da Voi prospettato non è il primo nè sarà l'ultimo della serie.

La Direzione Generale però ha trovato una soluzione che, mentre facilita la conservazione del portafoglio... risolve questo speciale stato d'animo degli assicurati.

Le disposizioni vigenti in tale materia stabiliscono infatti che « per trasformazioni o riattivazioni di contratti sospesi nei loro effetti e per ri-

tardato perfezionamento », l'onorario dei rapporti medici è a carico degli assicurati e che detto onorario può variare da L. 25 a L. 50 a seconda del capitale o del luogo ove si effettua la visita. *Quando invece se ne dia l'incarico al medico del Centro Sanitario la visita è completamente gratuita.*

Approfittate perciò del giorno in cui il medico del Centro si reca per il Consultorio nel luogo di residenza del Vostro assicurato, e fategli passare la visita di riattivazione; così oltre che risparmiargli il noleggio dell'auto-pubblica o la compera dell'automobile gli eviterete anche il pedaggio dei 10 centesimi!

Edizioni in vendita presso il « Centro Studi I.N.A. »:

Rag. BEVILACQUA: *Come impiegare il mio denaro - Vademecum del risparmiatore - L. 5.*

A. MACIOCE e G. STRUCCHI: *L'assicurazione sulla vita. Elementi tecnici, amministrativi ed organizzativi - L. 10.*

Testo in uso presso il Centro studi.

Rag. G. STRUCCHI: *Nozioni elementari per l'Agente di assicurazioni sulla vita - L. 12.*

Testo in uso presso il Centro studi.

Dott. PUGGIONI e Rag. STRUCCHI: *Nuovissime tavole finanziarie. Interesse semplice e composto, Annualità costanti e variabili - Ammortamento valori demografici e di commutazione - L. 45 per gli assicurati dell'I.N.A. - L. 30.*

Testo in uso presso il Centro studi.

I collaboratori dell' I. N. A. possono liberamente intervenire nella discussione dei problemi trattati, come pure proporre dei nuovi.

Accorderemo alla collaborazione dei lettori, che riuscirà particolarmente gradita, la migliore accoglienza, quando si tratta di quesiti o di informazioni che si originano tra le quotidiane fatiche, anche se non presentano un interesse di carattere generale, poichè il Bollettino vuol diventare l'inseparabile compagno di quanti hanno continuo contatto col pubblico assicurabile.

Direttore: FRANCESCO MELLI - Direttore Responsabile: GIOVANNI GALANTI

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