

BOLLETTINO

DEL CENTRO STUDI DELL' I. N. A.

PUBBLICAZIONE MENSILE

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

SOMMARIO. — Celebrazione. - Le caratteristiche della Polizza del Rurale. — Una lezione di tecnica professionale a diplomandi di scuole medie. - La determinazione del beneficiario nei contratti sulla vita. - La Camera dei Fasci e delle Corporazioni. - Un pensiero di produttore sulla « Polizza Scolastica ». - Briciole di tecnica professionale. - Cronache del Centro studi dell' I. N. A. - L'Assicratore. - Investimento di capitalizzazione di somme spettanti a minori. - Un progetto di riforma delle assicurazioni popolari negli Stati Uniti d'America. - L'andamento della mortalità nelle polizze per capitali elevati. - La produzione vita negli Stati Uniti. - Conversione delle polizze in valute estere. - Notiziario dell'Istituto. - Piccola Posta. - La libera docenza al Prof. Marsella.

CELEBRAZIONE

La costante regolarità con cui i mesi si susseguono li rende apparentemente uniformi, mentre invece ciascuno di essi è caratterizzato, oltre che dalle vicende astronomiche e meteorologiche, dai fatti economici, politici e sociali che vi ricorrono.

Sotto questo riguardo merita di essere particolarmente considerato il mese di marzo.

Esso rappresenta la data di nascita dei gloriosi Fasci di Combattimento che il Duce concepì e volle per le maggiori e meritate fortune della nostra Patria e del nostro popolo.

E' appunto nella ricorrenza annuale di questa grande e sublime creazione, che si compilano i consuntivi delle opere compiute e si gettano le basi per le tappe future che sono, e saranno sempre, di un progressivo maggiore interesse e di una più ampia portata.

Il mese di marzo dell'anno XVII merita di essere considerato più degli altri in quanto in esso si celebra il I° Ventennale della creazione dei Fasci. Chi poteva pensare che la fausta circostanza non procurasse al popolo nuove provvidenze che il Duce nella sua grande fatica, si studia di realizzare per un più vasto e grande benessere?

Basta pensare ai problemi che Egli ha posto all'ordine del giorno: Impero, Razza, Autarchia ed alla parola d'ordine emanata « Una sempre più intensa preparazione militare, una sempre più alta giusti-

zia sociale », per convincersi che non vi è sosta nella gloriosa marcia iniziata e che le tappe saranno bruciate, come lo furono in passato.

Abbiamo infatti assistito, durante il fortunato mese di marzo, alla più nobile esaltazione che potesse concepirsi del sacrificio dei nostri morti, della santità della grande causa e della valorizzazione di quanto è stato compiuto nel primo Ventennale della nostra Era.

Poche parole, molti fatti.

Tutti gli organi superiori dello Stato e del Regime, sono mobilitati. Comitato Corporativo Centrale - Commissione Superiore dell'Autarchia - Gran Consiglio - Consiglio dei Ministri, sono all'opera per lo studio e la approvazione di quei provvedimenti di maggiore interesse che predisponavano, con la inaugurazione della nuova Camera dei Fasci e delle Corporazioni, l'inizio della XXX Legislatura e la 3^a Assemblée quinquennale del Regime.

Il 20° Annuale della fondazione dei Fasci di Combattimento, che si conclude con la storica adunata degli Squadristi a Roma per ascoltare la parola vivificatrice del Duce da tutto il mondo attesa, si chiude con un poderoso attivo di provvidenze realizzate e che soltanto in piccola parte andremo ad esaminare, limitandole a quelle più propriamente attinenti alla nostra attività professionale.

Vogliamo riferirci ai provvedimenti di carattere sociale che, se rivestono per l'intera popolazione un enorme interesse, avranno anche sulla nostra attività una benefica ripercussione.

Il vigoroso passo avanti fatto nel campo della Previdenza Sociale, pone la nostra nazione all'avanguardia di tutte quelle che attuano in favore dei lavoratori una politica sociale.

Le direttive del Duce, per questo delicato settore, erano, come sempre, ben precise e si sono realizzate nei suoi quattro principali comandamenti:

1) « L'aumento del sussidio di disoccupazione lasciando inalterata la durata del medesimo », vuole ridurre le conseguenze che si ripercuotono sulla famiglia del lavoratore nella dolorosa circostanza della forzata inattività del suo capo, intervenendo più efficacemente, non soltanto in rapporto dei contributi versati, ma anche dei reali bisogni in relazione al numero dei figli minori.

2) « La diminuzione da 65 a 60 anni del limite massimo generale per le pensioni operaie e a 55 per determinate categorie di lavora-

tori » porta un miglioramento considerevole e più vasto al trattamento fino ad ora previsto per il riposo del prestatore d'opera, garantendogli in precedenza una esistenza più tranquilla negli ultimi anni di vita.

Ma la più ardita riforma in questo campo è data dalla reversibilità delle pensioni in favore del coniuge e dei figli minori o invalidi degli assicurati deceduti.

Questo beneficio, in unione a quelli che in seguito esamineremo, estende il principio della previdenza portandola dal piano individuale a quello familiare, il che assume una grande importanza nel campo delle assicurazioni in genere.

3) « L'aumento degli assegni familiari, la cui gestione viene a far capo ad una cassa unica » vuole proporzionare il salario ai reali ed effettivi bisogni del lavoratore, capo di famiglia, bisogni che notoriamente sono superiori a quelli dell'operaio celibe.

Con l'unificazione delle Casse esistenti per le varie categorie, si raggiungerà anche una maggiore solidarietà degli iscritti, abbracciando tutti i lavoratori italiani.

4) « L'aumento dei sussidi di maternità in rapporto al numero dei figli » va a riconoscere i meriti della donna prolifica, chiamandola a partecipare a maggiori benefici. Il sussidio, che aumenterà in rapporto al numero dei figli messi al mondo, si risolverà in un vero e proprio premio di natalità che seguirà quello previsto per la nuzialità.

La portata delle provvidenze di carattere sociale riveste, come si è visto un carattere eccezionale anche perchè, per alcune di esse, è prevista la immediata applicazione in favore dei lavoratori attualmente iscritti.

Queste realizzazioni rappresentano la prova più tangibile del comandamento del Duce di andare decisamente verso il popolo.

Lo sviluppo delle assicurazioni facoltative dovrà di conseguenza pure avvantaggiarsi, giacchè diffondendosi fra le masse i sani principi della previdenza, si formerà quella necessaria preparazione spirituale all'accoglimento delle forme di integrazione che dovremo propagandare per assolvere il compito pure dal Duce indicatoci con le inobliliabili parole: « Avete 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 ».

FRANCESCO MELLI

Le caratteristiche della Polizza del Rurale

Alta natalità e alta produzione...

La « Polizza del Rurale », oltre le disposizioni particolari che, nel passato numero, abbiamo illustrate — *sospensione del pagamento del premio in caso di diminuito raccolto di uno dei prodotti più importanti o, addirittura pagamento di $\frac{1}{4}$ del capitale assicurato in caso di riduzione notevole del reddito globale dell'azienda* — ha una clausola di grande importanza ed interesse sulla quale sarà bene soffermarci.

« Esonero definitivo dall'obbligo del pagamento del premio, restando per l'Istituto tutti gli impegni derivanti dalla Polizza, purchè questa sia in vigore da almeno tre anni, qualora la Azienda agricola, alla quale l'assicurato appartiene, abbia ottenuto il premio nel concorso annuale provinciale del grano e dell'Azienda agraria o in quello del granoturco... ».

Il lettore non dimentica un'altra disposizione comune con la polizza « XXI Aprile »: *« ai contraenti che hanno sei figli viventi, nati dopo la stipulazione del contratto di assicurazione, l'Istituto concede l'esonero dal pagamento del premio ».* In altre parole viene premiata l'alta natalità come l'alta produzione; i due fatti sono posti allo stesso livello: è riconosciuto il diritto ad un premio tanto a chi concorre a mantenere alto il « numero », che è forza e potenza, quanto chi contribuisce a ricavare dalla terra più alti prodotti, il che vuol dire autarchia, indipendenza economica!

Non occorre dire che le famiglie rurali sono certo in media sempre le più numerose e il premio può dirsi in massima parte vada, andrà ad esse; l'aver riconosciuto il diritto all'esenzione dal pagamento del premio ai premiati dalla battaglia del grano e dall'azienda agraria significa aver voluto che una nuova provvidenza vada ai rurali tanto benemeriti in ogni campo della Nazione!

...e fedeltà alla terra

Nei tempi passati, nei quali si diceva volentieri e spesso di « volere » esaltare il lavoro, non si è mai pensato alla massa imponente, soprattutto nella campagna, di lavoratori « fedeli alla terra »! Si tratta di famiglie contadine che, da secoli alcune o da decine di anni altre, continuano a vivere sulla stessa terra: sono centinaia di contadini dello stesso cognome che hanno vissuto e lavorato nello stesso fondo!

La permanenza nel fondo ha qualche cosa di sublime perchè significa un attaccamento alla terra, il cui lavoro costa pena e sacrificio, ma nello stesso tempo rappresenta un vantaggio per la produzione!

Il contadino che non è fedele alla terra, non la ama e quindi la sfrutta, non si preoccupa di conservarne la fertilità: vedasi l'esempio di quelli affittuari che tengono la terra per due, tre anni: essi non pensano che a raccogliere!

Il Regime ha creduto doveroso premiare i « fedeli della terra » ed è stata creata, a tale fine, la « Fondazione Ar-

Arnaldo Mussolini » che ogni anno distribuisce premi ai contadini che hanno il grande titolo di avere il più lungo periodo di vita e di lavoro presso la stessa azienda.

La « *Polizza del rurale* » estende la clausola dell'*esonero definitivo* del pagamento del premio a favore dei *primi premiati*, purchè assicurati, « *nel concorso annuale della Fondazione nazionale dei Fedeli alla terra « Arnaldo Mussolini* ».

Si premiano così: *l'alta natalità, l'alta produzione terriera e la fedeltà alla terra, al lavoro dei campi!*

Un'esaltazione della terra
è nella « *Polizza del Rurale* »

Il lettore voglia rileggere l'articolo precedente e concludere con noi: la « *Polizza del rurale* » si è detto e si ripete perchè lo si intenda bene, è una polizza « popolare », e se vogliamo intenderci meglio, una *XXI Aprile*; con questa ha comuni le clausole generali: quote modeste (5 lire al mese o multipli di cinque per tutte le età), eliminazione della visita medica e tutte le clausole che possono giovare anche ai rurali (raddoppiamento del capitale in caso di morte per infortunio), pagamento di $\frac{1}{2}$ del capitale in caso di invalidità, ecc.); ma ha poi clausole particolari che abbiamo illustrate e che indicano una volontà, un proposito di conquistare la fiducia, l'animo dell'infinita massa di gente dei campi, di andare incontro ai loro bisogni, di soddisfarne i desideri perchè si sa che tutto ciò che si dà o si fa per la terra e per i suoi lavoratori è dato per la grandezza e per la potenza della Patria!

MARIO CASALINI

Una lezione di tecnica professionale a diplomandi di scuole medie

A Ferrara, il Direttore del Centro studi ha tenuta una lezione, agli studenti del 4° anno dell'Istituto Tecnico Sez. Ragioneria, intesa ad illustrare schematicamente e con ricorso a semplici concetti intuitivi — piuttostochè a nozioni scientifiche (che fan parte d'altronde del programma delle Scuole Medie superiori anche per ciò che concerne matematica finanziaria ed attuariale) — i canoni fondamentali cui si informa e si deve informare l'industria delle Assicurazioni. Costo dei rischi da assumere; sua determinazione a priori in base a previsioni; costo del rischio corso, rendimento del denaro e sua influenza sui prezzi delle assicurazioni; concetto di riserva matematica; fonti di utile per le Imprese; reinvestimenti; scarti di mortalità e legge dei grandi numeri; termini contrattuali di rescissione; rapporto tra previsioni ed utili; distribuzione di questi al capitale dell'Impresa o agli stessi assicurati; fisionomia particolare dell'I.N.A.; sono stati i punti discussi ed illustrati nella lezione.

A prescindere del cortesissimo interessamento delle autorità Didattiche e dell'ottimo comm. Bur Agente Generale dell'I.N.A., è da mettere in particolare rilievo l'attenzione e l'interesse con i quali gli studenti han seguita l'esposizione durata per più di un'ora.

A Roma, richiesto dalla Federazione Dirigenti Aziende Commerciali, sarà tenuto dal Centro studi nella prima quindicina di Aprile un corso di quattro lezioni a 200 diplomandi delle Scuole medie superiori ad indirizzo commerciale, in analogia di quanto fatto a Ferrara.

La determinazione del beneficiario nei contratti sulla vita

Gli scritti del dott. Luigi Maglietta e del dott. Guglielmo Leone riguardanti varie questioni circa la designazione del beneficiario nella polizza vita (v. N. 4 pag. 47 e 49) hanno destato il particolare interessamento del dott. Giuseppe Dal Negro, diplomato del Centro Studi, Ispettore di produzione a Venezia, il quale ci ha proposto i seguenti quesiti cui rispondono con cura e dottrina i due articolisti.

L'accettazione del beneficiario nelle polizze vita

« Può essere utile inoltre l'irrevocabilità quando l'assicurazione sia fatta a favore di un terzo in vista di futuro matrimonio o della prole che nascerà da esso ».

Da quanto sopra può sembrare che il beneficiario, accetta per sé ed eredi, quindi se per caso la moglie accetta il beneficio e poi muore, l'assicurato contraente non potrà cambiare il beneficio, venendo questo trasmesso ai figli o in mancanza agli eredi della moglie. Quindi, alla morte dell'assicurato, i suoi eredi dovrebbero concorrere con gli eredi della moglie nella divisione del capitale. In quest'ultimo caso la finalità della polizza verrebbe menomata, perchè non la propria famiglia verrebbe beneficata ma estranei e perciò mi sembra che, in caso di premorienza del beneficiario accettante, l'assicurato dovrebbe riavere la libera disponibilità del beneficio.

In merito alla conclusione del lettore del Bollettino, precisiamo subito che, trattandosi di beneficio accettato

e quindi di diritto del beneficiario non più revocabile dallo stipulante, le conseguenze sono quelle comuni di legge nella successione ereditaria: morto il beneficiario accettante, la somma assicurata seguirà le sorti della sua eredità e verrà devoluta, a seconda che la successione si sia aperta con o senza testamento, agli eredi testamentari, salvi i diritti dei legittimari, od agli eredi legittimi.

Non è superfluo, a questo punto, chiarire che, in generale, il beneficiario acquista *direttamente*, in virtù della designazione in suo favore fatta, il diritto alla somma assicurata, diritto proprio quindi di natura *extra ereditaria* e non soggetto alle azioni di creditori od eredi dello stipulante-assicurato (art. 453 cod. di comm.); mentre, verificandosi la premorienza del beneficiario, il diritto si *trasmette* ai suoi eredi in forza della *successione* e la somma assicurata, quale cespite del patrimonio lasciato dal beneficiario stesso, va legalmente trattata come gli altri beni formanti con essa il compendio dell'eredità.

Quanto sopra, nel caso che lo stipulante abbia attribuito il beneficio irrevocabile in favore del terzo, senza apporvi alcuna condizione.

E' ovvio però che lo stipulante, il quale non intendesse far beneficiare, sia pure in parte, gli eredi del terzo che gli premorisse, può subordinare l'attribuzione del beneficio accettato alla condizione della *sopravvivenza*, stabilendo, per es., che nel caso di premorienza del terzo, il beneficio sia dei figli di questi e, in mancanza, dei propri eredi testamentari o legittimi.

Non possiamo dilungarci ad esemplificare le possibili modalità con cui può essere stilata la clausola beneficiaria delle polizze-vita; riteniamo utile invece dire che, trattasi di beneficio semplice o di beneficio accettato, lo stipulante ha sempre facoltà di porre *tutte* le condizioni che crede al diritto del beneficiario, in previsione di dati eventi ed in modo che la volontà liberale raggiunga il preciso *scopo* voluto.

Tale facoltà, la quale nel caso di beneficio accettato, non può essere esercitata che al momento della designazione, incontra — è superfluo dirlo — soltanto il limite dell'illiceità giuridica o dell'impossibilità materiale: la condizione non può essere contraria alla legge, al buon costume, all'ordine pubblico od essere materialmente irrealizzabile (art. 1160 cod. civ.).

Una condizione di tal genere renderebbe invalida la designazione.

Giova qui mettere in rilievo che, mentre nel campo delle donazioni, il donante non può apporre condizioni tali che intacchino il principio dell'irrevocabilità della donazione — *nel senso in cui detto principio è inteso dalla scienza giuridica* e salvi i casi di revoca previsti dalla legge (art. 1078 e segg. cod. civ.) —; invece, nel campo dell'assicurazione sulla vita a favore di terzi — la quale, nella *maggior parte dei casi*, costituisce anche una liberalità (donazione in senso lato, non in senso tecnico) — lo stipulante, disponga del beneficio in modo revocabile, può sottoporlo a qualsiasi condizione lecita, come sopra detto, o modalità, che, in *dati casi*, ne implichi la revoca.

Infine, allo scopo di evitare false interpretazioni, aggiungiamo che, non dovendo, *necessariamente*, l'assicurazione sulla vita a favore di terzi essere fatta a titolo gratuito, nei casi in cui

essa sia fatta a *titolo oneroso* — a favore di un creditore — le modalità della clausola beneficiaria verranno stabilite d'accordo tra lo stipulante ed il creditore, come in qualsiasi rapporto di credito e debito.

In altri termini, nell'attribuzione di beneficio a *titolo gratuito*, la volontà dello stipulante è assolutamente *dominante* e si esplica *unilateralmente*, per quanto riguarda la designazione del beneficiario e le modalità relative.

Nel caso invece di attribuzione a *titolo oneroso*, la clausola beneficiaria risulta dall'incontro della volontà dello stipulante con quella del beneficiario-creditore ed è in relazione a precedenti accordi tra di essi intervenuti.

LUIGI MAGLIETTA

Questioni derivanti dalla premorienza del beneficiario

Sono pienamente d'accordo che bisogna specificare il beneficiario con esattezza.

Con l'indicazione generica e pur specifica « della moglie » in caso di secondo matrimonio il pagamento del capitale spetterà alla seconda moglie o ai figli della prima?

Come raccomanda lo stampato delle proposte, io aggiungo sempre il nome e il casato di ragazza.

Ritengo, ed è questa puramente una mia opinione personale, che, ove il beneficiario sia stato designato semplicemente con l'espressione « a mia moglie », in caso di secondo matrimonio il capitale assicurato dovrà essere pagato alla seconda moglie e non agli eredi della prima.

Nel caso invece di attribuzione « a mia moglie o ai miei figli », nel caso di morte della prima moglie, il beneficio spetta senz'altro ai figli, nè la se-

conda moglie può vantare alcun diritto, dato che il venir meno del diritto della prima ha fatto *ipso jure* passare il beneficio in testa ai figli.

Comunque si tratta di questione molto dubbia e variamente risolta in giurisprudenza: è consigliabile quindi indicare sempre specificamente (con nome e cognome) la persona del beneficiario, ad evitare dannose controversie.

G. L.

La Camera dei Fasci e delle Corporazioni

I membri effettivi della Corporazione della Previdenza e del Credito che per tale ufficio sono componenti del Consiglio Nazionale delle Corporazioni, sono stati nominati Consiglieri Nazionali della Camera dei Fasci e delle Corporazioni.

Per la sezione delle assicurazioni sono stati nominati i camerati:

Aldo Paolini, Fulvio Suvich, Ermanno Mentaschi, in rappresentanza delle Imprese.

Aurelio Manaresi, per gli Agenti.

Luigi Baroffio, per i Dirigenti.

Domenico Pellegrini, Ermanno Fioretti, Ezio Cornelli, Ernesto Fodale, per i dipendenti dalle Imprese.

Vincenzo Oddo per i dipendenti degli Agenti.

Ai nuovi Consiglieri inviamo il nostro saluto ed in particolar modo all'ing. Manaresi, Agente Generale dell'I.N.A. a Bologna, nonchè al comm. Giuseppe Beratto, Agente Generale di Bergamo, il quale ultimo fa parte della Camera dei Fasci e delle Corporazioni in rappresentanza del Partito nella Corporazione dell'abbigliamento.

Il pensiero di un produttore sulla « Polizza Scolastica »

Il nostro diplomato Giuseppe Chicchiarelli dell'Agencia Generale di Napoli, ci invia un suo appunto sulle caratteristiche che egli ritiene necessarie per la « Polizza scolastica ». Egli insiste sulla necessità che questa speciale « popolare »:

a) importi i premi più bassi possibili;

b) offra prestazioni particolari in funzione delle necessità inerenti l'educazione del beneficiario;

c) importi la cessazione dell'onere del pagamento premi in caso di premorienza del contraente.

I requisiti a) e b) sono già in atti per la polizza scolastica, il requisito c) è in esame al competente Servizio e forma oggetto di discussioni molteplici in ordine a difficoltà d'ordine pratico e in connessione alla funzione di educazione al risparmio, che con la « Scolastica » si vuol assolvere nei confronti dello scolaro.

Per giungere poi a forme che consentano maggiori prestazioni scaglionate, che accompagnino nelle varie necessità economiche l'educazione del beneficiario, occorre una maggiore maturità ambientale perchè i capitali pagabili reiteratamente a brevi scadenze importano premi elevati.

Ringraziamo Chicchiarelli per il contributo che porta alla discussione del problema e contiamo anche sulla collaborazione di altri lettori.

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

MUSSOLINI

Briciole di tecnica professionale

Vorrei alcuni chiarimenti sempre a proposito dell'art. 2 delle condizioni di polizza: cosa significa quel « salvo rettifica del capitale in base all'età vera dell'assicurato, quando quella denunciata risulti errata? ».

Significa che l'INA accetta per buona (salvo non sia in contrasto con altre dichiarazioni rese in occasione di trattative relative a precedenti assicurazioni) la data di nascita dell'assicurato; ma si riserva di controllarla in occasione di qualsiasi pagamento che esso Istituto dovrà effettuare per effetto delle polizze di assicurazione emesse. Così dovendo pagare dei capitali per scadenza o per decesso; o dovendo stabilire in un qualsiasi momento il valore massimo di riscatto di un contratto (tanto in occasione della rescissione, come in caso di concessione di prestiti, di cui parleremo in seguito) chiederà il certificato di nascita o documento probatorio equivalente.

Se l'età presa per buona ai fini dell'applicazione della tariffa quando venne emessa la polizza, era buona davvero, nessuna modifica da fare; ma se l'età risultante successivamente dai documenti sarà diversa, occorrerà stabilire « l'ammontare esatto del capitale o della rendita che si sarebbe potuta assicurare, mediante i premi effettivamente pagati, se fosse stata denunciata l'età esatta ».

E se l'errore di denuncia fosse stato a favore dell'I.N.A.; sarà proceduto all'aumento dei capitali e delle rendite?

Con l'I.N.A. sì, altre Imprese di assicurazione invece si limitano a restituire le eccedenze di premio pagate in più.

Vorrei qualche chiarimento sul come è regolata la validità del contratto in caso di suicidio.

Le condizioni di polizza sono abbastanza chiare, e rappresentano il massimo che può essere fatto senza frustrare le intenzioni del legislatore, che coll'art. 450 Cod. Comm. « volte savaguardare interessi di

carattere morale e sociale ».

Perchè il suicidio possa considerarsi « causa incontestabile di decesso » necessitano due condizioni insieme: 1) che la polizza sia in vigore da almeno due anni dall'emissione; 2) che da una eventuale sospensione temporanea di validità, siano trascorsi almeno 6 mesi.

Se si verificano entrambe le due condizioni la polizza sarà pienamente valida; altrimenti bisogna che siano passati almeno sei mesi dall'emissione perchè l'Istituto paghi qualche cosa:

a) il valore di riduzione (di cui parleremo in appresso) se per effetto del numero dei premi pagati ne è maturato il diritto;

b) la riserva matematica se il diritto al valore di riduzione non è maturato.

Bravo! Spesso ricorre nei documenti negli scritti e nelle discussioni questa frase: « la riserva matematica dei contratti di assicurazione », di cui il significato sfugge alla massa degli assicurati. Che diavolo è questa « riserva matematica? ».

Per dare una spiegazione abbastanza chiara senza dover ricorrere a termini poco comprensibili o a nozioni di cultura specifica, ci vuole un discorsetto un po' lungo e lo faremo la prossima volta; per oggi arriviamo alla nostra:

CONCLUSIONE

« Gli errori nei termini contrattuali, derivanti da denuncia di età diversa dalla reale, si correggono — nelle polizze dell'I.N.A. — a posteriori; il rischio di « suicidio è coperto a partire da due anni dopo l'emissione e purchè negli ultimi sei mesi non ci sia stata interruzione (neppure di un giorno) nella validità del contratto — altrimenti il decesso dovuto a suicidio o tentato suicidio, dà luogo soltanto al pagamento dei valori di riduzione (se ne sono maturati gli ammon-tari) o alla riserva matematica del contratto (purchè siano trascorsi almeno sei mesi dal perfezionamento) ».

Cronache del Centro Studi dell'I.N.A.

X° corso di perfezionamento

Nei giorni 14, 15 e 16 del mese corrente, si sono svolti in Roma alla Sede del Centro studi, gli esami di diploma per gli allievi del X Corso di perfezionamento.

Anche questa volta, i diplomandi hanno dimostrato con quanta serietà e con quanto impegno avevano seguite le lezioni del Centro studi, confermando così gli intendimenti dell'I.N.A., che vuole che i nostri Corsi siano proficui dal punto di vista dell'acquisto in profondità di chiare cognizioni e non semplice frequenza e ripetizione automatica di frasi, vuote di contenuto per chi le ha mandate a memoria.

Han conseguito il diploma con la qualifica a fianco di ciascuno segnato e nell'ordine di graduatoria:

1° - Dottor Polacco Ferruccio - Capo Gruppo.

2° - Cap. Sbrizzai Daniele - Capo Gruppo Collettive.

3° - Sig. Pinci Roberto - Capo Gruppo.

4° - Dottor Silva Giuseppe - Agente Principale.

5° - Sig. Marsella Vincenzo - Impiegato Organizzazione.

6° - Jachini Achille - Capo Gruppo.

7° - Dott. D'Andrea Nazzareno - Capo Gruppo.

8° - Sig. Armuzzi Arturo - Capo Gruppo.

Al Rag. Suggi Mario, già diplomato Capo Organizzazione è conferito il diploma di Sovrintendente.

Ai nuovi abilitati che porteranno nelle Agenzie il contributo della loro migliore e più precisa competenza professionale, oltrechè lo spirito cameratesco del Centro studi, i nostri migliori rallegramenti ed auguri.

La Commissione esaminatrice era composta da:

Comm. ing. Mascardi - Ispettore Capo Corporativo - Roma;

Dott. Lamberti Alessandro - Delegato - Unione interprovinciale Imprese di Assicurazioni;

Comm. Riggio rag. Domenico - Delegato - Unione interprovinciale Lavoratori Aziende assicurazioni;

Prof. avv. cav. Galanti Giovanni - Insegnante designato dal Centro studi;

Prof. rag. cav. Strucchi Giuseppe - Direttore del Centro studi;

nonchè a turno gli insegnanti titolari delle singole materie di esame;

Prof. dott. Marsella Fabio - Prof. dott. Fanelli Giuseppe - Prof. dott. Puggioni Annetto - Prof. dott. Falzone Alfonso - Prof. dott. gr. uff. Bargoni Foscolo.

Han seguito gli esami Rami Elementari, tenuti dal Direttore del Centro e dai cav. Bracco Giorgio e avv. Adolfo Galanti. Tutti gli esaminati anche per i rami danni hanno ottenuta la piena approvazione.

Il 1° Turno Scuola di Addestramento di Bologna

La Commissione di esami composta da:
Dott. ing. G. C. Castellani - Ispettore Capo Corporativo Bologna;

Ing. Altoviti Aldo - Delegato dell'Unione interprovinciale Imprese di Assicurazioni;

Dott. Testoni Giuliano - Delegato della Unione interprovinciale Lavoratori Aziende Assicurazioni;

Cav. Masi Ottorino - Delegato dell'Agenzia Generale di Bologna;

Prof. dott. Bono Pietro - Insegnante del Centro Studi;

Prof. rag. cav. Strucchi Giuseppe - Direttore del Centro studi;

ha conferita l'idoneità, nell'ordine, ai seguenti allievi:

Balbarini Manlio;

Rag. Cioffi Franco;

Rag. Zini Mendes;

Dott. Simula Nicola;

Dott. Cinti Alberto;

Zucchi Antonio;

Dott. Baglioni Tito.

I primi 4 sono stati ammessi a frequentare l'XI Corso di perfezionamento che avrà inizio il 3 aprile p. v.

Al dott. Baglioni Tito la Soc. *Praevidentia* ha conferita la possibilità di frequentare un corso speciale, pure presso il Centro studi.

Sono degni di rilievo due lavori presentati dal dott. Baglioni Tito sul *Rischio Suicidio* e dal dott. Simula Nicola su considerazioni diverse relative al *contratto di assicurazione vita*.

Il II° Turno della Scuola di Addestramento di Trieste.

Sono stati dichiarati idonei ed ammessi all'XI Corso di Perfezionamento:

Tenze Marco;

Martinuzzi Leopoldo.

La Commissione di esami era composta da:

Ing. A. Bardelli - Ispettore Capo Corporativo;

Avv. Botta Osvaldo - Delegato Unione interprovinciale Imprese Assicurazioni;

Cav. uff. P. Capurso - Delegato Unione interprovinciale Lavoratori Aziende Assicurazioni;

Comm. Montuori Ciro - Agente Generale I.N.A. Trieste;

Prof. Trecca Osman - Insegnante del Centro studi;

Prof. rag. cav. G. Strucchi - Direttore Centro studi.

Trasferimento della Scuola di Bologna.

Essendo terminato il periodo, prestabilito, di permanenza della Scuola di Addestramento del Centro studi a Bologna, la scuola stessa — su richiesta dell'Agenzia Generale e dell'Ispettorato Compartimentale — si è trasferita a Palermo ove terrà due turni.

Il prof. Bono, che ha dimostrato a Bologna peculiari doti didattiche e realizzatrici, non mancherà di dimostrare anche nella nuova sede l'utilità, per l'organizzazione periferica, delle nostre Scuole di Addestramento.

VI° corso di Addestramento di Roma.

Gli esami di idoneità al VI Corso di Addestramento di Roma tenuti dalla Commissione esaminatrice:

Comm. ing. Mascardi Giacomo - Ispettore Capo Corporativo;

Comm. dott. Lamberti Alesandro - Delegato Imprese di Assicurazioni;

Comm. rag. Riggio Domenico - Delegato Lavoratori Aziende Assicurazioni;

Gr. uff. prof. Nati Mario - Delegato Centro studi I. N. A.;

Cav. uff. prof. Odevaine Manlio - Insegnante Centro studi I. N. A.;

Cav. rag. prof. Giuseppe Strucchi - Direttore del Centro studi;

han dati i seguenti risultati:

1° - Guglielmetti Alberto;

2° - Fraticelli rag. Manlio;

3° - Marinucci rag. Tommaso;

4° - Zucchelli rag. Cesare;

5° - Grassetto rag. Faliero;

6° - Centanni dott. Tullio;

- Christin dott. Francesco;

- Palmucci rag. Alessandro;

7° - Bacci rag. Augusto;

8° - Camilli Mariano.

I primi tre classificati sono stati ammessi all'XI Corso di perfezionamento che avrà inizio il 3 aprile.

Del verbale di tutti gli esami tenuti presso la Scuola di Addestramento ed al Corso di Perfezionamento; in conformità di nota 3 marzo 1938-XVII; è stata rimessa copia al Ministero dell'Educazione Nazionale.

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.

L'ASSICURATORE

Molte volte mi sono domandato se tutta la enorme moltitudine di gente che si consacra al servizio di Madonna Previdenza si rende conto di quello che significhi la professione di assicuratore.

Ed ho detto *professione*, perchè non può nè deve esser confusa con un qualunque mestiere, più o meno comodo, più o meno nobile.

La professione di assicuratore ha qualche cosa che rasenta l'apostolato, mentre possiede tutte le caratteristiche dell'industriale e del commerciante.

Rasenta l'apostolato, pel fatto che, investendo una concezione superiore, che si proietta nel tempo, gitta nell'avvenire il buon seme del risparmio e della previdenza; ha caratteristiche squisitamente industriali e commerciali perchè, in fin dei conti, crea e vende della merce (Polizza o Contratto di Assicurazione) e ne incassa denaro, che promette di restituire al contraente od ai suoi eredi, entro un lungo periodo di anni.

E vendere della carta, che racchiude soltanto una promessa di un pagamento futuro, non è poi tanto facile, come i più possono pensare o credere.

L'elemento *fiducia* entra in gran parte nel contratto assicurativo e, per persuadere il pubblico che le garanzie più assolute esistono e sono in atto per dissipare ogni dubbio ed ogni incertezza sulla serietà del contratto stesso, occorre che l'assicuratore conosca la sua materia e sappia dare l'effettiva dimostrazione della bontà ed onestà della operazione da lui proposta agli incerti ed ai dubitanti.

Nessuno, forse, ha mai pensato, o, per lo meno, non l'ha detto, che il concetto di previdenza sembrerebbe contrastare con quello di provvidenza, anche attraverso l'invocazione: « Dacci oggi il nostro pane quotidiano ». Ma gli uomini, dopo avere sperimentata la vita ed averne conosciute tutte le incertezze e le deficienze, crearono la assicurazione, non per far cosa contraria alla preghiera, ma per provvedere al *domani*, giacchè da troppi secoli non cala giù dal cielo la manna e tutti si deve pensare a guadagnarci il pane, anche per domani.

E l'assicurazione è andata lentamente e faticosamente affermandosi, appunto perchè la grande massa degli uomini non la capisce ancora e perciò non l'apprezza come merita.

E proprio questa difficoltà di penetrazione ha formato gli *apostoli* della Previdenza, nel senso che la loro professione divenne quasi una missione, per le innumerevoli difficoltà che loro si paravano innanzi.

Ma, da un cinquantennio a questa parte, l'idea previdenziale va guadagnando terreno ogni giorno più, mercè gli sforzi erculei che assicuratori — dai gregari ai capi — compiono ad ogni momento per riuscire nell'intento; e la professione dell'assicuratore, pur essendo aspra e difficile, e richiedendo fede e costanza, appare oggi meno irta di difficoltà che pel passato.

Però, il primo requisito che deve possedere colui che si dedica alle assicurazioni è quello della *convincione* ferma ed assoluta dei propri atti e della bontà del contratto che propone alla clientela.

Come il grande poeta romano, Orazio, diceva che in arte, se si vuol commuovere il lettore, bisogna prima essere commossi, nel concepire e nello scrivere, così è necessario che l'assicuratore sia convinto e persuaso di quello che offre agli altri.

Tatto, costanza e fede sono indispensabili all'assicuratore per affermarsi nella sua professione, perchè; col *tatto* riuscirà ad insinuarsi nell'animo dei clienti; con la *costanza* saprà superare le incertezze, le obiezioni e — perchè no? — anche le sgarberie e i mali modi di qualche assicurando; con la *fede* in se stesso e nella missione che gli è stata affidata, vincerà gli scoraggiamenti e gli avvillimenti che sono dovuti a qualche insuccesso o provengono dall'altrui incompienza.

Questi elementi sono propri soltanto della professione di assicuratore ed i giovani che amano dedicarsi hanno il dovere di fare un attento esame di coscienza per convincersi di non aver sbagliato strada.

Noi conosciamo, purtroppo, tanta gente che sarebbe stato meglio avesse fatto il mestiere dello spazzino o del ciabattino, piuttosto che dedicarsi ad una seria e delicata professione, quale è quella dell'assicuratore.

Codesti spostati recano un danno incalcolabile all'affermarsi ed al progredire dell'industria assicurativa, perchè quanti li avvicinano diventano gli avversari più accaniti ed i nemici più irriducibili dell'idea previdenziale.

Come un cattivo maestro allontana i giovani dalla scuola, così un assicuratore sbagliato allontana dal campo della previdenza tanti che avrebbero potuto esserne seguaci convinti ed appassionati.

NEMO

Investimento in capitalizzazione di somme spettanti a minori

E' possibile, mediante le note Polizze di capitalizzazione a Libretto della Praevidentia garantire alla maggiore età di un ragazzo l'intero capitale versato ed ottenere (oltre gli interessi da riscuotersi annualmente) il pagamento immediato di un certo importo necessario ad effettuare delle spese urgenti a favore del minore stesso?

Si. Anzi facciamo un esempio pratico: mettiamo che X. Y. debba investire L. 50.000 fino al compimento della maggiore età del suo pupillo (ora undicenne) ed acquistare subito il corredo necessario all'ingresso del ragazzo in collegio. La spesa ammonta a L. 2.000, che il tutore però non vuole giustamente prelevare dalla somma cui avrà diritto il minore quando sarà maggiorenne.

L'operazione può essere convenientemente effettuata mediante le *Polizze di capitalizzazione a libretto della Praevidentia* ed il Pretore potrà facilmente autorizzarla (come è già avvenuto in altri casi), perchè in tale maniera verrà garantito non solo il pagamento delle L. 50.000 allorchè il pupillo avrà raggiunto 21 anni di età, ma il tutore stesso potrà riscuotere: *immediatamente* (quale parziale valore attuale degli interessi) le due mila lire che gli occorrono per fare entrare il ragazzo in collegio e *annualmente* (e cioè ad ogni anniversario della stipulazione del contratto) una somma di L. 1.920.35 quale usufrutto sulla somma investita da realizzare mediante il riscatto di una delle 10 polizze suppletive a libretto.

Risulta così evidente la convenienza dell'operazione offerta dalla *Praevidentia* in questa forma speciale e ciò perchè non ostante la decurtazione dell'importo pagato subito; essa consente un rendimento del 3.85 % cioè sensibilmente superiore a quello che può ottenersi mediante un deposito vincolato presso qualche Istituto di Credito o presso le Casse di Risparmio.

“ C'è una differenza tra 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.

Un progetto di riforma delle assicurazioni popolari negli Stati Uniti d'America

Questa riforma non riguarda che lo stato di New York ma, in generale quando questo stato compie una riforma essa consegue una importanza totale, dal momento che le Compagnie più importanti lavorano tutte nello stato di New York.

Il rapporto dell'ufficio statale contiene parecchie idee che non tarderanno ed essere messe in pratica e che hanno lo scopo di semplificare e di rendere meno pesante l'assicurazione popolare.

La prima raccomandazione del Comitato presieduta dal Capo di Servizio di controllo è fatta allo scopo di non incoraggiare il pubblico ad assicurare capitali superiori alla propria capacità finanziaria; si cerca poi di interessare gli Agenti alla raccolta degli affari per i quali possono avere una provvigione più elevata facendo una polizza ordinaria invece che una polizza popolare. Secondo la stessa direttiva ed in riguardo al modo di pagamento del premio la provvigione sarà più elevata se il pagamento è mensile (in America le assicurazioni popolari sono tutte a pagamento settimanale) ugualmente le provvigioni saranno maggiori se la polizza è fatta sulla testa di un adulto invece che sulla testa di un bambino; poichè le polizze infantili danno luogo ad abusi.

Per evitare la produzione forzata, viene raccomandato di non retribuire i direttori delle Agenzie sulla base dell'aumento realizzato come pure si raccomanda di compensare gli Agenti dando loro una parte dei loro guadagni sotto forma di un assegno fisso settimanale.

Il limite dei capitali assicurati è di mille dollari su una testa e potrebbe anche essere ridotto a cinquecento dollari: al di sopra di queste somme le polizze saranno considerate come assicurazioni ordinarie, con premi più vantaggiosi per gli assicurati.

Sarà infine permesso di trasformare i pagamenti da settimanali a mensili, quando l'assicurato voglia, con diminuzione del premio.

Le condizioni di polizza dovranno essere ricondotte ad un modello unico e la loro redazione resa più chiara e più comprensibile per il pubblico. Saranno soppresse le clausole di invalidità e di doppia indennità in caso di morte.

Le Compagnie che esercitano le assicurazioni ordinarie e popolari saranno tenute a fare due bilanci separati.

Il Comitato constata che, malgrado le ottime basi attuariali, il ramo popolare costa ancora troppo caro in rapporto a quello che gli assicurati pagano nel ramo ordinario: le decadenze sono troppo numerose e contribuiscono a questo costo elevato. Ora queste decadenze secondo il parere degli esperti, provengono principalmente dalla maniera con la quale gli Agenti forzano per così dire la mano dei loro assicurati, ed è per questa ragione che la produzione forzata sarà proibita.

I produttori dell'I.N.A. nell'Impero



L'Ispettore Cav. R. G. Farina in Tripolitania

L'andamento della mortalità nelle polizze per capitali elevati

La mortalità in relazione alle polizze per capitali elevati negli Stati Uniti è da molti anni oggetto di indagini statistiche particolari da parte delle compagnie vita americane. Queste indagini hanno portato a concludere che, nel ramo ordinario, gli affari più desiderabili sono quelli per capitali compresi fra 2.500 e 50.000 dollari. La constatazione che quasi costantemente la mortalità degli assicurati, computata in base all'ammontare risulta più elevata che la mortalità computata sul numero dei contratti, è di vecchia data; e l'eccesso è tanto importante da coprire largamente e superare il vantaggio del risparmio delle spese di amministrazione. Statistiche recentissime mostrano che i risultati di mortalità più favorevoli si hanno sulle polizze per somme inferiori ai 10.000 dollari.

Per il giudizio della bontà degli affari sotto questo punto di vista, più importante che il capitale assicurato con le polizze singole è l'ammontare complessivo delle assicurazioni in vigore sulla medesima testa, eventualmente con polizze emesse da diverse compagnie. Una indagine compiuta sulla base di questo elemento ha mostrato che le persone con un ammontare complessivo di assicurazioni superiore a 400.000 dollari presentavano una mortalità pari al 185 % di quella normale.

Negli ultimi anni l'elemento « ammontare proposto » è stato oggetto di grande attenzione da parte delle compagnie vita americane nella selezione dei rischi; ed infatti, mentre nel complesso degli affari la quota delle proposte rifiutate varia dal 5 al 10 %, essa raggiunge il 25 % nel caso delle polizze per capitali elevati, ma non superiori a 500.000 dollari, e il 40 % al disopra di questa somma.

La produzione vita negli Stati Uniti

La produzione di nuovi affari di assicurazione vita realizzati dalle 40 compagnie nord-americane che fanno parte della « Association of Life Insurance Presidents » e che raccolgono l'82 % del por-

tafoglio complessivo in vigore negli Stati Uniti, è stata nei primi 9 mesi del 1938 del 22.8 % inferiore a quella dello stesso periodo del 1937. La misura del regresso è quasi uniforme nei rami ordinario e popolare, più forte nelle assicurazioni per gruppi, come risulta dalle cifre seguenti:

	Produzione	Variaz. sul 1937
Ramo ordinario	\$ 3.384.478.000	— 20.8 %
Ramo popolare	\$ 1.590.520.000	— 20.0 %
Assicurazione per gruppi	\$ 309.115.000	— 47.2 %
	<hr/>	
	\$ 5.284.113.000	— 22.8 %

Conversione delle polizze in valute estere

Un legge emanata dal Governo del Reich in data 26 agosto 1938 (non applicabile nel territorio austriaco) dispone che tutte le polizze di assicurazioni sottoscritte da persone tedesche — nei riguardi della valuta — in divise estere, presso compagnie nazionali o rappresentanze di imprese straniere, dovranno essere trasformate in polizze in Reichsmark. La disposizione riguarda non soltanto le assicurazioni sulla vita, ma anche le assicurazioni malattie infortuni, nei casi in cui in relazione ad esse deve essere costituita una riserva.

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. PUCCIONI 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.
- F. CIPRIANI: *Tariffario pratico ed altre tabelle ad uso degli Agenti dell'I.N.A. - Premi annui e mensili raggruppati (per le forme più in uso) in ordine alle varie età* - Prezzo L. 5.

NOTIZIARIO DELL'ISTITUTO

Con deliberazione del 30 marzo del Consiglio di Amministrazione dell'I.N.A., è stata aggiudicata, in appalto, al nostro diplomato dott. comm. Domenico Amicucci l'Agenzia Generale di Siena.

Al già nostro allievo squadrista della prima ora, volontario di guerra e decorato al valor militare i migliori auguri e le più vive felicitazioni.

PICCOLA POSTA

Allievi dott. Simula e dott. Baglioni - Scuola di Addestramento di Bologna.

Abbiamo esaminato le vostre memorie compilate con evidente accuratezza e con lodevoli intenti. Nel prossimo numero dedicheremo un articolo ai vostri lavori.

AGENZIE GENERALI DI: *Reggio Emilia, Cagliari, Modena, Genova, Trento, Castellammare, Pisa.* Abbiamo ricevuto gli elenchi dei Vostri collaboratori, cui desiderate sia inviato il Bollettino. Provvederemo all'invio con il prossimo numero.

AGENTE DI PRODUZIONE. — *Per una visita medica mi sono rivolto direttamente ad un medico fiduciario invitandolo a recarsi a visitare l'assicurando; ma il fiduciario non ha voluto accettare il mio invito e, giustificazione del suo rifiuto, mi ha dichiarato di essere tenuto a rispondere esclusivamente agli inviti per visite mediche a lui rivolte dall'Agente locale.*

Vorrei sapere quali siano realmente le disposizioni in merito.

La Direzione Generale ha stabilito che l'invito a visitare gli assicurandi deve essere dato al medico fiduciario esclusivamente dall'Agente Generale o locale e mai dal produttore; ciò allo scopo di ottenere una equa ripartizione delle visite mediche tra i vari fiduciari locali, dato che il produttore non può essere al corrente della distribuzione delle visite stesse.

AGENTE LOCALE. — *Per un contratto di lire 500.000 ho fatto visitare l'assicurando da due fiduciari: uno di questi che è Direttore dell'Ospedale locale e nostro fiduciario preferito mi ha richiesto l'onorario di L. 100 perchè si tratta di una visita per un capitale molto elevato.*

Come debbo comportarmi?

L'Istituto retribuisce l'opera del medico fiduciario secondo la seguente tariffa:

Visita con relazione su modulo Serv. Sanit. N. 10 (per assicurazioni fino a L. 20.000 comprese) L. 30.

Visite con relazione su modulo Serv. San. N. 1 (per assicurazioni da oltre L. 20.000) L. 50.

E' chiaro perciò che anche nel caso da Voi esposto al fiduciario preferito spetta solo l'onorario di L. 50.

La libera docenza al prof. Marsella

Il dott. Fabio Marsella, Medico Capo dell'I.N.A. ha conseguito con voto unanime della Commissione la Docenza in Medicina Legale e delle Assicurazioni presso la R. Università di Roma.

La Commissione era costituita dai professori Moriani, Cazzaniga, Leoncini, Benassi e Palmieri.

Al valoroso prof. Marsella, che onora della Sua dottrina anche il nostro Centro Studi ove insegna la Medicina delle Assicurazioni, inviamo i più fervidi rallegramenti.

Il Contratto Collettivo nelle Agenzie di Assicurazione

a cura di ORTENSIO CHIARI

Il volume, a cura del camerata Ortensio Chiari, contiene:

contratti e accordi delle Confederazioni Fasciste delle Aziende e dei Lavoratori del Credito, dell'Assicurazione e dei Servizi Tributari, comuni a tutte le categorie rappresentate;

contratti collettivi nazionali di lavoro per i dipendenti dagli Agenti di assicurazione;

contratti integrativi provinciali; tavole statistiche e diagrammi.