

BOLLETTINO

DEL CENTRO STUDI DELL' I. N. A.

PUBBLICAZIONE MENSILE

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

SOMMARIO. — La propaganda della previdenza in Regime Fascista. - Durante la Scuola di Addestramento di Bologna. - Lezioni di Tecnica professionale ai diplomandi di Scuole Medie. - Il Decalogo dell'Assicuratore. - La partecipazione agli utili dell'I.N.A. per polizze di rendita vitalizia differita a premio unico. - Fonti di produzione. - La Società « Praevidentia » e il Centro studi. - Bricciole di Tecnica professionale. - Un imperativo categorico: Niente sostituzioni! - Sommario del 2° numero di assistenza Sanitaria. - Breve Corso teorico-pratico a Livorno. - L'assicurazione indennità impiegati privati. - Come proporre un'assicurazione-vita ad agricoltori. - Notiziario dell'Istituto. - Gita-premio dell'organizzazione di Biella. - Piccola posta.

E. 42: Spunto programmatico **per i padiglioni della Previdenza**

Mentre il Duce, nella storica sala Giulio Cesare del Campidoglio, conclude il primo rapporto per l'E. 42, affermando all'Italia ed al mondo che « l'Esposizione Universale di Roma vuole essere la consacrazione dello sforzo che tutte le genti civili fanno sul cammino del progresso, non soltanto materiale », la XX Fiera di Milano realizza il suo tradizionale periodo di fervida attività e la riuscitissima Mostra Autarchica del Minerale Italiano, e della Bonifica Integrale una tra le migliori rassegne organizzate nella Capitale, volge ormai al suo felice epilogo.

Queste manifestazioni, indubbiamente le più significative e cospicue fra le numerose ed importanti esposizioni che annualmente si svolgono con successo nelle principali nostre città, oltre che dare dimostrazione tangibile della genialità operosa dei nostri scienziati e costruttori, realizzata dalla fedele tenacia delle maestranze, rappresentano il consuntivo dei progressi raggiunti in tutti i settori dell'attività nazionale.

Consequente, la previdenza, non più trascurata o considerata come un semplice servizio od una attività sussidiaria di prestazione accessoria, ma come una industria di indiscussa utilità e di grande portata, non può rimanere assente da queste rassegne.

La presenza dell'I. N. A. in queste sagre del lavoro nazionale, non vuole avere soltanto un carattere propagandistico diretto a diffondere

maggiormente fra le schiere dei visitatori il concetto dell'assicurazione, ma vuole dimostrare la volontà creatrice e valorizzatrice dei suoi capi e gregari, i quali tendono a creare fra le masse quella maggior fiducia che è elemento principe per il progredire della previdenza e del risparmio.

Perciò, in queste moderne ed improvvisate città dei traffici, fra i clamori degli alto parlanti e degli automezzi, il visitatore, quasi a sua insaputa, si trova in una oasi di relativa quiete ove temporaneamente sostare ricreando la mente nell'ammirazione dei grafici, plastici, fotomontaggi ecc. che indicano il cammino compiuto d'anno in anno e le benefiche e concrete realizzazioni raggiunte. Troverà appositi incaricati che gli offriranno giornali, prospetti, stampati réclamistici a commento di dati in bella mostra esposti sulle pareti dell'elegante padiglione, ma non potrà mai figurarsi, come facilmente avviene per gli altri settori, lo sforzo, i mezzi ed i metodi impiegati da tutti coloro che hanno collaborato al raggiungimento di quei risultati. Al massimo, facendo riferimento alla conversazione avuta con un amico od un conoscente addetto alla raccolta degli affari di assicurazione, egli crederà che il segreto del successo, in questo campo, sia contenuto nelle estese relazioni personali del produttore o nella bontà dell'impresa che rappresenta.

Elementi utilissimi, che in pratica hanno il loro valore, ma che sono ben lungi dal rappresentare coefficienti principali di riuscita.

Verrà allora spontanea la domanda: Perchè non rendete più vitali, interessanti e variate queste mostre sottoponendo all'attento sguardo del pubblico, se non i nomi, almeno il numero della grande massa dei collaboratori sparsa nei più lontani e disagiati centri, anche dell'Impero?

Perchè non esibite i mezzi impiegati e non rendete noti i metodi seguiti, che pur rappresentando i risultati di anni di studio, di esperienza e di attività, sono tuttora completamente sconosciuti?

Essi tornerebbero certamente interessanti e graditi al pubblico, il quale si formerebbe più facilmente un concetto di questa attività produttiva assimilando, senza avvedersene, i migliori elementi che contribuiscono alla maturazione dell'atto di previdenza.

Non occorre certo esaminare le cause che hanno fino ad ora contribuito a rendere statiche le nostre esibizioni propagandistiche. Cerchiamo piuttosto di impiegare tutte le migliori risorse, per procurarci la soddisfazione di vedere raggiunto anche in questo campo il fine che si desidera.

F. MELLI

INVITO ALLA DISCUSSIONE

Durante la Scuola di Addestramento di Bologna

Con questo titolo, il dott. Simula Nicola, già allievo della nostra Scuola di Addestramento di Bologna, ora allievo dell'XI Corso di Perfezionamento, ha indirizzata al Direttore del Centro studi una monografia, di cui demmo notizia nel numero di febbraio, e nella quale propugna:

1°) Abolizione, o per lo meno minor messa in evidenza tipografica, della parola « morte » nei moduli di proposta in uso; onde evitare il senso di disagio che spesso, questa parola, può portare nella discussione tra produttore e cliente in sede di trattativa.

2°) Modificazione della dizione dell'art. 3 delle nostre condizioni di polizza ai fini di render più chiaro che oltre gli interessi di mora, son dovuti i premi scaduti e non pagati, tanto nel caso di riattivazione dal 2° al 6° mese di sospensione pagamento premi; come nel caso di riattivazione dal 7° al 24° mese.

3°) Introduzione nelle condizioni di polizza della facoltà di riattivazione senza versamento di arretrati e con prolungamento della durata originale delle polizze miste.

4°) Messa in uso di due tariffe di rendita differita, (a premio unico ed a premio annuo), con controassicurazione spinta al di là del termine di differimento e precisamente fino al decesso del vitaliziato.

5°) Modificazione — nel modulo di proposta per le assicurazioni pel caso di vita — della domanda inerente il beneficio pel caso di premorienza che fa riferimento soltanto al rimborso premi, mentre usando lo stesso modulo dovrebbero — per la tar. 19 — far riferimento agli ennesimi del capitale.

6°) Inserzione sul tariffario di un « Capitale differito trasformabile in mista ».

7°) Esenzione dalla visita medica — nelle polizze ordinarie — a favore di determinate categorie di militari in servizio.

8°) Estensione ai contratti individuali della garanzia di inabilità (se richiesta e

mediante soprapremio) intesa come liquidazione di capitale anzichè come sospensione di pagamento premi.

9°) Applicazione di sottopremi nelle assicurazioni pel caso di vita relative a rischi tarati.

10°) Adozione di tariffe che garantiscono rendite oltrechè capitali in caso di morte.

11°) Introduzione di lezioni di « Psicologia delle Assicurazioni » nei programmi del Centro studi.

Anzichè confutare o patrocinare noi le idee del dott. Simula, impostiamo — come abbiamo fatto — i quesiti per i nostri lettori invitandoli a scriverci in proposito. Gli scritti (non più di due pagine dattilografate - ancorchè riferentisi soltanto a qualcuno degli argomenti proposti) saranno da noi esaminati per la pubblicazione di quelli che per chiarezza di idee e per esattezza di argomenti risultino migliori tanto a favore come contro le tesi impostate.

Lezioni di tecnica professionale ai diplomandi di Scuole Medie

Nel n. 6 del nostro Bollettino, demmo notizia di una lezione tenuta dal Direttore del Centro studi al diplomandi in Ragioneria di Ferrara.

L'iniziativa, che ha trovato rispondenza in altre città ove le lezioni si stanno ripetendo, risponde a concetti oggi sposati dalle autorità didattiche, ma — è doveroso ricordarlo — ha avuto il suo precursore nell'Agente Generale comm. Bur Giovanni che oltre aver organizzata la lezione di cui abbiamo data notizia, fino dal 1938 ha vista l'utilità — per gli studenti e per l'I. N. A. — di questo avvicinamento tra la Scuola ed il nostro Istituto, tenendo allora delle conferenze sullo sviluppo economico delle assicurazioni e sull'acquisizione dei contratti.

Il Decalogo dell'Assicuratore

I. COMANDAMENTO

Che cosa vuole e quanto può la Previdenza.

Il primo comandamento che la Previdenza dà a tutti coloro che credono in lei e, credendo, la seguono per sempre, attratti dal dolce, malioso richiamo, è quello di persuaderli e convincerli che il più alto ideale a cui un uomo possa tener dietro, nella sua quotidiana fatica, — mentre ricerca, col suo benessere, quello della gente in mezzo alla quale vive, lavora, soffre e spera — consiste nel comprendere la somma di beni materiali e morali che la sua azione reca nel mondo.

Prevedere vuol dire *provvedere* al futuro ed in questo atto si congloba tutto ciò che l'uomo ha, da godere, per sè e per i suoi nel faticoso cammino della vita.

Tante arti e professioni e mestieri si offrono alla scelta dell'individuo, ma la previdenza, in se stessa, per i suoi scopi e le sue finalità, presenta tali attrattive da fare impallidire ogni altro ideale.

Per questo, è frequente vedere avvocati, medici, ingegneri, dottori commercialisti, ragionieri, dare addio alle loro già nobili professioni per dedicarsi tutti appassionatamente al servizio della previdenza. E chi le dedica un'ora od un giorno, non l'abbandona più per tutta la vita.

E quale è il fascino che emana da questa grande idea, che si concreta poi in un'alta e nobile professione?

E' presto detto: Soltanto la previdenza va oltre il tempo effimero, non

si attacca all'oggi o all'incerto prossimo domani, ma supera la vita stessa nella concezione di procurare ad altri un bene dopo la morte.

Il contratto assicurativo, di per sè stesso, impegna la volontà e la coscienza dell'uomo previdente per l'intera esistenza e quando egli sottoscrive la sua polizza sa di compiere il più elevato atto di altruismo perchè tanto a sè non pensa e provvede, quanto pensa a coloro che a lui son legati da vincoli di sangue e di tenerezza.

Ed il poco o molto denaro, guadagnato col sudore della fronte, diventa, attraverso l'assicurazione, il seme di maggiore ricchezza avvenire; il fondamento di nuovi e più ampi sviluppi economici per coloro che verranno; il premio più ambito per l'uomo che, ponendo mano all'aratro, non volge indietro lo sguardo, ma lo fissa verso una mèta lontana, ma sicura e certa.

Tutto questo dimostra, a quanti si dedicano all'industria assicurativa, che non v'è ideale più perfetto di quello offerto dalla previdenza e che preferirlo ad altri significa votarsi ad una missione di bene, ad un apostolato di bellezza e di umanità.

Esser compresi di questa missione equivale a sentirsi nello stato di benessere spirituale per attuarla con ogni energia in mezzo al popolo, al fine di elevarlo alla concezione dei beni morali e materiali che l'assicurazione procura e di dargli l'assoluta certezza della sua ascensione umana.

Così il produttore diventa un portatore di luce e noi sappiamo — afferma J. E. Bragg — « che la luce non è soltanto radiazione, che vediamo coi

nostri occhi, ma è energia, forza e calore ».

Diffondere la luce della previdenza attraverso tutti gli strati sociali vuol dire portarci la forza della convinzione, il calore della persuasione per avvincerli e conquistarli alla grande idea, che è davvero l'idea-madre, generatrice di ricchezza, di benessere, di felicità, di progresso nel mondo.

Concepita e vista così la previdenza, si giustifica e si comprende come gli innumerevoli suoi appassionati seguaci, in ogni parte della terra, possano invocarla col verso del Carducci:

« Tu sei la mia Madonna e la mia Idea ».

II. COMANDAMENTO

" Non lavorare invano nel mio nome ".

Il significato di questo comandamento è chiaro e limpido come il sole.

L'assicuratore non può nè deve, in nessunissima occasione, lavorare invano nel vastissimo campo della previdenza e nel nome della medesima.

Quando si ha una bandiera da difendere, si pongono a repentaglio tutte le forze e mai e poi mai si deve venir meno al compito che ci si è assunto.

Lavorare nel nome della previdenza, vuol dire darsi tutto, corpo ed anima, alla causa di un ideale nobilissimo; quindi, un lavoro nullo, o di nessun effetto, o di scarso rendimento, equivale a diminuire la bellezza e la grandezza di quel sublime ideale, non solo, ma ad umiliarlo al livello delle piccole cose insignificanti, che non meritano di essere propagandate in mezzo agli uomini.

La previdenza non è cosa da prendersi a gabbo; perciò, chiunque lavora per lei e nel suo nome, deve essere consapevole delle responsabilità che assume

quando se ne mostra in pubblico seguace ed apostolo.

Lavorare invano, vuol dire: non sapersi rendere conto delle qualità, delle possibilità, dello spirito e del carattere di coloro ai quali si va a parlare della bellezza, della bontà, dell'utilità dell'atto previdentistico.

Seminare il buon seme fra gli sterpi ed i rovi, oppure fra i sassi, equivarrebbe a perderlo, lasciarlo marcire, intristire, disperdersi.

Un lavoro è utile soltanto quando raggiunge il suo scopo e colpisce il segno al quale è diretto; e gli scopi e le finalità del lavoro assicurativo sono indicibili, tanto sono importanti e vasti.

L'assicuratore, che è convinto della sua missione, porta, nel quotidiano lavoro un entusiasmo che non può trovar l'eguale in altre professioni, sia pure elette e nobilissime.

Egli deve saper piegare le volontà più indomite ed indomabili ed i cuori più aridi e gretti alla comprensione dei benefici, che può prospettare davanti alla mente ed al cuore degli assicurandi.

Deve poter persuadere e convincere i diffidenti, ispirare fiducia ai dubitanti, spezzare l'egoismo degli avari e dei riotosi, mutare la mentalità dei lodatori del cosiddetto bel tempo antico.

La previdenza è come un sole i cui raggi vivificatori si insinuano ovunque, vincendo le tenebre più dense, facendo verzicare i tronchi più aridi, ridonando vita e calore a tutte le creature viventi.

Ma la vita e il calore dell'uomo civile è appunto il senso e la convinzione del perpetuarsi delle sue possibilità morali e materiali, nella visione quieta e serena dell'avvenire.

E l'avvenire è soltanto degli uomini previdenti, perchè essi soli contribuiscono, col loro sacrificio, ad assicurare il benessere proprio e quello della loro discendenza.

Tutto questo ammonisce gli assicuratori ad imparare a lavorare bene nell'enorme campo della previdenza, dove non sono possibili o tollerabili defezioni o sconfitte.

Meglio cambiar mestiere, se non ci si sentono le spalle capaci di sopportare un peso non indifferente; se non si ha la convinzione di avere un cuore ed un cervello atti alla bisogna; se non si possiede una volontà tale per cui non esistano ostacoli, nè esista l'impossibile.

La volontà, come la fede, smuove perfino le montagne ed è in lei il seme d'ogni possibilità.

Perciò, l'assicuratore ha da essere principalmente un volitivo.

Se, nella vita, « volere è potere » per tutti coloro che hanno un carattere ed una coscienza, questa affermazione di essenza dinamica deve costituire la ragion di vita per quanti si votano alla previdenza.

Solo una volontà ferrea può riuscire a flettere le altrui volontà, perchè, con la saldezza della fede, con l'avvincente persuasione, con la dimostrazione di convinzioni profonde, si ottiene il trionfo sopra ogni più fredda e gelida opposizione.

Lavorando così, il seguace di Madonna Previdenza non lavorerà invano e, mentre il suo lavoro darà a lui le più serene e più nobili soddisfazioni, porterà luce e benessere fra quanti si arresero alla sua tenacia e furono riscaldati dalla sua fede.

NEMO

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

MUSSOLINI

La partecipazione agli utili dell'I. N. A. per polizze di rendita vitalizia differita a premio unico

Ricordiamo che, giusta apposite deliberazioni del Consiglio d'Amministrazione dell'Istituto, le polizze emesse anteriormente al 1° luglio 1936 usufruiscono della partecipazione agli utili sotto forma di aumento capitale, mentre le polizze emesse dopo quella data ne usufruiscono con pagamento in contanti, annualmente, in diminuzione di premi dovuti.

Aggiungiamo che questo secondo sistema della partecipazione in contanti non poteva, ovviamente, essere applicato alle polizze stipulate a premio unico e perciò opportunamente l'I. N. A. ha stabilito che tali polizze continuino ad avere la partecipazione in aumento capitale.

Quindi, per le polizze a premio unico, siano in data anteriore o posteriore al 1° luglio 1936, viene applicata sempre la corresponsione degli utili sotto forma di aumento capitale.

Per le polizze di *Rendita Vitalizia Differita a premio unico* (tar. n. 8u e 9u), precisiamo che:

a) in caso di sopravvivenza dell'assicurato al termine stabilito, la partecipazione agli utili viene corrisposta in aumento delle rate di rendita e la percentuale di maggiorazione è determinata dalla somma delle quote stabilite, a chiusura di bilancio, per ogni anno di differimento del contratto.

Ad es., per una polizza emessa per la rendita annua di L. 1.000, col differimento di anni 20, supponendo che la quota di utili sia stata del 5‰ all'anno — e quindi per i venti anni complessivamente del 100‰ 10%, — la rendita che il vitaliziato riscuoterà sarà di L. 1.100 (L. 1.000 + il 10 %);

b) in caso di premorienza dell'assicurato prima del termine stabilito, se il contratto è stato stipulato con controassicurazione (tar. 9u), gli utili verranno corrisposti in aumento del premio unico versato e per ammontare uguale alla somma delle quote annue di utili maturate fino al decesso dell'assicurato.

LUIGI MAGLIETTA

FONTI DI PRODUZIONE

La rivista « Equiowa » pubblicazione edita dalla « Equitable Life Insurance Company » di Jowa (U.S.A.) dà, nel suo numero di Marzo, un elenco di fonti di produzione ordinaria vita.

Riduciamo l'elenco stesso affinché i nostri lettori, possano trovare in esso un diretto suggerimento per l'indirizzo della loro attività organizzativa e produttiva; ma anche perchè, pensiamo sia facile per associazione d'idee, procedere alla compilazione di altri elenchi, dipendenti dalla situazione ambientale e dalla possibilità di ciascuno.

- 1) Persone all'inizio della loro carriera commerciale.
- 2) Liquidatori di aziende commerciali ed industriali.
- 3) Subentranti nella direzione ed organizzazione di imprese.
- 4) Cambiamenti noti di professione e di occupazione in genere.
- 5) Parti vincenti in cause commerciali e civili importanti.
- 6) Eredi in successioni cospicue.
- 7) Immigrati.
- 8) Interessati al trasferimento di proprietà immobiliari.
- 9) Legatari testamentari.
- 10) Persone rese note da cronache letterarie, sportive e mondane.
- 11) Parenti menzionati dagli annunci di morte (specialmente quando la morte è dovuta ad infortunio).
- 12) Pubblicazioni di matrimonio.
- 13) Annunci di matrimoni.
- 14) Elenchi di nati.
- 15) Appartenenti a comunità (Collegi, comunità religiose, organizzazioni sindacali, del Partito, etc.).
- 16) Annunci commerciali sui quotidiani.
- 17) Proprietari di brevetti.
- 18) Nuove nomine nella gerarchia politica.
- 19) Esecutori testamentari.
- 20) Assegnatari di appalti di opere e di forniture.
- 21) Benefattori abitudinari (per suggerire beneficenza a mezzo di polizze).
- 22) Assegnatari di premi letterari.
- 23) Vincitori di concorsi per progetti di costruzioni.
- 24) Patrocinatori di importanti cause.
- 25) Amministratori di società (risultanti dalla pubblicazione di bilanci annuali).
- 26) Scampati da infortuni.

La Società "Prævidentia,, e il Centro Studi

Nel numero precedente demmo notizia del fatto che la Soc. Prævidentia aveva conferita la possibilità ad un allievo della nostra Scuola di Addestramento di Bologna, di frequentare un corso speciale presso il Centro studi.

E' doveroso mettere in evidenza che questa possibilità è sorta, oltrechè dall'interessamento della Società collegata con l'I. N. A., perchè il nostro allievo, a termine del Corso possa trovare un adeguato collocamento presso le Agenzie Generali nel campo della capitalizzazione; anche con l'assegnazione di una borsa di studio dell'importo di L. 2000 che consente al candidato la permanenza a Roma pel periodo del Corso che deve frequentare.

Anche nei passati esercizi la Soc. Prævidentia ebbe ad assegnare borse di studio ai nostri allievi, dimostrando così con quanto senso di realismo intende affiancare l'opera del Centro studi.

Briciole di tecnica professionale

Sicchè, volete dirmi che cosa sia quella « riserva matematica » di cui parlammo la volta scorsa?

Vi ho avvertito che non è facile — senza far ricorso a concetti tecnici — spiegare cosa sia la riserva matematica dei contratti di assicurazione: vi aggiungo come sia necessario proceder per gradi, riferendoci prima alle assicurazioni a premio unico (per le quali il prezzo è pagato tutto in una volta alla stipulazione del contratto) e poi alle assicurazioni a premio annuo (per le quali il prezzo è pagato a rate annuali, semestrali, trimestrali e mensili).

Non solo, ma anche tra le assicurazioni a premio unico, sarà opportuno distinguere quelle per il caso di vita da quelle per il caso di morte.

Va bene: cominciamo dalle assicurazioni a premio unico per il caso di vita.

Nella determinazione del premio unico che le Imprese di assicurazione richiedono per l'emissione di contratti di assicurazione per i quali sian dovute delle somme soltanto se l'assicurato sarà in vita dopo un certo numero di anni, si tiene conto: del capitale che dovrà pagarsi al termine; del fatto che il premio pagato subito, produrrà interessi composti per tutto il periodo di differimento; e che non tutti gli assicurati arrivano vivi alla scadenza. Si chiede cioè un prezzo che con gli interessi composti e con l'aggiunta del costo del rischio corso dagli assicurati, (di perdere il premio unico pagato) formi il capitale garantito a scadenza.

Il costo del rischio corso dagli assicurati, elemento di formazione del capitale garantito dalle assicurazioni per il caso di vita, è anno per anno determinato dal rapporto previsto tra viventi a ciascuna età e deceduti nel passaggio da una età a quella immediatamente successiva. L'intere-

resse è quello del 4 % di cui abbiamo avuto occasione di parlare altra volta.

La riserva matematica di un contratto di assicurazione per il caso di sopravvivenza, non è un valore statico, cioè costante per tutta la durata del contratto stesso; ma è un valore che ogni anno *aumenta*. Dopo il 1° anno di validità, sarà pari al premio unico (al netto delle spese di mediazione e di amministrazione sopportate dall'Impresa) *aumentato* di un anno di interessi e di una percentuale rappresentativa del rischio corso dall'assicurato di perdere il premio pagato. Alla fine del secondo anno, la riserva sarà pari a quella dell'anno precedente, aumentata di un altro anno di interessi e di un'altra percentuale (*altra* perchè l'età dell'assicurato è aumentata) di rischio corso dall'assicurato; e così via. Al termine del contratto e quando cioè l'Impresa dovrà far fronte agli impegni assunti, la riserva sarà pari al capitale assicurato.

Le Imprese incassano il premio e percepiscono gli interessi investendo i premi. Stà bene! Ma la percentuale di rischio corso dagli assicurati come la realizzano?

Incamerando anno per anno le riserve costituite sui contratti di coloro che, pur essendovi assicurati per il caso di vita, muoiono invece prima della scadenza delle rispettive polizze.

E nelle assicurazioni a premio unico per il caso di morte, cos'è la riserva matematica?

I premi unici delle assicurazioni per il caso di morte, sono richiesti dalle Imprese in misura corrispondente alla somma di tanti piccoli premi unici, di cui il primo è pari a quanto occorre *pagar subito* per assicurare il capitale garantito ove la morte dell'assicurato avvenga durante il primo anno di assicurazione; il secondo è pari a quanto occorre *pagar subito* per

assicurare il capitale garantito ove la morte dell'assicurato avvenga durante il secondo anno; e così via; facendo l'ipotesi (nelle assicurazioni di vita intera) che giunto l'assicurato a cento anni di età, il capitale debba essere pagato *certamente*, cioè non ci sia nessuno che campi più di cento anni.

Alla fine del primo anno di assicurazione la riserva sarà pari al premio unico complessivo pagato (al netto delle spese di mediazione e di amministrazione sopportate dall'Impresa) *diminuito* di una percentuale rappresentativa del rischio corso dall'Impresa di pagare l'intero capitale assicurato, ma aumentato di un anno di interessi. Alla fine del secondo anno, la riserva sarà pari a quella dell'anno precedente, diminuita di un'altra percentuale (altra perchè l'età dell'assicurato è aumentata) di rischio corso dall'Impresa, ma aumentata di un altro anno di interessi e così via.

Sui contratti che giungono al 100° anno di età dell'assicurato la riserva sarà allora pari al capitale assicurato. Anche sulle assicurazioni a premio unico per il caso di morte, la riserva varia anno per anno.

E delle percentuali di rischio corso, anno per anno, le Imprese cosa ne fanno?

Le adoperano per pagare i decessi che man mano avvengono tra gli assicurati per il caso di morte e per i quali hanno in mano soltanto la riserva costituitasi sui rispettivi contratti ma non i capitali assicurati, che esse debbono invece pagare.

Le riserve dei contratti a premi unici in forme miste?

Nei contratti a premio unico per le forme miste il premio è richiesto dalle Imprese, di importo pari alla somma del premio unico occorrente per l'assicurazione per il caso di morte (per quanto ce n'è di questa forma nella mista) più il premio occorrente per l'assicurazione per il caso di vita (per quanto ce n'è); e la riserva matematica è, anno per anno, pari alla somma delle riserve delle due forme.

CONCLUSIONE

« Nelle assicurazioni a premio unico, la riserva matematica del contratto, anno per anno, è data dal premio unico versato (al netto delle spese) aumentato del rischio corso, anno per anno, dall'assicurato di perdere il premio pagato (nelle assicurazioni per il caso di vita) o diminuito del rischio corso anno per anno, dall'Impresa di pagare l'intero capitale assicurato (nelle assicurazioni per il caso di morte) ed aumentato comunque, ogni anno, di un anno di interessi al 4%. E' da notare, per di più, che la riserva di tutti i contratti a premio unico, corrisponde esattamente, anno per anno, al premio unico che occorrerebbe pagare (al netto delle spese) per garantire la stessa forma di assicurazione, in base all'età, anno per anno, raggiunta dall'assicurato ed in base alla residua durata del contratto originale ».

COLLABORAZIONE

I collaboratori dell'I. N. A. possono (anzi diremmo debbono) 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.

Un imperativo categorico: Niente sostituzioni!

L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni creò nel 1925 le Assicurazioni Popolari per volontà del Governo Fascista; e andò, man mano, perfezionandole sino a dar loro un indirizzo e una consistenza tecnica e morale superiore a quella delle Popolari dei Paesi più progrediti del mondo.

Le Popolari ebbero, nella dichiarazione 26^a della Carta del Lavoro un appoggio validissimo.

Esse incominciarono ad allargare la loro sfera d'azione dalle città alle campagne, determinando nelle nostre popolazioni una maggiore comprensione degli alti compiti sociali ed economici della Previdenza popolare assicurativa.

Il portafoglio delle Popolari va crescendo di anno in anno; e aumenterà sempre più se i propagandisti delle Popolari avranno presente, il monito che abbiamo sempre predicato, che la diffusione delle Popolari, più che un problema di amministrazione e di tecnica assicurativa, è, soprattutto, affermazione di fede e di volontà, che tocca le radici profonde del nostro cuore; perchè, nel loro divenire, riposano, per molta parte, le sorti del benessere futuro del popolo italiano.

Ecco le ragioni che contrastano apertamente qualsiasi sostituzione delle Assicurazioni Popolari con le forme di Assicurazione Vita ordinarie.

La Popolare, quando entra in una famiglia, deve starci tranquilla, perchè la sicurezza della vita familiare poggia anche sulla sua consistenza e sulla sua solidità.

Il fatto, purtroppo lamentato, di Popolari stornate dalla concorrenza ci ha sempre recato un dispiacere vivis-

simo. Ma maggior dispiacere sentiamo quando lo storno avviene per opera di nostri produttori, e in modo speciale, di produttori delle stesse Popolari.

Ciò significa incomprensione assoluta dei fini economici e sociali di queste piccole forme di assicurazione sulla vita; e chi si rende colpevole di questo fatto è da considerarsi senza riguardo.

Il nostro produttore che sostituisce un'Assicurazione Popolare con una ordinaria dimostra di non aver coscienza del suo preciso compito.

Si giustifica il fatto col dire che l'Assicurato stesso è persuaso dell'operazione di storno; perchè la somma assicurata era troppo piccola per lui, e la sua capacità di pagamento poteva permettere un'assicurazione vita per un capitale superiore.

Se anche così fosse, mi permetta il produttore coscienzioso di dirgli che, accanto alla Popolare, può benissimo starci un'altra assicurazione vita per qualsiasi capitale. Perciò è assai deplorevole che si possa pensare di annullare la prima con argomenti che devono contrastare apertamente con quelli usati dal suo collega quando convinse l'assicurato della bontà dell'operazione assicurativa popolare.

Il propagandista non pensa certamente, in quel momento al colpo di piccone che viene a dare alla propaganda delle Assicurazioni Popolari, e molto meno al fine, sopracitato, per cui l'Istituto le ha create.

Con le sostituzioni si rovina il lavoro di propaganda delle Popolari e si viene meno a quel mandato che l'Istituto Nazionale, con piena consapevolezza della sua alta missione sociale,

ha affidato ai suoi produttori. I quali, invece di indirizzare l'opera loro di propaganda « verso strati sempre più vasti delle popolazioni » secondo la consegna del Duce, smontano il valore della propaganda, se pur non la distruggono affatto.

Niente, dunque, sostituzioni nel campo delle Popolari.

Lasciamole vivere, e rinforziamole, se possiamo.

MARINO LANZONI

Sommario del 2° numero di "Assistenza Sanitaria,,

1. - *Consigli agli assicurati:*
 - a) Dott. M. Clausi Schettini: Mali e cure di primavera.
 - b) Dott. F. Marchesi: I benefici dell'esercizio fisico.
 - c) Dott. T. Cicu: Note d'igiene coloniale.
 - d) Rassegna di articoli d'igiene.
2. - *Notiziario.*
3. - *Studi e ricerche di medicina delle assicurazioni vita:*
 - a) Dott. M. Biasotti: La reazione di Idee nella diagnosi sierologica della sifilide.
 - b) Dott. G. Curione: Prime esperienze su di un nuovo metodo colorato di microcitochol.
 - c) Dott. Prof. K. Secher: Cardiopatie ed affezioni cardiovascolari (IX relazione).
4. - *Indagini di statistica medica:*

Dott. P. Ciatti: Cause di morte e costituzione.
5. - *Medicina legale delle assicurazioni vita:*

Dott. A. Starna: Considerazioni medico-legali sulla relazione delle malattie causa di morte nell'A. V.
6. - *Dalle riviste che riceviamo in cambio.*
7. - *Semeiotica di medicina delle assicurazioni vita:*

Dott. T. Ricciotti: Sopra alcuni particolari aspetti radiologici dell'ombra diaframmatica, non aventi significato patologico.
8. - *Varie.*
9. - *Dai libri e dai periodici.*
10. - *Pubblicazioni ricevute.*
11. - *Vuoti nelle file dei nostri fiduciari.*
12. - *Provvidenze sanitarie e favore degli assicurati dell'I.N.A.*

Breve Corso teorico-pratico a Livorno

L'istituzione del Centro Studi per l'addestramento e perfezionamento dei nostri collaboratori consente a pochi di beneficiare della provvida iniziativa dell'I. N. A.; ma alla massa; alla imponente falange dei nostri collaboratori, è rimasta e rimarrà sempre difficile la regolare frequenza dei corsi.

Eppure, mai come in questi ultimi tempi, è stata sentita da parte dell'intera organizzazione la necessità di una migliore conoscenza dei diversi rami e delle numerose tariffe, dell'I. N. A. e delle Società collegate, per poter soddisfare le nuove richieste della nostra vasta clientela, e per competere e vincere l'agguerrita concorrenza.

Perciò, ad iniziativa dell'Ispettorato della XII Circostrizione è stato iniziato a Livorno un corso teorico-pratico al quale partecipano i migliori collaboratori delle quattro Agenzie Generali del Compartimento.

Il corso comprende quattro lezioni sulle tariffe e collettive (prof. Di Tullio); due sui rami elementari (dott. Zerilli); una sulla capitalizzazione (gr. uff. Bargoni); una sulla polizza del Rurale (prof. Casalini); due sulle Assicurazioni Popolari (dott. Rocca); una sulla organizzazione produttiva (dott. Di Marino) ed una sul metodo di lavoro della Concorrenza (Isp. Marini).

La prolusione è stata tenuta il 30 marzo dal prof. rag. G. Strucchi, Direttore del Centro Studi, che in una chiara esposizione ha illustrato le attività dell'I. N. A. e delle Società collegate nel campo economico-industriale e sociale soffermandosi in particolare sulla importante funzione delle riserve, in connessione con la conservazione del portafoglio, per la loro costituzione.

Siamo certi che l'iniziativa del Compartimento di Livorno darà fecondi risultati e sarà imitata da altre sedi Compartimentali.

L'assicurazione indennità impiegati privati

Molte ed interessanti sono state, e sono tuttora, le discussioni sull'accantonamento sotto forma assicurativa delle indennità di anzianità e di licenziamento degli impiegati presso Enti statali o parastatali di assicurazione; non sempre tuttavia è stato fatto uso della necessaria serenità e non sempre si sono addotti argomenti rispondenti alla realtà dell'importante problema.

Per esempio molte voci si sono levate per manifestare il dubbio che disposizioni in tal senso — se realizzate nel loro insieme — porterebbero la soluzione al più grande degli assurdi: quello di mettere alla mercè di un Ente assicuratore la liquidazione delle indennità di licenziamento, affidando quindi ad estranei — sia pure di provata serietà, ma dotati dei più potenti mezzi legali, ed extra legali, di difesa, — l'impiegato, in uno dei momenti più critici della sua esistenza, quando cioè viene — non importa per quale ragione — posto fuori dell'azienda che gli dava da vivere, col terrore di un periodo, forse lungo, di disoccupazione.

Affacciare una ipotesi così azzardata vuol dire non possedere una comprensione sindacale corporativa, ed anche non aver la necessaria fiducia nello Stato Fascista, il quale ha già fornite mille prove, nel campo sindacale, comprovanti il suo pieno appoggio alle giuste aspirazioni del lavoratore e la sua tendenza a favorire le classi povere e medie. La dimostrazione più luminosa di ciò è proprio di questi giorni.

Lo Stato corporativo va gradatamente, ma sicuramente, sistemando i rapporti fra mano d'opera e datori di lavoro, in modo tale, che nessun dub-

bio può più emergere nel senso che una categoria di cittadini venga sacrificata ad un'altra, o comunque per altri scopi che non siano bene giustificati dall'interesse collettivo e della Nazione.

Ora, siccome l'affacciata ipotesi ammetterebbe l'esclusione delle Organizzazioni sindacali nel momento più difficile del rapporto di lavoro, noi dobbiamo pensare che un fatto simile non si avvererà mai, e conseguentemente dobbiamo adoperare argomenti più sereni e naturali, se vogliamo dimostrare quanto utile e necessaria risulti la assicurazione delle indennità di licenziamento.

Dissentiamo innanzi tutto, e in linea di massima, dal proposito di includere in tale forma di assicurazione l'obbligo di un *concorso personale del lavoratore*, e ciò perchè l'istituto delle indennità spettanti per anzianità di servizio deve essere assolutamente una cosa a sè stante, e non si dovrebbe dare al lavoratore, nemmeno la più larvata impressione che il suo contributo concorra a formare quella indennità che *gli è dovuta in ogni caso dal datore di lavoro*. A meno che la quota del contributo personale del lavoratore non venga determinata dai contratti di lavoro e percepita a scopo puramente *previdenziale*, e per i casi di dimissioni e di quiescenza, ad integrazione cioè di deficienze derivanti da particolari situazioni o dal raggiungimento dei limiti di età, in modo da riunire in un contratto unico tutte le provvidenze previste a favore dei dipendenti.

Il datore di lavoro che ha per leg-

ge, o per effetto di contratti di lavoro, l'obbligo di corrispondere le indennità suddette e che a tale obbligo spesse volte può, anche involontariamente, venir meno, deve essere costretto dallo Stato a *garantire*, in qualunque caso ed in qualunque momento la *disponibilità* del denaro occorrente per assolvere a tali suoi obblighi; per nessuna ragione l'impiegato deve preoccuparsi, sia durante lo svolgimento della sua opera, sia all'atto del licenziamento, che possa venirgli meno ciò cui ha sacrosanto diritto, ciò che lo Stato medesimo, attraverso le sue provvide leggi, gli ha assicurato.

Al Congresso Nazionale della Confederazione del Credito e dell'Assicurazione dell'anno XII E. F. il Sottosegretario alle Corporazioni si esprimeva in questi precisi termini:

« Bisogna rendersi conto di due necessità, una: che è nello stesso interesse del datore di lavoro di considerare la indennità che matura per l'attività prestata dal dipendente nell'azienda, e che determina poi la indennità di licenziamento, in rapporto al costo di produzione, e cioè di *costringere* il datore di lavoro ad accantonare, e possibilmente a versare, mano a mano, non solo lo stipendio, ma quello che è l'accessorio dello stipendio e quindi determinare anno per anno bilanci rispondenti alla reale situazione delle aziende, determinando anche possibilità di tutela e di assistenza adeguate ».

Dunque è il datore di lavoro che deve compiere l'atto di previdenza, quello cioè di accantonare in una forma sicuramente garantita, le indennità occorrenti per gli impiegati dipendenti, nei diversi casi di risoluzione del rapporto d'impiego. Se mai è lo Stato che — coerente con le molteplici disposizioni emanate od approvate

a favore degli impiegati — può *costringere* tutti i datori di lavoro a tale garanzia. L'impiegato ha diritto di disinteressarsi completamente della spesa occorrente per tale garanzia, ma non, come dimostreremo, della operazione in sè stessa che finisce per costituire anche un suo vantaggio.

Neanche per l'azienda si tratta di una spesa, ma soltanto di un *accantonamento*; quello che ciascun onesto e previdente datore di lavoro avrebbe dovuto effettuare fino dalla promulgazione della legge del novembre 1924, se non addirittura da quella del 1919 sulle indennità spettanti agli impiegati. Il male si è che molti datori di lavoro, o non hanno messa in atto tale previdenza o non hanno dato a suo tempo la necessaria importanza alle leggi... ed ora si trovano a disagio.

Dato che la legge ha sancito gli oneri dei datori di lavoro ma, sino ad ora, non ha tassativamente determinato in quale maniera debbono essere approntati i mezzi per farvi fronte, non tutte le aziende hanno usato gli stessi accorgimenti.

Vi sono aziende che hanno continuato a vivere alla giornata, senza preoccuparsi di preventivare i mezzi necessari a far fronte agli oneri in continuo aumento, ed hanno errato, in quanto ciò vuol dire chiudere gli occhi innanzi alla realtà. E se sotto il profilo strettamente giuridico, questo non rappresenta una vera e propria alterazione del bilancio, sotto il profilo economico falsa la effettiva situazione patrimoniale dell'azienda; non viene infatti enunciato *un debito effettivo e già maturato*, si voglia pure nel suo valore attuale.

(continua)

PIERO G. POZZAN

Come proporre un'assicurazione-vita ad agricoltori

In linea generale

Io mi metto nei panni di un « produttore » e mi immagino senz'altro che egli abbia e segua un piano suo nella raccolta di assicurazioni. Parlo e intendo parlare di « forme ordinarie » e in particolare della Mista.

Prima cosa che un buon « produttore » deve conoscere è la condizione economica dell'assicurando, non solo per essere sicuro di fare un contratto che vada a buon termine, ma per proporgli uno sforzo di previdenza che sia proporzionato alle sue possibilità!

Quando si conosce lo stipendio o il guadagno annuo o mensile di un assicurando se ne deve dedurre quanto egli possa dedicare alla previdenza: c'è un limite al di là del quale non si deve andare! Si può dire che, in genere, ognuno può, se vuole, per quanto sia modesto il suo stipendio, risparmiare qualcosa per il domani: l'abilità dell'assicuratore, che deve essere un consigliere, sta nel sapere cogliere il *punto* favorevole.

L'atto di previdenza è certo un sacrificio: si tratta di renderlo tale che sia supportabile.

So' perfettamente che il produttore fa tanta fatica a convincere per un contratto di 10 mila lire di capitale assicurato, quanta per altro di 20 mila lire e, che quindi debba preferire questo: ma il « produttore » deve ricordare che la attività, che ha scelta, se non deve prescindere dal dargli un utile, deve ispirarsi ad una convinzione profonda di un atto di solidarietà. Egli cioè deve convincere alla previdenza, ma non

deve dimenticare che è e deve essere l'amico della persona che attrae al compimento di tale lodevole atto.

Cogli agricoltori come ci comporteremo?

La domanda che mi pongo è questa: quali criteri dobbiamo seguire nel proporre agli agricoltori uno sforzo di previdenza? Per le altre categorie ho detto: conoscere lo stipendio o il guadagno e su quello, tenuto conto delle condizioni di famiglia, calcolare una percentuale da destinare all'atto di previdenza. Per gli agricoltori che cosa faremo? dovremo dedurre il guadagno che può venirgli dalla sua attività di coltivatore e su quello fare incidere l'atto di previdenza? Faremmo cosa molto spesso inutile: il *guadagno* nell'attività agricola ha oscillazioni grandissime di anno in anno: vi sono annate di floridezza e di miseria: se lo sforzo di previdenza è calcolato sulle annate di floridezza è evidente che sarà insopportabile in quelle di... miseria o quasi. Perché si rendano conto di questa verità: che per l'agricoltore ci sono annate dure; dirò di più: esse si presentano ogni decennio a volte ripetute ed è chiaro che allora il pagamento del premio è torturante. E' vero che l'I.N.A. concede la sospensione del premio, in tali casi, fino a due anni pur mantenendo la copertura del rischio; ma ciò non diminuisce, per lo meno, la preoccupazione. E allora?

Bisogna seguire un altro criterio: l'azienda agricola ha delle spese fisse (lavorazione del terreno, concimi, sementi, anticrittogamici, ecc.) che vanno

sotto il nome di « *spese di conduzione o di esercizio* ». Esse sono, su per giù, uguali nelle annate buone e nelle annate cattive: a seconda che si tratti di pianura, collina o monte la spesa media di esercizio varia: è possibile stabilirla in media: vi sono, in ogni Provincia, gli organi tecnici (Ispettorati agrari) che la possono indicare con molta approssimazione.

E allora non c'è altro che dirigere lo sforzo di previdenza entro i limiti della spesa annua media di esercizio: assicurare cioè un capitale entro i limiti di questa. Che cosa vorrà dire? accrescere del 40-50 % la spesa media di esercizio il che vorrà dire: che nelle annate favorevoli il sacrificio sarà insensibile, nelle annate sfavorevoli sarà ugualmente sopportato data la sua modestia.

Ma mi si dirà: dovremo dunque, per essere « produttori », diventare un poco agricoltori anche noi!

Perfettamente! ha torto chi pensa che il « produttore » sia un disgraziato qualsiasi, raccattatore di affari o venditore ambulante: non è così: il « produttore di assicurazioni » deve essere un « missionario » della previdenza!

Come « missionario » deve avere la fede in ciò che fa, deve conoscere, studiare l'anima, la situazione economica e morale di chi vuol trascinare ad un atto di importanza nella sua vita.

Nulla quindi di straordinario che recandosi fra gli agricoltori il « produttore » debba conoscerne i bisogni, le condizioni, le tendenze loro per compiere utilmente la propria missione.

MARIO CASALINI



Gli allievi del 1° Corso di Perfezionamento (15 maggio 1936-31 luglio 1936)
e del 1° Corso di Addestramento di Roma (15 maggio 1936-15 marzo 1937)

Pubblicheremo nei prossimi numeri le fotografie degli allievi dei Corsi successivi.

NOTIZIARIO DELL'ISTITUTO

Per deliberazione del Consiglio di Amministrazione del 27 aprile 1939-XVII, col 1° maggio l'Agenzia Generale di Benevento fin da oggi gestita dal cav. rag. Arturo Zazo, avrà due Agenti Generali nelle persone del predetto Sig. Zazo e del cav. dott. Mario Albano.

Al nuovo Agente Generale, che per tanti anni ha prestata la sua attività presso l'Agenzia di Napoli, in qualità di Ispettore di Produzione A. P. della Direzione Generale, i nostri migliori auguri.

A Salerno in sostituzione del cav. Antonio Barone, sono stati nominati Agenti Generali i fratelli Emilio e Felice Barone figli dell'Agente cessante.

All'uscente il nostro cameratesco e cordiale saluto; ai giovani subentranti i nostri più vivi rallegramenti ed auguri.

Il nostro diplomato del VII Turno di Perfezionamento sig. *Vergani Carlo* è stato nominato Sovrintendente dell'Agenzia Generale di Frosinone.

Sovrintendente dell'Agenzia Generale di Siena è stato nominato il nostro diplomato rag. *Aldo Torellini* del nostro XI Corso di Perfezionamento.

Complimenti ed auguri.

Il 3 aprile hanno avuto inizio le lezioni all'XI Corso di Perfezionamento, iscritti i seguenti allievi:

Sig. Balbarini Manlio, rag. Coppi Franco, rag. Zini Mendes, dott. Simula Nicolò, dott. Baglioni Tito (Scuola Addestramento di Bologna); sig. Guglielmetti Alberto, rag. Fraticelli Manlio, rag. Marinucci Tommaso (Scuola Addestramento di Roma); sig. Marinuzzi Leopoldo, sig. Tenze Marco (Scuola Addestramento di Trieste); rag. Suppini Arturo (Agenzia Generale di Trento).

Col mese di aprile si sono iniziati altresì i turni alle Scuole di Addestramento di:

Trieste - III Turno; *Palermo* - I Turno; *Roma* - VII Turno.

Gita-premio**dell'organizzazione di Biella**

Domenica 23 aprile l'Agente Generale di Biella, cav. Francesco Biancoli ha condotto a Milano in gita premio gli impiegati dell'agenzia, esattori e viaggianti del capoluogo. Egli ha voluto premiare i suoi collaboratori per la fervida attività da loro svolta nello scorso esercizio per la conservazione del portafoglio.

Dopo la visita alla Fiera ed alle opere maggiori di Milano i partecipanti sono stati intrattenuti a colazione alla quale ha preso parte l'ispettore del compartimento comm. Adalberto Gigli, che al levar delle mense ha rivolto ai invitati elevate parole per porgere il saluto ed il plauso della Direzione Generale. Ha risposto ringraziando il titolare dell'agenzia cav. Biancoli.

Il raduno si è svolto nella più schietta cordialità e si è concluso con l'invio di telegrammi al Sig. Direttore Generale ed al Capo del Servizio Organizzazione per riaffermare da parte degli intervenuti la ferma volontà di lavorare con entusiasmo sempre maggiore per le fortune dal nostro potente Istituto.

PICCOLA POSTA

AGENZIE GENERALI: *Foggia, Ferrara, Messina, Imperia, Ragusa, Pola*. — Abbiamo ricevuto gli elenchi dei Vostri collaboratori, cui desiderate sia inviato il Bollettino. Abbiamo provveduto con il presente numero.

Cav. NICOLA BERNASCONI - Napoli. — Abbiamo ricevuto il vostro articolo, che specialmente per la prima parte — illustrativa dei rapporti tra datore di lavoro e prestatore d'opera — troviamo assai interessante.

Siamo costretti però a differirne la pubblicazione perchè, per ora, non troviamo opportuno affrontare il problema da voi discusso. Lo faremo non appena saran cessate le ragioni che ci costringono a soprassedere.

Direttore: FRANCESCO MELLI - Direttore Responsabile: GIOVANNI GALANTI

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

