

BOLLETTINO

DEL CENTRO STUDI DELL' I. N. A.

PUBBLICAZIONE MENSILE

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

SOMMARIO. — Propaganda e pubblicità. - Le collettive per l'indennità impiego privato. - Il Ministro del Lavoro del Reich visita la Sede dell'Istituto Nazionale. - Adeguarsi all'ambiente rurale. - Briciole di Tecnica professionale. - L'aspro cammino. - L'assicurazione indennità impiegati privati. - Gli uffici di collocamento e la collaborazione che essi possono dare allo sviluppo ed al mantenimento del portafoglio delle A. P. - Una gita dell'Organizzazione Produttiva dell'Agenzia Generale di Cremona. - Il Direttore Generale all'Agenzia Generale di Napoli. - Piccola posta. - Provvidenze sanitarie in vigore a favore degli assicurati.

PROPAGANDA E PUBBLICITÀ

Queste attività, che in generale e per diversa via hanno lo stesso fine, quello cioè della divulgazione o diffusione di quanto si vuol rendere di universale conoscenza, hanno nel campo assicurativo una particolare e delicatissima funzione. Esse non perseguono soltanto il fine richiamistico a sfondo economico, ma anche, e vorrei dire prevalentemente, quello educativo.

Chi non scorge in tutte le svariatissime forme di previdenza, i cui principi basilari sono fondati sulla solidarietà, una essenza di benefico valore sociale, oltre al personale interesse di chi vi aderisce?

E' da ritenere, perciò, che non esista una attività produttiva che possa vantare nella sua propagandazione elementi di carattere educativo, morale ed altruistico, quanti ne vanta l'assicurazione.

Le manifestazioni in questo campo saranno tanto più efficaci ed apportatrici di successo, quanto più elevati, coordinati e razionali saranno la materia ed il metodo adottato.

La conoscenza della funzione e della finalità che la propaganda e la pubblicità hanno nel campo assicurativo, è elemento essenziale per chi è preposto a questo delicato compito, così come è indispensabile seguire un piano concreto e ben predisposto se si desidera che la diffusione di quanto si vuol far sapere a tutti, avvenga col minor dispendio di energia, di mezzi e di tempo.



La pubblicità che metodicamente appare sui quotidiani più diffusi e che rappresenta una branca della propaganda, ha indubbiamente una grande efficacia, ma non deve ritenersi sufficiente ad allargare sollecitamente fra il pubblico la conoscenza di quanto si desidera far conoscere. Perciò va integrata con la divulgazione di altro materiale pubblicitario indirizzato prevalentemente agli individui che, per loro speciali condizioni, non sono in contatto con la forma più anziana e pratica di pubblicità.

Ma questo necessario intervento integrativo, per diventare efficace, deve essere in rapporto all'organizzazione in atto e cioè alle possibilità propagandistiche dell'azienda e quindi dell'agenzia che praticamente è preposta a svolgerne il compito.

Contando su una organizzazione capillare in tutte le provincie e desiderando divulgare una determinata forma di assicurazione od avviare la produzione verso ben definite categorie di assicurandi, sarà sufficiente dare le disposizioni alle Agenzie Generali per iniziare l'azione nel capoluogo e diffonderla in tutto il territorio.

La pubblicità che va ad integrare quella apparsa sui periodici e su cartelli murali sarà indirizzata: in primo luogo, personalmente alle Gerarchie locali, cercando di non escluderne; in secondo luogo agli elementi che compongono la categoria produttiva, od il gruppo che interessa.

Poichè le organizzazioni fasciste e quelle sindacali hanno raggiunto un tale perfezionamento che può fortemente facilitare la diffusione di qualsiasi notizia ed informazione, specialmente di carattere previdenziale, tornerà tutt'altro che inopportuno ottenere le necessarie autorizzazioni per distribuire nelle sedi dei gruppi regionali, dei sindacati, dei dopolavoro, delle associazioni combattentistiche e d'arma, dei circoli di cultura e sportivi, insomma ovunque si raccolgono persone cui può interessare la propaganda che si svolge, gli stampati all'uopo compilati.

La propaganda orale, fatta in forma collettiva a mezzo di conferenze e lezioni, può a questo punto tornare assai proficua, ma essa non deve mai mirare alla immediata raccolta dei contratti. Prima di giungere alla firma delle proposte da parte degli assicurandi, è sempre, ed in qualsiasi circostanza, necessario il contatto diretto di questi con l'assicuratore, al fine di ottenere che l'atto di previdenza sia compreso, valutato ed apprezzato in tutta la sua portata da chi ha il dovere morale ed economico di conservarlo, per evitare i danni della decadenza.

Non di rado accade di ascoltare la esaltazione del materiale propagandistico che all'estero e con profitto è impiegato per la diffusione delle forme di previdenza.

Chi ha occasione di prenderne visione, potrà convincersi che noi non siamo, anche in questo campo, secondi ad alcuno.

I mezzi ed il materiale da noi impiegati, sono all'altezza del compito, aderenti allo spirito ed alle condizioni di tutti coloro cui sono indirizzati.

I propagandisti assicuratori non debbono quindi preoccuparsi della qualità, ma piuttosto della quantità e del metodo da usare nell'azione da svolgere, che è l'unica arma efficace per FAR SENTIRE A STRATI SEMPRE PIU' VASTI DELLA POPOLAZIONE CHE LA PREVIDENZA E' LA FORZA DI UN POPOLO CIVILE.

FRANCESCO MELLI

Le collettive per l'indennità impiego privato

Sull'argomento delle assicurazioni relative all'indennità dello impiego privato, sul quale ha aperta la discussione Piero G. Pozzan con l'articolo che abbiamo già pubblicato nello scorso numero, il Direttore del Centro studi ci ha inviato la seguente trattazione, nella quale lo stesso problema viene esaminato sotto un nuovo punto di vista.

E siccome il tema « assicurazioni collettive » stà divenendo di piena attualità, al seguito della nuova legge sulla previdenza sociale, non temiamo di essere inopportuni nell'insistere.

L'I. N. A. da tempo stà svolgendo, con risultati veramente notevoli, una bella attività nel campo delle collettive.

Alcune di quest'ultime sono sorte per andare incontro al desiderio collettivo di gruppi di assicurandi che intendevano a loro spese provvedere a compiere atti di previdenza nel proprio interesse.

Ma altre, e forse la maggioranza, sono state concluse per porre i datori di lavoro in condizioni di potersi sol-

levare degli oneri a loro facenti carico (indennità impiego privato) per effetto del R. D. L. 1825-1833 del 13 novembre 1924 o per effetto di patti collettivi di lavoro.

Fin'ora, siccome non è stato possibile tecnicamente, adottare una forma assicurativa che garantisse esattamente queste indennità pel caso di morte, di inabilità e di sopravvivenza (limite di età) *ma contemporaneamente anche pel caso di licenziamento*; si è ricorso ad espedienti atti a far stipulare ugualmente le assicurazioni collettive; benchè esse, con l'adozione di questi espedienti, esorbitassero o fossero deficienti rispetto ai desideri dei datori di lavoro contraenti.

All'inizio della diffusione delle collettive, questi desideri si manifestavano illogici inquantochè si compendiarono nella richiesta di garanzia del « rischio d'impiego » rischio troppo dipendente dalla volontà delle parti interessate alle liquidazioni, per esser assicurabile in pieno. Per l'opera assidua però degli Ispettori tecnici del Servizio Collettive, dei nostri Agenti Generali e dei produttori specializzati, l'illogicità del-

la richiesta è apparsa evidente a numerosissimi datori di lavoro che si sono contentati quindi di adottare gli espedienti suggeriti dall'I. N. A. e dianzi fuggevolmente cennati.

Fissato (per ragioni amministrative) il principio che i premi da richiedere per le Collettive I. I. P. dovessero essere costanti e dovuti fino al termine del contratto per le indennità future, o in una sola volta (con possibilità di ammortamento in numero di anni preconcordato col contraente) per le indennità precostituite; gli espedienti possibili sono risultati in pratica i seguenti:

1) fare i premi (annui ed unici) pari alle indennità (future e precostituite) *garantendo di conseguenza* capitali pel caso di morte, inabilità e limite di età, di *gran lunga superiori* a quelli dovuti per patto collettivo o per legge; oppure:

2) fare i capitali garantiti pel caso di morte, inabilità e limite di età, pari alle indennità, chiedendo di conseguenza premi annui ed unici, di *gran lunga inferiori* alle indennità spettanti pel caso di licenziamento.

Premesso che il licenziamento veniva — in queste due soluzioni — previsto come evento che consentiva particolari agevolazioni pel riscatto dei contratti, esso risultava risolto (con la prima soluzione) *per eccesso* (come per eccesso eran risolti i casi di morte, inabilità e sopravvivenza); mentre nel secondo dava luogo ad una soluzione *per difetto* (chè i premi inferiori alle indennità non consentivano mai riscatti pari a queste ultime).

Il primo tipo di collettive (per eccesso) ha incontrato l'adesione di molti datori di lavoro che hanno inteso — con lodevole atto di liberalità — provvedere a favore dei loro dipendenti al di là di quello che erano i loro oneri

(indennità d'impiego) per giungere ad un trattamento particolarmente favorevole ai prestatori d'opera (trattamento di quiescenza); ma questo orientamento dei datori di lavoro, è stato rilevato dall'Istituto Nazionale Fascista per la Previdenza Sociale, che, una volta constatato lo stato di fatto (creato dall'I.N.A. in buona parte) ha senz'altro ottenuto dagli organi legislativi del Regime che — maturo ormai l'ambiente interessato — le eccedenze di previdenza (rispetto alle indennità impiego privato) fossero dovute per legge ai prestatori d'opera, mediante contribuzione paritetica (R. D. L. 636 del 1939).

E noi siamo rimasti (per ora) con la sola possibilità di offrire la soluzione per difetto. Con quali probabili risultati? Ben scarsi, se si ricorda quali resistenze han sempre opposte i datori di lavoro a queste collettive che non consentono *nè assicurativamente, nè finanziariamente* l'accantonamento dei mezzi occorrenti per far fronte all'evento più preoccupante: il licenziamento.

Eppure, se si abbandona la mentalità dei premi costanti (per le indennità future) e unici (per le precostituite) e si passa a quella dei premi *variabili e limitati* la soluzione esiste e piena:

Garanzie esattamente pari alle indennità in ogni caso: morte, inabilità, limite di età e licenziamento (o dimissioni); con cessazione di pagamento dei premi pattuiti in caso di morte ed inabilità, con *obbligo* di completamento dei premi pattuiti se non ancora pagati, (per la sola parte relativa alle anzianità precostituite, quando esse ci siano) in caso di licenziamento (o dimissioni).

GIUSEPPE STRUCCHI

(Proprietà riservata)

Il Ministro del Lavoro del Reich visita la Sede dell'Istituto Nazionale

Il Ministro del Lavoro Tedesco S. E. Seldte, mentre era gradito ospite dell'Urbe, alle ore 9.30 del 6 maggio accompagnato dal seguito, si è recato a visitare la sede dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, dove erano a riceverlo il Presidente S. E. Bevione, il Direttore Generale cav. gr. cr. dott. Giordani con alcuni membri del Consiglio di Amministrazione, nonché tutti i Capi Servizio e Capi Ufficio.

Ricevuti, nell'atrio, gli onori da una centuria di Giovani Fascisti, S. E. Seldte è entrato nello splendido salone del Consiglio.



S. E. Seldte (alla sua destra S. E. Bevione) ammira la imponente mole della Sede dell'I.N.A.

Quindi S. E. Bevione ha porto il benvenuto al Ministro del Lavoro del Reich, salutandolo in lui il Capo degli Elmi d'Acciaio Nazisti ed il fedele collaboratore del Fuehrer, affermando che, tra i vincoli che legano le Nazioni Germanica Nazista ed Italiana Fascista, domina soprattutto il culto del lavoro, come fondamento della prosperità e della potenza dei popoli. Ha quindi illustrato la potenza dello Istituto Nazionale, fornendo le cifre dei capitali, delle riserve e dei premi: ritenendo poi che S. E. il Ministro del Lavoro Tedesco avrebbe avuto forse interesse a studiare se il felice esperimento che è costituito dalla esistenza dell'Istituto, potesse essere fatto anche in Germania, si è messo a disposizione per fornire gli elementi eventualmente occorrenti. Ha concluso, infine augurandosi che dal laborioso viaggio che sta per finire porti un felice ricordo del nostro Paese ed anche del nostro Istituto.

S. E. Seldte ha risposto ringraziando del cortese saluto ed ha affermato che, fra tante opere del Regime che ha ammirato nel suo viaggio, hanno attratto particolarmente la sua attenzione le istituzioni di assistenza e di assicurazione che hanno particolare importanza nella vita dei popoli; ha detto quindi che interessandogli studiare i rapporti tra Compagnie private di assicurazione e Istituto di Stato gradirebbe, in proposito, conoscere quali riflessi, in Italia, abbia avuto la creazione e il funzionamento dell'Istituto Nazionale sull'azione ed i risultati delle Imprese private. Ha inneggiato infine alla unione della Germania e dell'Italia augurando prosperità e progresso all'Istituto Nazionale e porgendo un particolare saluto al suo Presidente ed ai suoi collaboratori.

Adeguarsi all'ambiente rurale

Resistenze e difficoltà

Mi si riferisce che la diffusione della « Polizza del rurale » trova resistenza e difficoltà notevoli sia fra i coloni e mezzadri, sia fra i piccoli proprietari ed affittuari. Esaminiamola dunque al lume di quanto ci viene riferito.

1) *Per i coloni e mezzadri*, abbiamo detto e sostenuto che, a garantire la regolarità dei versamenti, occorre che i datori di lavoro accolgano l'invito di anticipare il premio segnandolo nel passivo del conto colonico, autorizzati a ciò per iscritto dal colono o mezzadro.

Ci si riferisce che su questo punto le difficoltà sono insormontabili: i produttori A, B, C, D, mi scrivono che dai datori di lavoro hanno avuto risposta negativa.

Perfettamente esatto! Ci stupiremmo del contrario: chi ha mai detto che a chiedere ciò debba essere il *produttore*? Il datore di lavoro deve ricevere l'invito dalla sua organizzazione e non da altri e quindi neppure dalla organizzazione dei lavoratori.

Vi sono accordi precisi delle due Confederazioni: « *l'Unione fascista*

agricoltori inviti i datori di lavoro ad anticipare sul conto colonico il premio », sempre che esso non si presenti in notevole passività.

E' dopo tale consenso che l'Unione lavoratori agricoltura interverrà a fare opera di convinzione presso i coloni e mezzadri: a questo punto entrerà in funzione il *produttore* dell'I.N.A.

Bisogna convincersi di una cosa semplice, elementare: l'ambiente rurale è alquanto diverso dagli altri: voi potete qua e là in campagna afferrare qualche contratto ma, se volete raggiungere il numero, dovete seguire la via che del resto è la migliore: richiedere, ottenere la collaborazione delle organizzazioni sindacali!

2) *Per i piccoli proprietari e affittuari* la difficoltà nasce da una mentalità particolare e da una economia povera. Qui occorre innanzi tutto formare una mentalità collettiva: il piccolo proprietario difficilmente si decide da solo: ecco la necessità di fare intervenire il *sindacato*: si ricordi che i piccoli proprietari sono inquadrati nella Unione fascista agricoltori!

In secondo luogo bisogna studiare, luogo per luogo, ambiente per ambien-

te, il modo di assicurare il regolare pagamento dei premi: dove esiste la latèria sociale il premio può benissimo essere pagato con ritenuta sul prezzo del latte, dove funziona l'ammasso grano, lana, bozzoli, canapa, sul prezzo di tali prodotti ecc. ecc.: in altre parole, prima di fare la raccolta di Polizze bisogna, d'accordo colla organizzazione, avere risolto il problema del pagamento del premio e della sua continuità: sperare che il piccolo proprietario possa ogni mese versare le 5 e le 10 lire e ciò fare per 20 anni è confidare nell'impossibile.

Le resistenze e difficoltà sorgono proprio da una insufficiente conoscenza di ambiente: bisogna farsi un poco « rurali » per diventare buoni assicuratori rurali.

Le assicurazioni vita fra gli agricoltori

A questa mia ultima affermazione qualcuno ha risposto... specialmente nelle plaghe agricole: « *si fanno e si sono fatte sempre assicurazioni vita fra agricoltori* »... anche senza farsi un poco « rurali ».

Non lo nego! Anche fra gente di campagna si fanno, si fecero assicurazioni vita; ma bisogna intenderci! Quanti assicurati? e a quale tipo di « agricoltori » appartengono?

Perchè « agricoltore » comprende anche chi è soltanto proprietario di terra e non conosce, a volte, i confini della sua proprietà: vi sono poi agricoltori che sono per una parte rurali e per la maggior parte cittadini.

E' fra i rurali che non conoscono... la città, che vivono 365 giorni dell'anno a contatto della terra, che vivono soltanto del lavoro dei campi, che noi vogliamo e dobbiamo penetrare.

Si tratta di una massa enorme, nuova, già abituata al risparmio e alla previdenza nelle forme che l'ambiente naturale, nel quale vivono, loro suggerisce: si tratta di dimostrare che la previdenza assicurativa perfeziona la previdenza già praticata ed è maggiormente utile alla difesa della famiglia e al potenziamento dell'azienda rurale.

Si tratta di gente che apprezza solo ciò che giova alla terra, alla loro attività e che si decide a seguire la via nuova solo se glielo dice chi ha loro insegnato utilmente a meglio coltivare il suolo al quale è profondamente attaccata!

E' così: bisogna adeguarsi all'ambiente rurale!

MARIO CASALINI

ERRATA CORRIGE. — Nel mio articolo a pag. 107 del N. 7 i lettori intelligenti avranno certo notato un errore tipografico: laddove è detto che lo sforzo di previdenza proporzionato alla « spesa media di conduzione » dell'azienda agricola segnerà un aumento di essa del 40-50% deve essere detto 40-50 ‰; difatti per assicurare un capitale di 1000 lire (mista a premio annuo) occorrono da 40 a 50 lire all'anno a seconda dell'età. Ad ogni modo i lettori vogliano prenderne nota!

M. C.

NECROLOGIO

Con profondo cordoglio comunichiamo ai nostri lettori il decesso del Marchese Di Suni avv. Gerolamo, Agente Generale dell'I.N.A. a Sassari avvenuto in Roma il 20 corrente mese a seguito di malattia.

Alla famiglia ed all'Agenzia di Sassari il Bollettino esprime le sue condoglianze.



Briciole di tecnica professionale

Spiegateci ora cosa sia la riserva matematica dei contratti a premio annuo: così questo argomento — interessante sì — ma un pò pesante, sarà esaurito e continueremo nello esame delle condizioni di polizza.

Anche per le assicurazioni a premio annuo, adotteremo lo stesso procedimento: parleremo prima di quelle per il caso di vita; poi di quelle pel caso di morte. Il premio annuo delle assicurazioni pel solo caso di vita (capitali o rendite differite senza controassicurazione) è determinato tenendo conto: del capitale che dovrà pagarsi al termine del differimento (o occorrente a quell'epoca, per costituire una rendita vitalizia immediata dell'importo pattuito); del fatto che i premi annui pagati durante il periodo di differimento produrranno ciascuno degli interessi composti (4 %); e che non tutti gli assicurati giungono vivi alla scadenza del contratto. Per garantire dei capitali o delle rendite differite, si richiederà, cioè, il versamento di una serie di premi annui, che con gli interessi composti 4 % di ciascuno di essi; e con l'aggiunta del costo del rischio che corrono, anno per anno gli assicurati (di perdere, anno per anno i premi precedentemente pagati) formi il capitale garantito a scadenza; o il capitale occorrente a scadenza per la costituzione della rendita vitalizia pattuita.

Son già due volte che fate ricorso alla frase « capitale occorrente a scadenza per la costituzione della rendita vitalizia pattuita ».

Che bisogno c'è di far riferimento a questo concetto?

Le assicurazioni di rendite differite, sono più facilmente comprensibili se si considerano assicurazioni di capitale differito; capitale che al termine del differimento verrà automaticamente (e se l'assicurato sarà sopravvissuto) convertito in premio unico occorrente per garantire la rendita

pattuita. Questa rendita per esser allora trascorso il periodo di differimento non si può più considerare differita, ma vitalizia immediata.

Sta bene: andiamo avanti.

La riserva che si costituirà, anno per anno, sui contratti pel caso di vita a premio annuo sarà quindi costituita:

il primo anno: dall'importo del premio pagato al netto delle spese di mediazione e di amministrazione; più un anno di interessi; più una percentuale rappresentativa del rischio dell'assicurato di perdere quanto ha pagato;

il secondo anno, la riserva sarà pari a quella dell'anno precedente (sempre però al netto delle spese); aumentata di un altro premio pagato; aumentata di un altro anno di interessi e di un'altra percentuale rappresentativa del rischio corso dall'assicurato di perdere quanto ha pagato; e così via.

E per le assicurazioni pel caso di morte?

I premi annui delle assicurazioni pel caso di morte, sono richiesti dall'Impresa in misura corrispondente ad una specie di media dei premi che anno per anno occorrerebbe far pagare per assicurare il capitale garantito se la morte dell'assicurato avvenisse rispettivamente nel primo, nel secondo, nel terzo, anno di assicurazione ecc.; fino alla scadenza del contratto. Il premio occorrente anno per anno per garantire sempre lo stesso capitale, crescerebbe come anno per anno cresce il rischio per effetto dell'invecchiamento dell'assicurato; invece di richieder tanti premi crescenti diversi l'uno dall'altro, si richiede — come detto — un premio medio.

Durante i primi anni di assicurazione, tra questo premio medio e quello che sarebbe occorso per la garanzia prestata di anno in anno, risulteranno pagate in più delle eccedenze che, (al netto delle spese)

con i loro interessi composti serviranno per compensare l'Impresa di assicurazione se l'assicurato — continuando nell'assicurazione contratta — pagherà quei premi medi pattuiti che finiranno con l'essere (nella seconda metà di durata del contratto) insufficienti, rispetto al rischio che anno per anno correrà l'Impresa.

Sicchè queste riserve dei contratti a premio annuo pel caso di morte, durante i primi anni aumentano, di anno in anno, per esaurirsi poi man mano che trascorrono gli anni di assicurazione?

E' proprio così nelle assicurazioni temporanee pel caso di morte; ma nelle assicurazioni pel caso di morte dette *a vita intera* le riserve, anno per anno aumentano fino a raggiungere — per quei contratti in cui l'assicurato giunge vivo al 100° anno di età — l'importo dell'intero capitale assicurato; perchè — come dicemmo la volta scorsa — il prezzo delle vite intiere è determinato in base alla previsione che se c'è qualche assicurato che vive 100 anni, a quell'età il capitale intero debba *certamente* essere pagato.

CONCLUSIONE

« La riserva matematica nei contratti a premio annuo, si forma lentamente anno per anno con i premi annui che vengono versati dall'assicurato (al netto delle spese) aumentati del rischio corso anno per anno dall'assicurato di perdere i versamenti effettuati (nelle assicurazioni pel caso di vita) o diminuiti del rischio corso anno per anno dall'Impresa di pagare l'intero capitale (nelle assicurazioni pel caso di morte) ed aumentati comunque ogni anno degli interessi composti 4 %.

« Nelle assicurazioni miste la riserva sarà costituita dalla somma di due riserve: quella relativa al contratto pel caso di vita e quella relativa al contratto pel caso di morte, che entrano in composizione nella mista ».

L'aspro cammino

Nel campo delle Assicurazioni Popolari generalmente si crede che la preparazione e il tirocinio del produttore di dette piccole Assicurazioni sulla vita siano cose da nulla.

In un non lontano passato, quando in una Agenzia difettavano i produttori delle Popolari, si compilava un avvisetto economico; lo si portava ad un giornale cittadino, e si attendevano le risposte.

Dopo qualche giorno arrivavano dieci, venti, trenta o più lettere di individui che chiedevano di poter fare il propagandista della libera previdenza assicurativa.

Si invitavano in Agenzia le persone scelte, si chiedevano ad esse le generalità; e, tre o quattro nominativi di Ditte o privati che potessero testimoniare della loro moralità; e, dopo qualche giorno, si tornavano ad invitare in Agenzia i candidati di cui si avevano avuto le referenze migliori. Si dava loro una infarinata di Assicurazioni Popolari, si mostrava ad essi come si doveva compilare una proposta, come si doveva ritirare la prima mensilità anticipata, insieme con il costo di polizza e, fatto ciò, si munivano del Tariffario Popolare, di alcune proposte e di un bollettario per gl'incassi.

Nel periodo di propaganda delle Popolari nelle Scuole, poteva darsi che l'Agenzia tenesse alcune domande di genitori, che desideravano contrarre per i loro figli qualche Assicurazione Popolare.

Con queste domande, il produttore aveva quasi la sicurezza di raccogliere qualche contratto; perciò dopo qualche giorno ricompariva in Agenzia pieno di fiducia in sè, e convinto di

aver trovato finalmente una buona occupazione.

Se, invece, dette risposte scolastiche non c'erano, e il produttore poteva avere soltanto dei nominativi da visitare, allora incominciavano i guai.

Alle domande del primo nominativo visitato, il produttore, impreparato, non sapeva naturalmente rispondere, e doveva — se onesto — prendere nota delle domande, ed avvertire il cliente che sarebbe tornato il giorno dopo con risposte precise.

Ma parecchi produttori, ancor oggi, credono di diminuirsi quando non sono in caso di rispondere; perciò danno risposte a vanvera, e pregiudicano l'azione di propaganda, con grave danno dell'Istituto assicurativo che li manda.

Di fronte a questi fatti (perchè ciò che dico sono fatti e non supposizioni), mi sono sempre domandato il perchè si doveva continuare a usare un metodo di ricerca di personale di produzione così poco serio e così poco produttivo.

Infatti, come è possibile che persone che hanno sempre fatto tutt'altro che l'assicuratore; che forse non hanno mai sentito parlare di propaganda previdenziale; che hanno una mentalità orientata verso altre tendenze professionali, possano, di punto in bianco, diventare buoni produttori di Assicurazioni sulla Vita?

— Ma noi parliamo di produttori di Popolari, non di quelli di Assicurazioni sulla Vita in genere, — ci pare di sentirci dire dai loro affrettati pedagoghi.

— Ma, di grazia, le Popolari che cosa sono? Non sono anch'esse forme di Assicurazioni sulla Vita, sia pure con speciali caratteristiche e con speciali vantaggi?

Se così è, il tirocinio del produttore delle Popolari dovrebbe essere il medesimo di quello del produttore delle Assicurazioni ordinarie. E la preparazione a questa propaganda dovrebbe essere tale e quale di quella delle ordinarie.

Dunque, non richiesta di produttori a mezzo di equivoci avvisi economici; ma ricerca di individui disposti a frequentare un corso di preparazione che li abiliti alla professione produttiva delle Assicurazioni sulla Vita.

Ci sono questi corsi? — Sì. Il Centro Studi di Roma, che pubblica questo Bollettino, è stato istituito anche — anzi specialmente — per questo scopo. Quello che si lamenta però è la deficienza dei candidati alla carriera produttiva. Bisogna che essi aumentino. E aumenteranno se presenteremo loro la prospettiva di un guadagno immediato e sicuro.

Il produttore delle Assicurazioni sulla Vita esercita una funzione nobile, seria e anche remunerativa. Ma tutto questo avviene dopo un periodo di aspro cammino, irto di difficoltà di ogni genere.

Studiamo il modo di rendere questo periodo meno penoso, meno difficile, e un po' più redditizio di quello che oggi non sia; così le asprezze della carriera produttiva saranno meno dure; aumenteranno coloro che daranno ad essa la loro attività professionale, e questi elementi saranno sempre migliori sotto ogni riguardo. Scomparirà così definitivamente — anche in Italia — il malvezzo di assumere elementi raccogliatici per una professione in cui sono, invece, necessari giovani seri, onesti e degnamente preparati.

MARINO LANZONI

L'assicurazione indennità impiegati privati

Suoi vantaggi per i datori di lavoro

Vi sono aziende che hanno provveduto in modo empirico ed approssimativo, stanziando, unicamente come voce passiva di bilancio, il complesso delle indennità di licenziamento maturate, senza peraltro curarsi di avere una corrispondente partita attiva in denaro liquido, o comunque immediatamente realizzabile, ed anche queste hanno errato, perchè ciò significa incorporare nel patrimonio, o anche solo nel circolante dell'azienda, somme di spettanza di terzi, e nei rami di attività dove il « lavoro » ha una preminenza rispetto al « capitale » si può giungere all'assurdo, che buona parte del capitale impiegato risulti di proprietà del personale...

Vi sono aziende infine che, pienamente conscie delle proprie responsabilità, hanno affrontato ed adeguatamente risolto il problema mediante:

- a) accantonamento in danaro liquido presso banche;
- b) accantonamento in titoli;
- c) istituzione di casse di previdenza interne;
- d) polizze di assicurazione.

Noi riteniamo essere migliore questo ultimo sistema, come cioè il più aderente alle necessità dei datori di lavoro, alle garanzie per il lavoratore e alle finalità dello stesso istituto sociale delle indennità di licenziamento.

Le attuali forme di accantonamento assicurativo delle indennità agli impiegati, garantiscono il datore di lavoro nei diversi casi di risoluzione del rapporto d'impiego, col pagamento di un premio annuo che risulta normalmente inferiore a quell'importo in effetto egli dovrebbe accantonare. Tan-

to più inferiore se si pensa che nei casi di morte, d'invalidità totale e di anzianità, l'assicurazione copre il datore di lavoro anche per l'indennità preconstituita e spettante all'impiegato prima della stipulazione del contratto di assicurazione.

Non è sempre necessario preoccuparsi del preavviso, dato che questo nella maggior parte dei casi viene fatto in servizio; ad ogni modo il datore di lavoro previdente può coprirsi anche per tale rischio aumentando leggermente il capitale da assicurare, oppure può avvalersi della cointeressenza sugli utili che taluni Istituti di assicurazione accordano anche per tali contratti in graduale aumento delle indennità assicurate. A richiesta della azienda sarà comunque possibile provvedere anche alla valutazione di tale onere.

C'è poi anche il mezzo di supplire alla necessità previdenziale di garantire agli eredi dell'impiegato — in caso di prematura morte di quest'ultimo — un capitale superiore di quello spettante per effetto della anzianità di servizio, utilizzando una speciale forma di assicurazione a *capitale decrescente* per il solo caso di morte, fermo restando il *capitale spettante* negli altri casi, e cioè in quello di licenziamento, di invalidità e di anzianità. La combinazione di diverse tariffe risolve i diversi aspetti dell'importante problema.

Il caso di dimissioni dell'impiegato senza diritto alle indennità di anzianità va risolto con la possibilità, che si dovrebbe accordare al datore di la-

voro, di volturare la polizza di assicurazione sulla testa di un altro impiegato assunto in seguito, salvo preferire, in casi del genere, il riscatto della polizza concesso a condizioni tutt'altro che svantaggiose per gli interessi del datore di lavoro.

Esistono forme assai pratiche e convenienti per garantire il datore di lavoro e il dipendente nel caso di *licenziamento* dell'impiegato. La tecnica assicurativa ha risolto anche questo importante problema nel campo degli accantonamenti delle indennità spettanti ai lavoratori. Ciò avviene normalmente col versamento rateato per un determinato periodo, di un proporzionale premio unico, in aggiunta al premio base di tariffa, e con ciò il caso di licenziamento soggetto all'indennità, si risolve anche per tutta l'anzianità preconstituita.

Dato che chi stipula il contratto è il datore di lavoro il quale rispetto alla Compagnia di Assicurazione assume la veste di *contraente*, per dare all'impiegato la sicurezza del pagamento delle indennità spettanti, bisognerebbe fissare un vincolo sulla polizza per l'ente corporativo interessato alla definizione della eventuale vertenza sindacale.

Si è detto sopra infatti come non si possa in alcun modo pretendere di legare le sorti della indennità di licenziamento all'arbitrio di una Compagnia di Assicurazione, sia essa privata o statale. La liquidazione delle indennità quando non è pacifica, va affidata alle organizzazioni sindacali, e a nessun altro, che non sia la Magistratura del Lavoro. Ciò stabilito, senza ombra di contrasto, si deve trovare la maniera più pratica per vincolare la liquidazione dell'a polizza di assicurazione ad una deliberazione concorde delle organizzazioni sindacali (Verbale di

accordo in sede di vertenza o Sentenza della Magistratura del Lavoro).

Nei casi pacifici il datore di lavoro potrà « girare » la polizza a favore del dipendente, o degli aventi diritto, salvo naturalmente il debito conguaglio.

Una volta raggiunto tale grado di perfezione, la polizza di assicurazione sulle indennità degli impiegati potrebbe, a nostro avviso, diventare obbligatoria per disposizione governativa; non ci sarà bisogno di alcun intervento dell'impiegato; questi resterà salvaguardato nei suoi diritti come lo fu sempre sotto il Regime Fascista, e come lo è attualmente; il datore di lavoro si sentirà anch'esso molto più tranquillo per aver potuto accantonare, con un premio annuo proporzionato alle sue attività, le somme occorrenti che, diversamente, non sempre avrebbe avuto disponibili.

Per dimostrare ancor più praticamente quali vantaggi risulterebbero a favore delle Aziende da un lato e degli impiegati dall'altro, ripetiamo anzitutto come l'accantonamento periodico e graduale delle indennità di licenziamento in un Ente Statale o parastatale col cumulo degli interessi sugli imposti accantonamenti, ad una equa capitalizzazione e tenuto conto dei casi di premorienza, rechi vantaggi sensibili sia al datore di lavoro come al lavoratore:

Vantaggi per le aziende. — Le Ditte finiscono per risentire assai meno l'effettivo onere della indennità. Il versamento annuo di una quota di premio opportunamente capitalizzata e che garantisca il caso di premorienza concorrerà a costituire gli importi necessari a coprire l'indennità di licenziamento.

PIERO G. POZZAN

(continua)

Gli Uffici di Collocamento e la collaborazione che essi possono dare allo sviluppo ed al mantenimento del portafoglio delle A. P.

Laddove la raccolta delle polizze popolari sindacali, vuoi « XXI Aprile » o « Rurale » abbia assunto da tempo un considerevole sviluppo, specie se perfezionato dalla consuetudinaria trattenuta da parte delle ditte, si appalesa la necessità di un perfezionamento ancor più efficace sia nella raccolta della produzione che nel mantenimento del portafoglio.

Lasciando da parte i consueti accorgimenti possono prospettarsi nuovi sistemi e mezzi da portare in linea pel migliore successo.

Mantenimento del portafoglio

La principale difficoltà pel mantenimento del portafoglio attraverso la trattenuta del datore di lavoro, sta nella difficoltà di seguire l'incasso nei casi di interruzione e di ripresa del lavoro.

Se chi cura il portafoglio potesse porsi in relazione tempestiva con tutte le ditte del suo territorio, in modo da venire a conoscenza delle variazioni che avvengono nei dipendenti, la cosa sarebbe risolta.

Ma ciò è praticamente impossibile.

Non resta allora che accentrare il rilievo delle variazioni presso un ente che abbia la possibilità di averle: questo ente è l'ufficio Provinciale di collocamento per la mano d'opera, che esiste presso ognuna delle quattro Unioni Provinciali.

Da tale ufficio si rileveranno i nominativi dei lavoratori riavviati al lavoro e la ditta presso la quale sono stati diretti.

Le modalità dell'esecuzione del collegamento fra gli uffici di collocamento e gli organi dell'I. N. A. per la realizzazione della ripresa dei contratti, possono essere varie: o l'ufficio di collocamento periodicamente segnala i nominativi degli avviati al lavoro indicando gli assicurati ed i non assicurati, o gli organi dell'I. N. A. rilevano i dati direttamente e periodicamente presso l'ufficio suddetto.

Eventuale produzione

Va da sè che i nominativi degli avviati al lavoro che non fossero assicurati, fornirebbero il materiale adatto per la nuova produzione.

Con l'appoggio sindacale ed utilizzando lo stato d'animo di chi riprende il lavoro, più facile riuscirà di ottenere l'adesione.

L'accenno fugace alle possibilità suddette, fa nascere molti altri problemi e precisamente: potrebbe la nuova via essere quasi l'unica della produzione nel campo sindacale? Da tale spostamento quali nuove intese sindacali è opportuno sorgano?

A chi l'iniziativa di tali intese?

ANTENORE MARINI

Una gita dell'Organizzazione Produttiva dell'Agenzia Generale di Cremona

L'Agenzia Generale di Cremona ha un suo gruppo Dopolavoristico Aziendale, al quale aderiscono tutti i Collaboratori; questo Gruppo Dopolavoristico non ostante gli sforzi del Segretario non ha mezzi finanziari, ma ha splendide iniziative.

Il nostro Agente Generale ogni anno indice una gara di produzione con premi consistenti in diritti a partecipare gratuitamente ad un viaggetto di due giorni in qualche località della nostra bella Italia, gite che organizzate come manifestazioni dopolavoristiche ci permettono di vedere tante belle cose e... di aumentare la produzione. Visitammo così Genova, Torino e quest'anno il Lago di Como e quello di Lecco.

La tradizione vuole che i partecipanti siano ben trattati e soprattutto bene alimentati.

Partimmo sabato 6 da Cremona e in un ottimo autobus per Milano fummo a Como, ove alloggiammo in un buon albergo con un rancio serale degno della predetta tradizione, la pioggia, che sempre ci accompagnò, non turbò la nostra allegria.

Eravamo in trentuno con a capo il nostro Agente Generale ed a Como, alla se-

ra, dimostrammo che le preoccupazioni della produzione in questi momenti non ci tolgono nè l'appetito nè la voglia di ridere, credo che al cinematografo prima ed all'albergo poi i presenti credettero fosse giunto il carnevale con accompagnamento di tuoni prodotti da Fara, gli scherzi furono molti e le risate interminabili; lo scherzo migliore fu quello che Frassi combinò a Faccini accompagnandone i tentati sonni con il contrabbasso. L'assenza di Donelli ci rammaricò, ma Fara, Araldi e Maggi ottimamente coadiuvati da tutti gli altri, e particolarmente da Margariti e da Ghigi, si produssero in numeri di varietà veramente ameni.

La mattina del 7 accompagnati da una magnifica pioggia ci portammo a Bellagio, percorrendo la panoramica strada al centro lago e dopo una gitarella in piroscalo per visitare Villa Carlotta ci riunimmo al ristorante ove una colazione veramente ottima e ben servita si concluse con una distribuzione di numerosissimi premi di produzione in denaro che alzò ancor più il morale a buona parte di noi.

Dalla distribuzione dei premi nacque una discussione di possibilità che sortì in una nuova gara che non dubitiamo nell'intaccare le finanze dell'Agente Genera-

le darà cospicui risultati. Auguri ai concorrenti.

La tenacia di Termenini e l'abilità di Fara fecero sortire dai premiati abbondanti offerte di un ottimo grignolino che fu bevuto alla gloria del nostro lavoro.

Impegni professionali dell'Ispettore Sabbatini e la nascita di due gemelli all'Ispettore Cazzulino impedirono a questi due simpatici e valorosi collaboratori delle Direzioni di essere con noi, ma a mezzo del comm. Zanotti ebbimo il loro saluto ed il loro plauso che noi ricambiammo con entusiastici alalà e particolari auguri al dott. Cazzulino per il suo figlio della lupa e per la sua piccola italiana.

Il ritorno fu rapido e divertente poichè rallegrato dagli spettacoli della compagnia di varietà sopra indicata, alle 19.30 arrivammo a Cremona.

Notizie imprecise ma degne di considerazione dicono che qualcuno di noi abbia prolungata la festa con la tradizionale « busecca ».

Tutto perfetto meno il tempo, pare che il nostro Capo abbia deciso di scegliere settembre per le nostre gite e noi contiamo di vedere fra breve Roma e Venezia e perciò prepariamo le tariffe e le proposte.

*



Gli allievi del 2° Corso di Perfezionamento (18 Agosto 1936 XV - 28 Ottobre 1936 XV)

Il Direttore Generale all'Agenzia Generale di Napoli

Il giorno 30 aprile c. a. il Direttore Generale cav. gr. cr. dott. Ignazio Giordani accompagnato dal Capo Servizio Organizzazione comm. rag. Ortolani e dall'Ispettore Compartimentale cav. Chiarini, ha visitato il nuovo grandioso palazzo costruito a Napoli.

Erano a riceverlo l'Ispettore Compartimentale della XIX Circoscrizione cav. rag. Desideri Gaveglione il dirigente il Centro Sanitario, dott. Fiadanca, l'Ispettore Compartimentale per le collettive ing. Bulgarelli, gli Agenti Generali di Napoli Conti Maglietta nonché altri funzionari della Direzione Generale e della Agenzia.

Il Direttore Generale ha visitato particolarmente i locali destinati ad uffici dell'Ispettorato del Centro Sanitario: ha rilevato la perfetta efficienza dei Servizi dell'Agenzia Generale attrezzati secondo i più moderni concetti dell'organizzazione del lavoro. Nel magnifico salone a piano terra, adibito ad ufficio-cassa dell'agenzia, il conte comm. Maglietta presentava al Direttore Generale il personale tutto dell'Agenzia e lo ringraziava per l'onore concesso a lui e ad i suoi collaboratori di averlo tra loro. Prendeva quindi la parola l'Ispettore del Compartimento cav. Desideri Gaveglione il quale, in breve ma esauriente sintesi tratteggiava l'opera svolta, in un decennio, a favore dell'Istituto nella città di Napoli, dalla gestione Maglietta, opera che si è concentrata in uno sviluppo sempre costante della produzione, in tutti i rami e del portafoglio.

Il Direttore Generale, rilevando i dati della relazione dell'Ispettore Desideri, rivolgeva ai Conti Maglietta e a tutti i loro collaboratori un vivo elogio per i risultati di lavoro conseguiti incitando infine tutta l'organizzazione a proseguire sulla strada battuta per una sempre maggiore affermazione del grande Ente di Stato.

Con questo numero il Bollettino si arricchisce di un supplemento che porterà l'elenco ed il sunto delle circolari emesse dalla Direzione Generale, Servizio per Servizio, dal 1913 ad oggi. Questo supplemento sarà inviato soltanto ad alcune categorie di destinatari del Bollettino.

PICCOLA POSTA

RONDELLI - *Fiduciario A. P. Catanzaro.* — L'organizzazione A. P. per l'Impero è affidata alla nostra Reggenza di Addis Abeba cui occorre rivolgersi.

Per la Spagna, nessuna nostra Organizzazione produttiva è in atto.

AGENZIA DI CITTÀ VALASTRO (Milano). — Il n. 1 del nostro Bollettino è esaurito e siamo quindi spiacenti non poter esaudire il Vostro desiderio che è anche quello di molti altri lettori.

AGENZIE GENERALI DI: PISA, MACERATA, VICENZA, MESSINA. — Abbiamo, con questo numero, proceduto alle modifiche del nostro fascettario, indicateci dalla Vostra corrispondenza.

AGENTE VIAGGIANTE. — *Mi sono recato in zona ed ho dovuto usufruire del medico condotto per far visitare un assicurando non esistendo nella località alcun medico fiduciario. Come mi debbo regolare per far nominare un medico fiduciario in un paese che ne è privo?*

Per la nomina dei medici fiduciari solamente gli Ispettorati possono inoltrare proposta. Poiché nella vostra regione vi è un Centro Sanitario potrete rivolgervi al Dirigente di quel Centro perchè in accordo con l'Ispettorato invii proposta per la nomina alla Direzione Generale. Come è noto le autorizzazioni a fiduciario sono fatte dal Direttore Generale su proposta del Servizio Sanitario.

AGENTE LOCALE. — *Ho proposto come medico fiduciario per il mio comune un mio cugino, ottimo professionista, molto stimato in tutti gli ambienti, che avrebbe fra l'altro potuto coadiuvarmi nella produzione.*

La proposta non è stata accettata dalla Direzione Generale. Desidererei conoscere il motivo di tale rifiuto.

Precise disposizioni stabiliscono che non possono essere nominati fiduciari i medici che abbiano qualsiasi grado di parentela con gli Agenti e ciò per ovvie ragioni.

Inoltre i medici fiduciari debbono astenersi dal produrre direttamente gli affari di assicurazione e da qualunque ingerenza nella produzione medesima.

Qualora fossero comunque interessati nella produzione di un contratto i fiduciari debbono, per intuitive ragioni, astenersi dalla visita medica all'assicurando.

Provvidenze sanitarie in vigore a favore degli assicurati

A) *Visite mediche periodiche gratuite per il collaudo della salute:*

Concessione di un *buono di visita medica gratuita ogni due anni* agli assicurati in regola con i pagamenti che siano possessori di polizze di assicurazione in forma ordinaria con visita medica, per un capitale superiore alle L. 20.000.

Gli assicurati hanno facoltà di scegliere il medico tra i sanitari disposti ad eseguire le visite alle condizioni convenute con il Sindacato Nazionale F. Medico e fissate nel retro del buono stesso: Il medico è tenuto al segreto professionale anche verso l'Istituto.

I buoni di visita medica gratuita (Modulo Servizio Sanitario n. 80) vengono distribuiti dalle Agenzie presso le quali gli assicurati pagano il premio.

Tutti gli altri comunque assicurati hanno diritto alle visite mediche periodiche gratuite per il collaudo della salute presso i Centri e Consultori di medicina preventiva dell'I.N.A.

B) *Visite consultive gratuite per la idoneità alla vita coloniale* per tutti gli assicurati presso i Centri e Consultori dell'I.N.A.

C) *Ricerche cliniche ed esami di laboratorio gratuite* per tutti gli assicurati presso i Centri e Consultori dell'I.N.A.:

1) Esame completo chimico e microscopico delle urine (compresa la prova della concentrazione).

2) Esame dell'espettorato.

3) Esame del sangue: per il dosaggio della glicemia (compresa la prova di carico e la curva glicemica).

4) Esami del sangue: per il dosaggio della azotemia.

5) Esame del sangue: per il dosaggio della uricemia.

6) Esame del sangue: per il dosaggio della colesterinemia.

7) Esame del sangue: per il dosaggio della calcemia.

8) Esame del sangue: per la reazione di Kahn.

9) Esame del sangue: per la reazione di Wassermann.

10) Esame del sangue: per la reazione di Meinicke.

11) Esame del sangue: reazione di Ide.

12) Esame del sangue: per la reazione citochol.

13) *Elettrocardiogramma.*

14) *Misurazione della pressione arteriosa.*

15) *Teleradiografia del torace.*

16) *Controllo del peso e dell'altezza.*

D) *Consultori gratuiti per il collaudo dell'organo della vista* per tutti gli assicurati:

in Roma, Via Sallustiana, n. 51 (Direzione Sanitaria Centrale);

in Torino, Via Maria Vittoria, n. 1 (Centro Sanitario dell'I.N.A.);

E) *Consultorio gratuito per il collaudo dell'orecchio, naso, gola*, per tutti gli assicurati presso il Servizio Sanitario Centrale: Roma, Via Sallustiana, 51.

F) *Consultorio per cure odontoiatriche* per tutti gli assicurati presso il Servizio Sanitario Centrale: Roma, Via Sallustiana, 51.

G) *Consultazioni gratuite di igiene* presso i Centri e Consultori dell'I.N.A. per tutti gli assicurati:

igiene dell'alimentazione, del lavoro, matrimoniale, del vestiario, della casa, dello sport, tropicale, ecc., per la prevenzione delle malattie, specialmente infettive.

H) *Prestiti senza interessi* agli assicurati con polizze ordinarie e collettive che debbono sottoporsi ad operazioni di alta chirurgia, per la somma occorrente a pagare le relative spese, debitamente comprovate (Mod. S. S. 59).

I) *Facilitazioni presso medici specialisti*, per cure oculistiche, per cure otorinolaringoiatriche, per cure odontoiatriche.

I sanitari di cui all'apposito elenco concedono agli assicurati con polizze ordinarie e collettive la riduzione del 30% sugli onorari individuali fissati dal Sindacato Provinciale Fascista dei Medici.

L) *Facilitazioni presso Ospedali e Case di cura.*

M) *Facilitazioni presso Stabilimenti Termali.*

N) *Pubblicazioni di medicina preventiva e di igiene:*

1° *Salute, tesoro della Vita*, del Prof. Dott. O. BELLUCCI.

2° *Sotto il platano di Coò*, Consigli d'Igiene e di medicina preventiva.

3° *Igiene della vita coloniale*, del Prof. P. BENSO.

4° *Rivista bimestrale, d'igiene e di medicina preventiva: L'Assistenza Sanitaria*. Edizione speciale.

Direttore: FRANCESCO MELLI - Direttore Responsabile: GIOVANNI GALANTI

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