

BOLLETTINO

DEL CENTRO STUDI DELL' I. N. A.

PUBBLICAZIONE MENSILE

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

SOMMARIO: L'assicurazione vita agricoltori ed un concetto pratico da seguire. - La propaganda assicurativa nel Regio Esercito. - La dichiarazione di morte presunta nel nuovo Codice Civile. - Quali i suoi riflessi sull'assicurazione vita? - Norme concernenti la copertura del rischio di guerra per le assicurazioni sulla vita. - I tre rischi. - Difesa della previdenza e conservazione dei contratti. - Notiziario dell'Istituto. - Piccola posta.

L'Assicurazione vita agricoltori ed un concetto pratico da seguire

Le particolari condizioni del momento rendono perplessi sulla possibilità di iniziare o continuare una qualsiasi attività assicurativa fra gli agricoltori: sono essi in grado, ci si domanda, di affrontare uno sforzo di previdenza? I nuovi gravami imposti, per necessità di guerra, anche sull'agricoltura lasciano ancora un margine al risparmio?

La guerra, l'organizzazione sapiente che lo Stato ha saputo dare alla vendita dei prodotti principali (grano, granturco, canapa, bietole, ecc. ecc.), ed alla loro difesa (vino, ad esempio), hanno assicurato prezzi remuneratori e certezza di collocamento.

E' bensì vero che alcuni si lamentano dell'intervento rigido dello Stato nella fissazione dei prezzi calcolando, come perdita, il di più che potrebbero realizzare se i mercati fossero liberi e fosse permesso di speculare sulla paura dei consumatori; ma è onesto riconoscere che lo Stato ha saputo tenere equamente conto dell'interesse dei produttori, non dimenticando quello dei consumatori.

Ad una equità di prezzi, alla certezza assoluta del collocamento del prodotto, con rapidità di realizzo del denaro, si è accompagnata in genere una discreta e buona produzione.

Le condizioni quindi dell'agricoltura sono tali, in genere, da lasciare ancora un margine ad un atto di previdenza assicurativa; soprattutto le categorie che sono più vicine alla terra (piccoli e medi proprietari e affittuari e mezzadri), che hanno la terra come strumento di lavoro diretto possono considerarsi in situazione economiche favorevoli. Ciò diciamo in linea generale, ammettendo che vi siano e vi possano essere, specie in montagna, particolari difficoltà.

L'esperienza e le notizie che mi giungono da diverse parti d'Italia, sulla piccola proprietà coltivatrice, con confronti per il primo semestre 1939 e 1940, mi confermano nella convinzione di una possibilità di risparmio in questo anno.

Ciò mi incita a chiedere alla « produzione assicurativa » uno sforzo di attività nella campagna fatto colla prudenza, colla giusta insistenza che ho sempre raccomandata quando si agiva fra i « rurali ».

L'azione pressante, spesso petulante che è giustificata e tollerata fra la gente di città che manca di un senso naturale di risparmio, non è conveniente fra i rurali che hanno innato lo spirito della economia e della previdenza e che si allarmano di un'insistenza che vuole da essi decisioni rapide, alle quali non sono, per mentalità, abituati.

Volere strappare una firma su un contratto, tornare e ritornare a insistere va bene, ripeto per i cittadini, fa un pessimo effetto per gli agricoltori, i quali arrivano adagio ma poi vi compensano facendo, se convinti bene, poi opera di gratuito apostolato fra i loro compagni di lavoro e di vita!

E' qui cade in acconcio affermare la necessità di seguire un criterio, altra volta indicato, nel determinare il capitale da assicurare.

Ricorderò che nell'ultima grande guerra, approfittando di prezzi favorevoli, già in alcune provincie si riuscirono a fare sottoscrivere « polizze » ad agricoltori inducendoli ad alti capitali assicurati data la relativa facilità per essi di pagare. Ma tali contratti caddero tutti allorchè la crisi fece precipitare i prezzi dei prodotti.

Ciò suggerisce il nostro consiglio: non determinare mai il capitale da assicurarsi, quindi l'entità dei premi da pagare, tenendo conto di redditi eccezionali; ma stabilirlo in base alla spesa media di esercizio per ettaro (spesa per acquisto concimi, sementi, per lavoro, ecc.); è chiaro che la percentuale, che così stabiliremo su tale spesa media, come accantonamento di risparmio, sarà sopportata anche quando i prezzi dei prodotti ribasseranno.

Si calcoli, ad esempio, che la spesa media di esercizio per ettaro sia di lire 1000: si calcoli il 5 % di essa destinata alla previdenza: tale spesa sarà insensibile oggi dati i prezzi dei prodotti, sarà sopportata domani anche se diminuissero.

Tutto ciò si accompagna non solo al criterio di prudenza che consigliamo, soprattutto ora, ma presenta il vantaggio di rendere facile il calcolo all'agricoltore e di convincerlo della facilità dello sforzo al quale lo invitiamo.

Un buon « produttore » non dovrebbe mai presentarsi ad un assicurando senza conoscere approssimativamente le condizioni economiche e, aggiungo, le abitudini: non bisogna chiedere quello che non può dare; i contratti firmati, a occhi chiusi, non resistono dopo poco tempo, mentre che quelli fatti bene continuano fino al termine.

Il « produttore » deve sapere ciò che l'assicurando è in grado di risparmiare con un normale sacrificio: gli eroismi sono atti istantanei, non possono durare 20-25 o 30 anni!

Tanto più tale criterio deve seguirsi coi rurali e non può essere difficile al produttore valendosi del consiglio dei tecnici conoscere quale sia la spesa media di esercizio di un ettaro di terreno e su di essa calcolare lo sforzo di previdenza da consigliare all'agricoltore in modo che lo possa sopportare non solo per un anno ma altresì nell'avvenire!

Con questa norma e indicazioni può bene iniziarsi e continuarsi il lavoro per la previdenza assicurativa fra i rurali, non solo colla speranza, ma colla certezza del successo!

MARIO CASALINI

La propaganda assicurativa nel Regio Esercito

Sono richiamato alle armi da 6 mesi ed in questo periodo di servizio in reggimenti mobilitati non ho avuto luogo di fare alcune constatazioni che ritengo utili ai fini dell'indirizzo da dare alla propaganda delle assicurazioni nell'esercito.

In primo luogo vediamo quali sono gli effetti dell'attività svolta fin'ora in proposito: scarsissimi per non dire nulli. Infatti nei reparti ove sono stato, ho trovato ben pochi ufficiali assicurati sulla vita e quasi nessun sottufficiale di carriera.

I contratti di assicurazione conclusi da militari, son stati stipulati per effetto di sollecitazioni personali di alcuni produttori che hanno assicurato ufficiali conoscenti. Unica manifestazione reclamistica che abbia lasciata una traccia nell'ambiente militare è il calendario edito dall'I. N. A. e qualche Agenda da tavolo o tascabile distribuita dalle maggiori Agenzie Generali dell'Istituto. Calendari ed Agende quasi sempre inviate al già assicurato, ai fini di conservare all'Agenzia originaria l'amministrazione di un contratto nato casualmente.

Nelle varie città e paesi ove — per poco o per molto tempo — ho stazionato nessun propagandista dell'I.N.A. o di altra impresa, ha mai tenuto delle

conferenze illustrative della previdenza; della previdenza assicurativa; del massimo Ente statale di assicurazioni sulla vita. La mentalità degli ufficiali in servizio attivo permanente e dei sottufficiali di carriera è ben lungi dall'essere orientata in modo da rappresentare fertile campo di raccolta per assicurazioni individuali. Cosa sia e quali siano caratteristiche e funzioni dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, è affatto sconosciuto ai singoli che potrebbero essere interessati; è noto invece ai Comandi di Corpo ove — spesso — ufficiali richiamati dipendenti dalla Direzione Generale dell'I. N. A. o dalle nostre Agenzie Generali hanno avuto la possibilità di chiarire un poco le idee. Presso i Comandi di grandi unità, salvo la scelta del momento adatto, l'Istituto ha la possibilità di trovare, per lo svolgimento della propaganda l'accoglienza che il suo ruolo di Ente di stato e di Massimo Pontefice della previdenza gli conferiscono.

Ho detto che la mentalità dei singoli ufficiali e sottufficiali è lontana dall'esser favorevole alla stipulazione di contratti di assicurazione; aggiungo che, mentre lo spirito della previdenza — connesso istintivamente alle norme di vita ed abitudini dell'italiano —

trova nell'ambiente militare una spontanea esaltazione, una scarsissima educazione alla previdenza assicurativa impera in questo ambiente. E la maggioranza ritiene in perfetta buona fede che un contratto di assicurazione rappresenti soltanto il risultato dell'abilità di un mediatore di poca buona fede, che nell'esclusivo interesse della sua mandante è riuscito ad imporre un onere certo al contraente destinato a non veder mai i frutti del proprio sacrificio. E questi concetti me li sono sentiti esporre molto chiaramente non soltanto da assicurandi ma anche da assicurati dell'I. N. A., che pagano i premi per onor di firma, ma che hanno soltanto una speranza molto vaga circa il mantenimento degli impegni da parte dell'Istituto! La garanzia dello Stato che per gli ufficiali del nostro Esercito assume veste di atto di fede sul quale poggia tutta la loro carriera e la tranquillità della vecchiaia, indiscutibile in sede di acquisizione del diritto degli stipendi assegni e pensioni, indiscussa nei confronti dei titoli del Debito Pubblico, non è conosciuta od è misconosciuta nei riguardi delle nostre polizze!

E pensare che — allo stato potenziale — per i rischi che i suoi componenti corrono in pace, in colonia, in servizio di polizia ed in guerra; per lo stato culturale elevato; per la mentalità perfettamente aderente a tutte le manifestazioni di carattere statale; l'ambiente militare è uno tra quelli che meglio di ogni altro si presterebbe ad una proficua azione di propaganda per le manifestazioni del nostro Istituto!

E' difficile suggerire qualche cosa di pratico in proposito, e non è per me il momento psicologico più adatto — questo — per farlo, comunque posso accennare a quali potrebbero essere a

mio giudizio le vesti che dovrebbe assumere un razionale piano di propaganda da studiarsi e realizzarsi al Centro (chè le manifestazioni delle Agenzie per esser saltuarie ed eterogenee mal si prestano ad esser redditizie in un campo ove l'uniformità è norma di vita).

Agende militari; ruolini tascabili; tabelle permanenti per l'uso dei piccoli reparti; sarebbero gli oggetti che meglio verrebbero accolti come oggetti di propaganda.

Conferenze intese all'educazione, al risparmio assicurativo ed all'illustrazione, del funzionamento tecnico e delle funzioni dell'I. N. A. nel quadro dell'economia Nazionale; conferenze tenute da ufficiali in congedo destinati dall'I. N. A. e temporaneamente richiamati a disposizione delle Grandi Unità (Divisioni) soltanto per questo scopo, sarebbero capaci di ben operare sulla mentalità attuale purchè il conferenziere non scendesse dalla cattedra per raccogliere i contratti.

Riunioni, indette per Battaglione (o unità equivalente) tenute tra gli ufficiali e tenute tra i sottufficiali di carriera, dall'ufficiale conferenziere e da un produttore della competente Agenzia Generale dell'Istituto; potrebbero utilmente ed a breve distanza, seguire le conferenze per la raccolta delle proposte.

Sistematicità e periodicità delle manifestazioni prestabilite, garantirebbero quella azione in profondità che sarebbe desiderabile, se concordata con le Autorità militari con riferimento allo spostamento dei reparti ed al trasferimento dei singoli da reparto a reparto (più frequente di quanto non si creda).

GIUSEPPE STRUCCHI

La dichiarazione di morte presunta nel nuovo Codice Civile - Quali i suoi riflessi sull'assicurazione vita?

Secondo le disposizioni del vecchio codice civile allorchè si verificava che una persona scompariva dal luogo del suo ultimo domicilio o dell'ultima sua residenza, senza che se ne avesse notizia alcuna, venivano presi in base all'istituto giuridico dell'assenza, fondato sull'incertezza dell'esistenza della persona, dei provvedimenti diversi, che a seconda della maggiore probabilità di vita o di morte dell'assente, miravano a tutelare i suoi diritti ovvero quelli degli eredi ed aventi causa. Durante nessun periodo dell'assenza però, sia che questa fosse presunta o dichiarata, sia che vi fosse l'immissione nel possesso temporaneo o definitivo dei beni dell'assente, la nostra legge ammetteva una presunzione legale di morte, con tutte le conseguenze giuridiche da essa derivanti.

Ora il nuovo codice civile nelle sue più importanti innovazioni, contiene anche quella che è costituita dalla *dichiarazione di morte presunta*, che può essere fatta dopo trascorsi dieci anni dal giorno a cui risale l'ultima notizia dell'assente e la sua scomparsa non possa attribuirsi a causa determinata. Il nuovo codice ha voluto sopperire con tale riforma ai danni economici, sociali e familiari, che ne derivavano dal precedente sistema, ed ha in ciò seguito, con opportuni emendamenti i criteri che già erano stati adottati per gli scomparsi in guerra, col R. D. 15 agosto 1919 n. 1467.

Quindi secondo il nuovo codice la dichiarazione di morte presunta produce tutti gli effetti giuridici della morte, il che è sancito espressamente anche nel testo legislativo dall'art. 63 che consente il nuovo matrimonio. Il legislatore si è tuttora preoccupato dell'ipotesi se pur rara del ritorno del presunto morto, stabilendo che qualora esso ritorni o ne sia accertata l'esistenza, il secondo matrimonio deve essere dichiarato nullo.

A noi interessa riguardare l'argomento sotto l'aspetto attinente all'assicurazione vita. Ed a tal riguardo mi domando: Come si regolava l'Istituto secondo le

norme legislative precedenti? In quale momento liquidava il capitale al beneficiario designato od in difetto agli eredi legittimi o testamentari? Ed in merito ai premi cosa avveniva? E se l'assicurato dichiarato assente ritornava, quale la sua situazione assicurativa?

Eguali domande e con maggiore interesse mi rivolgo secondo le nuove disposizioni legislative, che come sopra esposto, dopo un periodo assai più breve di assenza, producono con la dichiarazione di morte presunta gli effetti giuridici della morte.

Queste ed altre numerose domande potrebbero in merito farsi, per il capitale in caso di morte ed in caso di vita, per il momento della liquidazione, per i premi versati e da versarsi, per gli interessi, per le diverse situazioni a seconda delle diverse forme assicurative.

L'argomento desta speciale attenzione nel momento attuale, in cui essendo in corso operazioni belliche, vengono dichiarati dispersi i combattenti di cui non si è potuto accertare la morte. Al riguardo di essi vige secondo il nuovo codice civile un periodo di soli tre anni dalla scomparsa in operazioni belliche perchè possa dichiararsi la morte presunta, o se l'assente risulta prigioniero, di tre anni dalla cessazione delle ostilità, ovvero di due anni dall'entrata in vigore del trattato di pace. Vige egualmente un periodo di soli due anni per poter aver luogo la dichiarazione di morte presunta dopo la scomparsa per infortunio.

Le questioni che si possono presentare sia nell'ipotesi o meno che ritorni il presunto morto, sono varie e complesse ed abbracciano oltre il campo del diritto familiare, anche quello assai notevole del diritto patrimoniale. Il nuovo codice è così recente che non si può ancora trarne oggetto di esperienza nè fare previsioni sulle sue applicazioni future. A noi interessa però sin d'ora esaminare il problema nei suoi riflessi sull'assicurazione vita, avendo senza dubbio nella nostra materia particolare importanza.

N. SIMULA

Norme concernenti la copertura del rischio di guerra per le assicurazioni sulla vita

La Gazzetta Ufficiale n. 214 del 12 settembre ha pubblicato il Decreto Ministeriale del 5 settembre 1940-XVIII, il quale — sciogliendo la riserva contenuta nel Decreto dell'11 giugno — stabilisce le condizioni alle quali viene garantita la copertura del rischio di guerra. Con questo nuovo provvedimento del governo fascista si riaprono nuove possibilità di lavoro.

Art. 1. — La copertura del rischio di guerra disposta con il precedente decreto 11 giugno 1940-XVIII per tutti i contratti di assicurazione sulla vita comprendenti il rischio per il caso di morte, stipulati dopo la data del decreto stesso, è regolata dalle seguenti norme e condizioni:

a) la copertura del rischio di guerra è concessa gratuitamente agli appartenenti alla popolazione civile qualunque sia l'ammontare del capitale assicurato;

b) per quelli che trovansi in servizio presso le Forze armate la validità della polizza è subordinata alla corresponsione di un soprapremio annuo pari all'1 % del capitale assicurato per il caso di morte. Il soprapremio è obbligatorio fino alla concorrenza di L. 200.000 di capitali assicurati dopo la dichiarazione di guerra. Per le somme eccedenti le L. 200.000 la copertura viene concessa a richiesta mediante la corresponsione di un soprapremio annuo — non frazionabile — pari al 3 % del capitale eccedente.

Il soprapremio obbligatorio è frazionabile in rate semestrali anticipate salvo il diritto dell'Istituto assicuratore di esigere, in ogni caso, il versamento dell'intero soprapremio annuo;

c) nel caso di mancato pagamento del soprapremio di guerra la polizza cesserà di essere in vigore, a meno che non abbia un prezzo di riscatto sufficiente per coprire — mediante prestito d'ufficio sulla polizza stessa — il soprapremio dovuto.

Art. 2. — Se un assicurato appartenente alla popolazione civile è successivamente chiamato a prestare servizio militare, dovrà darne immediata notizia al-

l'assicuratore e dovrà entro quindici giorni dall'entrata in servizio militare pagare il soprapremio nella misura fissata alla lettera b) del precedente articolo.

In caso di inadempimento l'assicuratore è tenuto a pagare, verificandosi il sinistro di guerra, soltanto la riserva matematica.

Art. 3. — Gli assicurati che all'11 giugno 1940-XVIII avevano in vigore polizze di assicurazione includenti il caso di morte, ma non erano coperti per il rischio di guerra o lo erano soltanto parzialmente a tenore delle condizioni di polizza relativo al servizio militare, possono ottenere la copertura del rischio di guerra ai sensi del presente decreto, versando il soprapremio sulla differenza fra il capitale che si intende coprire e il relativo prezzo di riscatto.

Art. 4. — Qualora un assicurato in servizio militare abbia in vigore presso uno o più assicuratori, una o più polizze di assicurazione, soggette alle condizioni di cui ai precedenti articoli per un capitale complessivo superiore a L. 200.000 ivi comprese le assicurazioni coperte per il rischio di guerra a norma del precedente articolo, sarà liquidata agli aventi diritto, in caso di sinistro per causa di guerra, sull'eccedenza di lire 200.000 la sola riserva matematica. La somma di L. 200.000 sarà formata dalle prime L. 200.000 assicurate, secondo l'ordine cronologico di emissione delle polizze.

Art. 5. — Per le assicurazioni concluse in concessione con le cessioni del quinto dello stipendio, sarà dovuto un soprapremio di guerra unico ed indivisibile uniforme per civili e per militari, nella misura dell'1,50 % del capitale inizialmente assicurato.

Art. 6. — Le norme contenute nel presente decreto avranno vigore fino a quando non saranno emanate nuove disposizioni da parte del Ministero delle corporazioni e comunque non oltre la durata dell'attuale guerra.

I TRE RISCHI

(Morte-Vecchiaia-Invalidità)

Dal punto di vista sociale, gli individui possono essere considerati come pesi sino all'età di 18-20 anni; come elementi produttivi per i 45 anni che seguono; poi, di nuovo, come pesi per tutti i rimanenti loro giorni.

Pecuniariamente, i fanciulli dipendono dai loro genitori fino a tanto che non sono, in grado di guadagnare.

Diventati, alla loro volta, capi di famiglia, guadagnano per mantenerla fino a tanto che, verso i 65 anni, la loro capacità al lavoro diminuisce e gradatamente si spegne.

Inoltre, la capacità al lavoro, di un individuo attivo può essere stroncata da una invalidità permanente, causata da malattia o da infortunio.

Da queste leggi sociali deduciamo che l'individuo attivo ha il dovere di proteggere i suoi contro le conseguenze del suo decesso o di una invalidità permanente; ed ha pure il dovere di assicurarsi una vecchiaia scevra di preoccupazioni finanziarie.

I. - Morte

Il bisogno di proteggere la famiglia contro le conseguenze economiche della morte del suo capo è inerente all'istituzione familiare. La vedova d'uno dei figli dei profeti gridava a Eliseo: « Il tuo servitore, mio marito è morto ed il suo creditore è venuto per prendersi come schiavi i miei due bambini. La tua serva non ha altro in tutta la sua casa che un'ampolla d'olio ».

Se la situazione dei debitori si è, nel corso dei secoli, migliorata, le responsabilità del padre di famiglia son rimaste identiche.

Per realizzare ai giorni nostri il bisogno dell'assicurazione vita, pensate a quanto spende un capo di famiglia fintanto che i suoi figliuoli non siano in grado di provvedere alla loro esistenza. Citerò due esempi tratti direttamente da assicurati.

Il sig. C. B., nato nel 1890, a 18 anni era muratore e poichè s'era sposato giovane, aveva già due figli quando scop-

piò la guerra. In quell'epoca la vita era dura per lui e per la sua famiglia e si era anche un po' indebitato per far fronte alle spese causate dalla nascita e dall'educazione dei bambini.

Dopo la guerra, il sig. C. B. venne assunto come maestro muratore da una buona Impresa e da allora la sua situazione andò sempre migliorando, ma dovette lavorare di lena per mantenere moglie e figli. La moglie dovette subire una operazione e recarsi in montagna per passarvi un periodo non breve di convalescenza; un figlio volle iscriversi ad una scuola di commercio e poichè non ve ne erano in quella piccola città di provincia, fu necessario metterlo in pensione, poi provvedere al suo mantenimento durante la residenza in una casa commerciale; a 19 anni, la figlia si sposò e fu d'uopo far fronte alle spese del corredo e dello spozalizio ed anche ora il sig. C. B. deve aiutare gli sposi che duran fatica a tirare avanti.

Un giorno, nel 1936, m'incontrai col sig. C. B. e mi confidò che dalla fine della guerra in poi aveva speso 183.000 franchi svizzeri.

Figlio d'un commerciante denaroso, il sig D. aveva dimostrato, sin dalla più tenera età, una speciale passione per la medicina. Nel 1905, finiti gli studi, si stabilì nella sua città natale e, specializzato in chirurgia, vi acquistò in breve tempo una buona clientela e si mise a capo di una clinica privata.

Dal suo matrimonio, contratto nel 1907, nacquero due maschi ed una femmina. Il maggiore seguì le orme del padre ed oggi si trova primo assistente in un Ospedale; la figlia studia musica e, dopo il Conservatorio di Ginevra, continua gli studi a Monaco ed a Roma; il terzo ha attitudini scientifiche e lo troviamo alla Scuola Politecnica di Zurigo nella Sezione ingegneri-elettro-tecnici.

Il sig. D. padre, pratica la medicina con passione, ma desidererebbe dedicarsi a qualche lavoro di laboratorio che lo interessa. Ma il momento non è ancora

giunto, perchè la moglie e i figli costano caro. Oltre le spese per la casa, occorre, ad ogni fine mese, mandare un assegno a Roma ed uno a Zurigo.

In questi ultimi anni, il dott. D. è stato ereditato e spesso pensa con spavento a quanto gli è costata l'educazione dei figli: dal giorno del suo matrimonio ad oggi ha speso quasi un milione di franchi svizzeri.

Nel 1920 il sig. C. B. credeva di provvedere adeguatamente alla propria famiglia stipulando un contratto vita di 20.000 fr. sv.; nel 1913, il dott. D. si decideva, dopo molte esitazioni, a sottoscrivere una polizza di 50.00 fr. sv.: l'uno e l'altro avrebbero avuto bisogno di una protezione più elevata. Ma tutto è andato bene, perchè, tanto il dott. D., quanto il sig. C. B. han vissuto e vivono per mantenere le loro famiglie.

Pensiamo un po' a quel che sarebbe successo se l'uno o l'altro fossero deceduti prima che i figli fossero stati allevati: niente studi, la madre obbligata a lavorare e tutta la serie di privazioni che impone un magro bilancio!

In Svizzera, dopo il 1910, circa 180.000 persone dell'età da 30 a 49 anni son morti e ci si figurerà quante famiglie son rimaste prive del capo, in questo decorso di tempo.

Dal punto di vista della protezione, ogni famiglia presenta i suoi particolari problemi, alla cui base si trovano, naturalmente, le risorse finanziarie.

Qual ricavo procura il lavoro del padre di famiglia e quali aumenti può aspettarsi, per dato e fatto della sua professione? Quali saranno le conseguenze della sua morte, sul suo patrimonio o sulle sue aspettative? Ha egli dovuto indebitarsi per arrivare alla sua posizione? Poi vi sono i dipendenti, donne, fanciulli in età minore, parenti che domandano aiuto. Quanto potrà durare questa dipendenza e taluni membri della famiglia rimarranno forse definitivamente incapaci di provvedere al loro mantenimento?

In regola generale, la soluzione ideale è quella che procura alla vedova una rendita vitalizia sufficiente a permetterle di mantenere il tenor di vita al quale era abituata ed ai figli un numero adeguato di versamenti per fronteggiare le spese della loro educazione. Ma questa soluzione esigerebbe un capitale troppo grosso,

come si può desumere dal seguente esempio:

Un ingegnere che vive a Parigi guadagna annualmente 100.000 franchi. E' arrivato alla posizione più alta cui si possa normalmente occupare nell'azienda dove lavora. Fino ad ora non ha potuto fare economie e tanto lui che sua moglie non possiedono fortune personali.

La moglie ha 35 anni e dei due figli, nati dalla loro unione, la bambina ha otto anni ed il maschietto 6 anni.

In quest'ultimo periodo di tempo le spese di mantenimento della sposa e dei figli si sono elevate a ben 60.000 franchi e le rimanenti 40.000 se ne sono andate in spese che non si rinnoverebbero se il padre venisse a mancare.

Per la protezione della sua famiglia il nostro Ingegnere dovrebbe lasciare alla moglie una rendita vitalizia di almeno 40.000 franchi, ed ai figli una somma annuale sufficiente per far fronte, sino alla loro emancipazione, alle spese della loro educazione a dei loro studi (per esempio, un versamento annuale di 10.000 fr. sino a che non abbiano raggiunto l'età di 25 anni). Se il decesso del padre di famiglia avvenisse nel frattempo, il costo della rendita vitalizia della moglie importerebbe 632.284 fr. e quello per l'educazione dei figli 243.005 fr.

Perciò quel padre di famiglia dovrebbe essere stato assicurato per una somma di circa 900.000 alla quale corrisponde per la combinazione vita intiera, un premio annuale di 27.000 fr.

Queste cifre dimostrano a luce solare la grandezza del bisogno di previdenza.

Da una parte, coloro che hanno un reddito fisso si abituano ad un tenore di vita che non permette loro di mettere da parte una somma bastante a pagare un premio così elevato; d'altra parte i salariati non sono sufficientemente retribuiti per poter attuare questi principi.

Se l'agente, prima di avvicinare un cliente, si forma un quadro del suo genere di vita e del suo bisogno di protezione, potrà illustrare con esempi, la necessità individuale di assicurarsi ed ottenere più facilmente la firma ad una proposta. Il suo compito in questo campo gli sarà facilitato, se studierà la soluzione ideale corrispondente alla situazione finanziaria del candidato ed alle sue responsabilità familiari.

U. B.

Difesa della previdenza e conservazione dei contratti

La distrazione del portafoglio nella legge 3 giugno 1940-XVIII

La legge 3 giugno 1940-XVIII, n. 761 che è stata pubblicata nella « Gazzetta Ufficiale », il 10 luglio e che pertanto è entrata in vigore quindici giorni dopo tale data, dopo aver trattato negli art. da 2 a 7 degli abbuoni, si occupa negli articoli 8-11 della « distrazione del portafoglio ».

Questa locuzione, che forse ha il torto di essere nuova nella terminologia assicurativa, sta ad indicare un fatto assai vecchio e deplorabile che è purtroppo ben conosciuto sotto il nome di storno di polizze o di portafoglio.

Quando, nelle organizzazioni produttive delle assicurazioni vita, si parla di storni e di stornare, l'idea corre alla annullazione di un contratto fatta allo scopo di stipularne uno nuovo.

Si sa infatti che, quando il produttore (comprendiamo in questo termine indistintamente tutti coloro che si dedicano alla raccolta di nuovi affari) è a corto di risorse e si trova di fronte ad un cliente già assicurato con impresa diversa da quella da lui rappresentata, affronta l'ostacolo, con una decisione degna di miglior causa per dimostrare che la assicurazione poteva e doveva esser fatta in altra forma e con l'impresa da lui rappresentata, e pone a carico di chi ebbe a concludere l'affare abbondanti critiche più o meno fondate, ottenendo per immediato successo il discredito dei suoi colleghi ed una meno buona estimazione della previdenza assicurativa della sua organizzazione.

Tuttavia l'assicurato, così scosso nella fiducia riposta in un contratto forse lungamente discusso, di fronte alla non semplice impalcatura aritmetica del produttore, si decide ad abbandonare la polizza vecchia per stipularne una nuova, se ottiene la dimostrazione di non riceverne danno o se crede, addirittura di poter ottenere quei vantaggi che emergono da una dimostrazione troppo semplicemente computistica.

Infatti, se la polizza ha superato il periodo triennale necessario per il riscatto

o la riduzione, gli viene dimostrato, con una certa superficialità, che egli può limitare il danno al minimo, facendo luogo alla riduzione del contratto vecchio, non pagando più i premi a scadere, per stipularne uno nuovo di valore almeno pari alla differenza tra il capitale ridotto e quello già stipulato.

Infatti il produttore tende normalmente a far aumentare il capitale già assicurato.

Se invece la polizza già in vigore si trova nel primo triennio di vita, allora specialmente se breve sarà stata la durata del contratto, il cliente viene indotto a credere di poter rettificare anche interamente l'errore della prima stipulazione, abbandonando completamente il vecchio contratto e rinunciando ai premi già pagati. Questa perdita spesso notevole, viene compensata in tutto o in parte con le provvigioni d'acquisto che il produttore incassa al perfezionamento del nuovo contratto.

E' in questo caso che la pratica dell'abbuono, di cui abbiamo parlato nell'ultimo numero, si appalesa quanto mai immorale e deleteria, anche se taluno ritenne artificiosamente che l'abbuono potesse prospettarsi come una facilitazione, a favore di chi volesse compiere un atto di previdenza.

Così, compensato più o meno completamente con l'abbuono di provvigione e degli eventuali vantaggi della nuova polizza, il cliente lascia il vecchio contratto cedendo alle lunghe e laboriose dimostrazioni e calcolazioni del produttore.

Balza all'occhio dei più semplici come, in questo lavoro, il produttore impieghi e sperda, fatiche, energie ed abilità che potrebbero essere assai meglio impiegate in un più onesto e fecondo lavoro.

Infatti, anche ammettendosi che l'assicurato non riceva da tali operazioni danno economico immediato (ciò che non accade sempre) per eventuali differenze tra i premi abbandonati e l'abbuono ottenuto, egli è sempre danneggiato e sensibilmente dall'abbandono del contratto vecchio per varie ed importanti clausole.

Basterà qui pensare ai periodi di carenza iniziale, sia per il contratto nel suo complesso, sia per la copertura di speciali importanti rischi: guerra, suicidio, nonchè ai termini contrattuali per ottenere il diritto alla riduzione, al riscatto, ai prestiti.

In ogni caso va tenuto conto che il premio del nuovo contratto è sempre maggiore di quello applicato alla vecchia stipulazione e che tale differenza, sia pure non rilevante nel premio unitario, può rappresentare una somma apprezzabile in rapporto al numero degli anni di durata contrattuale.

Risulta da quanto sopra che l'assicurato è sempre danneggiato dall'abbandono di una polizza vita, tranne che in quei pochi e rarissimi casi in cui, avendone chiesto una trasformazione in base a nuove esigenze o possibilità della sua vita, non abbia avuto il modo di poterla realizzare.

Il produttore, preso sempre nella ampia accezione predetta, non si avvantaggiava di tali operazioni che per cifre minime, risultanti dalla differenza tra le provvigioni, premi od assegni spettantigli per la nuova polizza e l'entità dell'abbuono concesso per indennizzare l'assicurato della perdita dei premi già pagati e per invogliare il cliente a aderire alla imbrogliata manovra trasformistica.

Nessuno può dirci quanto guadagni da tali sistemi il buon nome della previdenza assicurativa e delle sue istituzioni.

Se si pensa poi agli effetti di tali pratiche sulla impresa assicurativa, sotto il suo aspetto industriale (aspetto che interessa grandemente l'assicurato per la solidità dell'impresa cui si rivolge) la visione non sarà certo più rosea.

E' comunemente risaputo che la solidità finanziaria delle imprese assicurative sta in primo luogo nella entità e consistenza del portafoglio; che cioè l'impresa è tanto più ricca e potente, quanto maggiore è l'incasso annuale dei premi successivi, al primo, e quanto più può contare sul costante pagamento di tutti i premi stipulati dagli assicurati.

Orbene questa ricchezza finanziaria delle imprese è seriamente minacciata dall'abbandono dei contratti per la diffusa pratica che si realizza mediante gli abbuoni.

Non solo, ma le spese ingenti sostenute per l'acquisizione di contratti stipulati mercè l'abbandono di polizze già in vigore, vanno ad aggiungersi ai danni subiti per la perdita di contratti passati ad altra impresa con gli stessi sistemi, per i quali la produzione annuale delle singole imprese si gonfia di tanti contratti inconsistenti, senza che il totale del lavoro vita, nel complesso di tutti gli istituti, aumenti in proporzioni.

Allo sperpero delle non nobili fatiche del produttore si deve aggiungere lo spreco enorme della carta ed il notevole intralcio amministrativo.

Tutti coloro che hanno visto sviluppare questi sistemi di lavoro; quelli che li hanno seguiti tra ansie e fatiche degne di migliore causa, tutti quelli che ne hanno subito il danno nel vedersi portar via contratti consenziosamente preparati; gli assicurati che hanno dovuto dolorosamente constatare come le promesse della nuova stipulazione non corrispondessero alle lusinghiere aspettative, tutte le volte che, al momento opportuno, si son trovati ancora entro i limiti di carenza che invece sarebbero stati superati mantenendo in vigore la vecchia polizza, devono riguardare la nuova legge come assai utile mezzo per il miglioramento della previdenza assicurativa.

Le disposizioni di legge

Gli stormi dei contratti non devono più essere. La legge del 4 giugno ne abolisce perfino il nome, già invalso nell'uso, per chiamarli *distrazione*; ciò che rappresenta il togliere il contratto dal portafoglio di un'impresa per trarlo in quello di un'altra.

Il principale provvedimento contro la distrazione delle polizze consiste nel divieto degli abbuoni e relative sanzioni, perchè soltanto o principalmente a mezzo di compensi tratti dalla provvigione di acquisto si poteva indurre l'assicurato ad una nuova stipulazione, dal momento che tali metodi di acquisto venivano applicati per la maggior parte dei casi, a polizze nel primo anno di vita.

Tuttavia, per raggiungere lo scopo con maggiore sicurezza ed in modo più completo, la nuova legge fascista detta le utili norme che andiamo ad esaminare,

affinchè tutti gli appartenenti alla organizzazione produttiva sappiano bene quello che devono fare ed evitare, per non cadere nelle sanzioni comminate ai contravventori.

L'art. 8 della legge proibisce agli enti assicuratori di ammettere ed effettuare distrazioni di assicurazioni vita, imponendo inoltre l'obbligo di cooperare vicendevolmente per impedirle.

Nella dizione « enti assicuratori » si possono utilmente comprendere tutte le persone fisiche e giuridiche che trattano il ramo vita.

Eppertanto le imprese, i loro organi produttivi centrali, gli agenti, gli ispettori ed i produttori di ogni genere (non esclusi gli occasionali a termini dell'ultimo cap. dell'art. 11) sono tenuti a rispettare i due imperativi dell'art. 8: l'uno negativo che divieta le distrazioni, l'altro positivo che impone di collaborare per l'attuazione di tale divieto.

Effettuare significa far quanto è necessario per passare un contratto da una impresa ad un'altra, la quale ultima potrebbe anche trovarsi nella condizione di accettare un contratto proveniente da altro portafoglio senza saperlo. Perciò la legge proibisce anche l'« ammettere » distrazioni, intendendosi che il divieto si estende oltre che al lasciar fare anche all'accettare un contratto stipulato col mezzo proibito. A tale scopo sono richieste alcune nuove formalità implicandosi anche la responsabilità del contraente.

La definizione

Importa ora vedere come la legge definisce la distrazione, secondo i due casi tipici che riconosceremo assai facilmente nella pratica.

La lettera *a*) dell'art. 8 si riferisce al caso in cui due imprese procedano alla emissione in tempi vicini (entro il periodo di 6 mesi) di due polizze sulla vita di una stessa persona.

In tali circostanze, la distrazione si attua più di sovente col mezzo dell'abbuono. Si tratta quasi sempre di manifestazioni della eccessiva gara di concorrenza, che si verificano quando il cliente è stato avvicinato da diversi produttori. Quello rimasto deluso torna alla riscossa brandendo l'abbuono, per riprendere l'affare por-

tato da un collega concorrente all'altra impresa.

Tra le due polizze emesse entro il predetto periodo di 6 mesi, la priorità spetta a quella per la quale la visita medica venne passata prima.

Così pure per i casi di assicurazione senza visita medica, la priorità spetta alla polizza dell'ente che ottenne per primo la firma della relativa proposta.

Non è permesso quindi il perfezionamento della polizza la cui visita medica venne effettuata dopo o la cui proposta venne firmata in data posteriore.

La lettera *b*) dell'art. 8 riguarda invece il caso di cui l'ente commette distrazione mediante nuova polizza emessa allo scopo di sostituirla un'altra già in vigore, per la quale viene conseguentemente a verificarsi la cessazione del pagamento dei premi.

La distrazione si realizza quando la nuova assicurazione venga conclusa nel periodo di quindici mesi, intercorrenti tra i *sei mesi antecedenti* la data di scadenza del primo premio rimasto insoluto ed i *nove mesi successivi* alla stessa data.

Se ad esempio il contraente di una nuova polizza od un cliente, già assicurato con altra impresa, sospenda il pagamento dei premi nei nove mesi successivi alla stipulazione, si ha distrazione, come quando il nuovo contratto venga concluso entro il periodo di 6 mesi successivi alla scadenza del primo premio rimasto insoluto.

Quando la nuova polizza sia d'importo diverso dalla prima (tanto nel caso di due polizze emesse entro il periodo di 6 mesi di cui alla lettera *a*) quanto se si tratti di abbandono di polizza già in vigore di cui alla lettera *b*)) si ha distrazione per l'importo inferiore: se il nuovo contratto è d'importo minore si ha distrazione per questo valore; se invece è d'importo maggiore, si ha distrazione per l'importo del primo contratto.

Per « importo » della distrazione si può intendere l'ammontare del premio.

Una opportuna limitazione ai concetti su esposti è contenuta nell'ultimo cap. dell'art. 8 (in omaggio al rispetto ed alla conservazione del portafoglio e dei rapporti già intercorsi tra assicuratore ed assicurato) riguardo alla riattivazione di un contratto, entro i due anni dalla data

di scadenza del primo premio rimasto insoluto.

Per quanto non si tratti di nuova polizza, (inquantochè la riattivazione rimette in vigore lo stesso contratto lasciato in sospenso), la legge ha voluto chiarire che la riattivazione nei termini citati non costituisce distrazione a danno dell'ente col quale l'assicurato abbia nel frattempo stipulato altro contratto.

(Continua)

GIOVANNI GALANTI

NOTIZIARIO DELL'ISTITUTO

Con il 30 ottobre 1940 il comm. rag. Emanuele Ortolani, Ispettore Generale dell'Istituto, lascia la Direzione Generale ove per lunghi anni ha dedicato la sua attività, approfondendo nell'esercizio delle elevate cariche conferitegli le sue belle doti di intelletto, di sapere e di esemplare attaccamento al dovere.

Il comm. Ortolani è stato uno dei primi funzionari che nel lontano anno 1913 passarono al nuovo Ente statale con la cessione dei portafogli vita delle private imprese di assicurazione, provenendo dalla Società « La Cattolica » di Verona.

Diresse per lunghi anni il Servizio Portafoglio della Direzione Generale dell'Istituto con rara perizia e nel 1938 fu destinato a reggere il delicato e complesso Servizio Organizzazione.

Promosso al grado di Ispettore Generale il 1° gennaio 1939 assunse la direzione dell'Ispettorato Centrale dell'Istituto comprendente i Servizi Organizzazione e Studi e Propaganda.

Pur lasciando la Direzione Generale, il comm. Ortolani non abbandona la grande famiglia dell'Istituto, andando ad assumere la gestione dell'Agenzia Generale per la Provincia di Vicenza.

Nell'atto in cui il comm. Ortolani si accinge ai suoi nuovi compiti, il Bollettino gli invia il suo fervido augurale saluto che vuol essere anche vivo, cordiale ringraziamento per l'ausilio da lui sempre prestato con senso di squisita cortesia a questa nostra pubblicazione.

Il Consiglio di Amministrazione dell'I.N.A. con deliberazione del 1° luglio 1940, ha provveduto alla nomina dei seguenti Agenti Generali:

Cav. Camillo Ivaldi ad A'essandria; Cav. Ettore Righi a Bolzano; Gustavo Canova ad Im-

peria; Giovanni Serafini da Trento a Novara; Gian Giacomo Colombo a Trento.

A Genova in seguito alle dimissioni del Gr. Uff. A. P. Salt che lascia nell'Agenzia, da lui tanto brillantemente diretta, il proprio figlio, sono stati nominati Agenti Generali il Cav. Rag. Riccardo Renzi, il Cav. Rag. Francesco Mura ed Enrico Salt.

Al Gr. Uff. Salt che esce dai ruoli attivi dell'organizzazione dell'Istituto, va il saluto affettuoso del Bollettino, come a colui che è stato tra i più fattivi collaboratori dell'I.N.A. fin dalla fondazione: prima Ispettore fino al 1924, anno in cui assunse la reggenza della Agenzia Generale di Roma che tenne poi fino al 1928, conseguendo il grado di Ispettore Capo Superiore. Dopo esser passato a reggere l'agenzia di Napoli, fu nominato Agente Generale a Genova, ottenendo nella nuova gestione in appalto i più lusinghieri risultati.

Al figlio Enrico, al Cav. Renzi che gli fu sempre fedele collaboratore ed al Cav. Mura va il nostro augurale saluto nella certezza che sapranno mantenere le tradizioni del loro valoroso predecessore.

PICCOLA POSTA

I. PENNACCHIO - *Melfi*. — Nel periodo antecedente al 1939 i produttori non avevano diritto a trattamento alcuno di liquidazione.

L'Agente locale, come abbiamo altre volte ripetuto in questa rubrica, è un sub-agente e non è stato oggetto di regolamento corporativo. Non si può d'altra parte scindere la sua funzione secondo le provvigioni percepite, chè in tal caso gli Agenti generali potrebbero anche loro esser ritenuti lavoratori come produttori ed esattori e ad un tempo datori di lavoro, per aver diritto alle diverse liquidazioni spettanti ai rappresentati delle varie categorie su ricordate.

BACCIGA SILVIO - *Verona*. — Abbiamo letto con interesse il vostro articolo di propoganda previdentistica pubblicato dal quotidiano l'« Arena » di Verona e ce ne congratuliamo. Pubblicheremo volentieri qualche vostro scritto adatto al « Bollettino » ed interessante l'organizzazione produttiva. Chi lavora può utilmente osservare i risultati delle proprie fatiche e farne oggetto di considerazioni e consigli utili.

Direttore: FRANCESCO MELLI - Direttore Responsabile: GIOVANNI GALANTI

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



Corporate Heritage
& Historical Archives