

BOLLETTINO

DEL CENTRO STUDI DELL' I. N. A.

PUBBLICAZIONE MENSILE

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

SOMMARIO. — Il riconoscimento giuridico e disciplinare dei produttori di assicurazione. - L'assicurazione sulla vita a favore di terzi. - L'assistenza malattie ai produttori. - Briciole di Tecnica Professionale. - Vasta riforma nella Direzione dell'I.N.A. - Il Decalogo dell'assicuratore. - Contratto integrativo per la provincia di Firenze del contratto nazionale collettivo per la disciplina dei rapporti tra Agenti, sub-Agenti e produttori di assicurazione. - Un coraggioso atto di un assicuratore. - Come penetrare fra gli Agricoltori. - Notiziario dell'Istituto. - Piccola posta. - L'Assistenza Sanitaria.

Il riconoscimento giuridico e disciplinare dei produttori di assicurazione

Sono stati già resi noti i contratti collettivi di lavoro per la disciplina dei rapporti fra le Imprese ed i produttori e fra questi e le agenzie e sub-agenzie di assicurazione, perciò possiamo esaminare in sintesi alcuni degli importanti problemi risolti.

Con la pubblicazione del testo del primo contratto integrativo concluso giorni or sono a Firenze, dal quale appare ancor più precisa la soluzione dei numerosi e complessi problemi che riguardano la categoria più direttamente interessata e l'intero ciclo produttivo del settore assicurativo, si è avuto l'atteso documento normalizzatore di una importante prestazione.

Soltanto coloro che possiedono una buona conoscenza dell'attività assicurativa e che hanno esatte cognizioni della complessa materia possono rendersi conto delle difficoltà superate e del lungo tempo occorso per giungere ad una equa regolamentazione dei rapporti fra datori di lavoro e prestatori d'opera.

Senza addentrarci, per ora, nel più complesso campo degli interessi particolaristici, sempre in gioco allorchè si deve creare di sana pianta un contratto di lavoro, e limitando l'esame ai principali ostacoli di carattere generale incontrati, avremo tuttavia modo di convincerci della importanza e della portata del risultato finalmente raggiunto.

I nuovi contratti di lavoro, che come è noto hanno valore di legge, non potevano trascurare le situazioni in atto e le ripercussioni che potevano derivarne a causa della obbligatorietà dell'applicazione.



Lo scoglio maggiore da superare consisteva forse nella necessità di classificare in ben determinate categorie le varie attività e funzioni dei singoli produttori, determinando per ciascuno di essi la rispettiva figura giuridica senza trascurare la situazione di fatto. Specialmente se si tengono presenti con la varietà dei tipi di organizzazione adottati dalle numerose imprese, la svariatissima veste e funzione di ciascun produttore, nonchè le innegabili diversità, anche di carattere tecnico, di ciascun ramo praticato, gli ostacoli superati appariranno nella loro reale ed integrale gravità.

Mentre le Imprese si ritenevano soddisfatte dei risultati che annualmente realizzavano attraverso la affannosa raccolta dei contratti, che, sotto la guida ed il vigile impulso degli agenti, i produttori andavano raccogliendo, questi ultimi, forti del loro buon diritto, richiedevano una regolamentazione ed un più giusto riconoscimento dell'attività loro. E poichè non vi è dubbio che la maggiore prosperità e la fortuna di una impresa di assicurazione, bene amministrata, sono strettamente connesse alla bontà ed efficienza della propria organizzazione produttiva, la quale rappresenta la forza viva e vitale di qualsiasi azienda industriale, i contratti di lavoro conclusi non potevano che far realizzare ai produttori quei vantaggi attesi e che l'attuale situazione permetteva.

Una migliore disciplina ed una maggiore tutela per l'esercizio della raccolta degli affari, si imponevano, non solo per precisare le varie figure del produttore, ma anche per evitare deformazioni nelle funzioni e nei metodi di organizzazione.

L'inquadramento in determinati gruppi non poteva far dimenticare la funzione professionale del produttore, funzione che, valendosi di quella buona dose di indipendenza concessagli, deve trovare le sue maggiori risorse nello spirito di iniziativa e di genialità, prerogative dei migliori.

Nessuna incertezza deve perciò sussistere nei riguardi dell'applicazione di norme contrattuali che giovano indistintamente a tutte le parti interessate, mentre nessuna titubanza deve pure aversi nell'assegnazione dei produttori nei singoli gruppi.

Le funzioni prevalentemente da essi fin qui svolte saranno di guida ed offriranno gli elementi migliori per identificarne la figura.

Il contratto integrativo di Firenze è chiaro e pone in condizione gli interessati di valutare anche economicamente le singole convenienze, perciò, allorchè gli organi sindacali competenti avranno proceduto ad estendere la portata degli accordi alle altre provincie d'Italia, si sarà realizzata anche in questo campo quella normalizzazione di interessi, che è di grande vantaggio alla produzione.

FRANCESCO MELLI

L'assicurazione sulla vita a favore di terzi

La polizza-vita, emessa sulla vita propria o sulla vita di altra persona, può essere stipulata con beneficio a favore di uno o più beneficiari: si ha nei due casi, rispettivamente, l'assicurazione sulla vita propriamente detta e l'assicurazione a favore di terzi.

Le due forme, che hanno in comune un'unica base contrattuale, si differenziano nella diversa configurazione giuridica del diritto alla somma assicurata, come a suo tempo vedremo.

Si tratti di assicurazione a favore proprio o di assicurazione a favore di terzi, lo stipulante però conserva sempre, finchè non si sia maturato il diritto alla somma assicurata, la assoluta *disponibilità* del contenuto del contratto, nel senso che egli, nonostante abbia designato un beneficiario, può riscattare la polizza, cederla, revocare parzialmente o totalmente il beneficiario..., come, d'altra parte, può attribuire a quest'ultimo un diritto irrevocabile.

Rileviamo che, nella pratica, *quasi sempre*, il beneficio della polizza vita è a proprio favore *nelle assicurazioni pel caso di vita* (capitale o rendita differiti, rendita vitalizia immediata), viene invece attribuito a terzi *nelle assicurazioni pel caso di morte* (temporanea caso morte, vita intera). Nelle *forme miste* — quelle in cui la prestazione dell'Impresa assicuratrice è sempre dovuta, sopravviva o non l'assicurato alla data di scadenza — il beneficio del contratto è *quasi sempre*, riservato a proprio favore in caso di vita; a favore di terzi in caso di premorienza.

Diciamo quasi sempre, perchè ben

può lo stipulante attribuire il beneficio a terzi anche per il caso di vita, come, per esempio, quando con l'assicurazione si voglia provvedere al pagamento di un *debito* od alla costituzione di un capitale (o rendita) in favore di una persona vivente ad una data epoca o quando, essendo la persona dell'assicurato diversa da quella dello stipulante, questi attribuisca il beneficio all'assicurato medesimo se in vita a scadenza.

Così, anche l'assicurazione per il caso di morte può non essere a favore di terzi, quando lo stipulante non abbia indicato, in un modo qualsiasi, il beneficiario, oppure questi abbia rinunciato o sia stato revocato senza sostituzione, o quando lo stipulante abbia, esplicitamente o implicitamente, manifestata la volontà che la somma assicurata vada ad aumentare l'eredità (per es., per pagamento di debiti ereditari o per attribuzioni di legittima agli eredi) od ancora quando, trattandosi di assicurazione sulla vita di persona diversa dallo stipulante, questi riservi a sè medesimo il beneficio di premorienza dell'assicurato.

Il contratto di assicurazione sulla vita a favore di beneficiario rientra nella categoria giuridica *generale* dei contratti a favore di terzi.

Però, per chi volesse approfondire la cosa, bisogna tener presente che il nostro contratto è stato il prodotto *autonomo* di una particolare *elaborazione giurisprudenziale*, la quale, iniziata nella seconda metà del secolo XIX, ha ottenuto il riconoscimento legislativo nell'art. 453 Cod. di Comm.

La costruzione giuridica del contratto stesso si è venuta man mano

formando, con caratteristiche *tutte particolari*, in base alle condizioni di polizza ed all'evoluzione giurisprudenziale dello stesso art. 453.

L'assicurazione sulla vita a favore di terzi si distacca, pertanto, nettamente dai comuni contratti a favore di terzi esistenti nel nostro diritto e regolati dal cap. dell'art. 1128 c. c.

Riassumiamo brevissimamente la questione.

Gli artt. 1128 pr. comma e 1130 cod. civ. stabiliscono rispettivamente: « *Nessuno può stipulare in suo proprio nome fuorchè per sè medesimo* » e « *I contratti non hanno effetto che tra le parti contraenti: essi non pregiudicano nè giovano ai terzi, fuorchè nei casi stabiliti dalla legge* ».

In linea di eccezione ai suddetti principi, lo stesso articolo 1128 capov. ammette: « *Tuttavia può ciascuno stipulare a vantaggio di un terzo, quando ciò formi condizione (1) di una stipulazione che fa per se stesso o di una donazione che fa ad altri. Chi ha fatto questa stipulazione non può più revocarla, se il terzo ha dichiarato di volerne profittare* ».

Come fare a ritenere che un contratto di assicurazione stipulato a favore di un beneficiario, per l'intera somma assicurata, sia una condizione o un patto accessorio di una stipulazione principale che si fa per se stessi o di una donazione che si fa ad altri?

Inoltre, che il nostro contratto non rientri nelle ipotesi del capov. dell'art. 1128 Cod. Civ., risulta confermato da una differenza fondamentale che esiste circa la revocabilità del diritto del terzo.

Invero, il terzo di cui all'art. 1128 può dichiarare di voler profittare del-

(1) La parola condizione, usata nell'art. 1128 Cod. Civ., è stata sempre interpretata, e dalla dottrina e dalla giurisprudenza, nel senso di patto accessorio alla stipulazione principale.

la stipulazione fatta in suo favore, privando, così con lo stipulante della facoltà di revoca. Nell'assicurazione sulla vita invece il beneficiario *non può unilateralmente* intervenire al contratto, nè fare alcun atto o dichiarazione per rendere irrevocabile il suo diritto; bensì, beneficiato dallo stipulante, dovrà soggiacere, *normalmente*, alla sua lata facoltà di revoca, finchè non si siano verificati l'evento o il termine cui è subordinata l'obbligazione dell'Impresa assicuratrice.

E' a tutti noto, infatti, che l'irrevocabilità del diritto del beneficiario, la così detta accettazione delle condizioni di polizza, è ammessa soltanto in seguito ad analoga manifestazione di volontà dello stipulante accettata dal beneficiario.

Nella maggior parte dei casi, motivo dell'assicurazione sulla vita a favore di terzi è lo scopo di liberalità e di previdenza. Ma, è bene ricordare che l'assicurazione vita a favore di terzi *non* deve essere necessariamente a titolo gratuito: è ammesso, e lo vediamo nella pratica, che essa possa essere usata, in generale, per ragioni di credito o per adempimento o garanzia di obbligazioni.

Alcune volte troviamo dei contratti di assicurazione a favore di terzi che sono nello stesso tempo a titolo oneroso ed a titolo gratuito, come, per esempio, nelle assicurazioni stipulate dal datore di lavoro in favore dei propri dipendenti o loro aventi diritto, per garantire, in caso di vita o in caso di morte, un trattamento di indennità superiore a quello imposto dalla legge (R. D. L. 13-XI-1924, artt. 9 e segg.).

A seconda che l'assicurazione a favore di terzi sia stata stipulata a titolo gratuito od a titolo oneroso, varierà la sua regolamentazione giuridica.

LUIGI MAGLIETTA

L'assistenza malattie ai produttori

Per opportuna norma e regola dei nostri lettori, riportiamo qui appresso la circolare 25 settembre 1939-XVII, emanata dall'Istituto Nazionale Fascista di Assistenza per i Lavoratori delle Aziende del Credito e dell'Assicurazione, concernente l'iscrizione ed il versamento dei contributi.

Con il contratto stipulato il 25 maggio 1939-XVII, approvato nella recente sessione della Corporazione della Previdenza e del Credito, tra la Federazione Nazionale Fascista delle Agenzie e Sub-Agenzie di Assicurazione e la Federazione Nazionale Fascista dei Lavoratori delle Aziende di Assicurazione, si è perfezionata la obbligatorietà dell'iscrizione a questo Istituto dei Produttori di assicurazione

Ciò premesso, ripetiamo l'elencazione dei primi tre gruppi di produttori per i quali incombe l'obbligo di iscrizione:

1) produttori i quali, oltre agli eventuali obblighi di produzione, hanno avuto per iscritto da parte dell'Agenzia o Sub-Agenzia espresso e permanente incarico di organizzare un determinato territorio;

2) produttori i quali hanno obbligo di lavorare esclusivamente per l'Agenzia o Sub-Agenzia dalla quale hanno ricevuto la lettera di nomina e per i rami dalla stessa eserciti, e che sono compensati con retribuzione fissa ed eventuali provvigioni;

3) produttori i quali hanno obbligo di lavorare esclusivamente per l'Agenzia o Sub-Agenzia dalla quale hanno ricevuto la lettera di nomina ed hanno anche obbligo di un determinato minimo di produzione, e che sono compensati con provvigioni, anche se corrisposte mediante anticipazioni.

Quindi, d'accordo con la Federazione Nazionale Fascista delle Agenzie e Sub-Agenzie di Assicurazione e la Federazione Nazionale Fascista dei Lavoratori delle Aziende di Assicurazione, facciamo presente, a tutti gli Agenti e Sub-Agenti di assicurazione, *la necessità assoluta ed inderogabile che ci facciano pervenire l'elenco dei propri produttori suddivisi nei tre gruppi sopra citati.*

E' ovvio che tale elenco, a prescindere dal versamento mensile dei contributi do-

vutici (per la qualcosa diamo in appresso le istruzioni), dovrà essere tenuto aggiornato mensilmente mediante l'invio delle variazioni dei nuovi assunti o dei licenziati.

Le dichiarazioni di cui sopra dovranno esserci inviate entro e non oltre il 31 ottobre p. v.

Per quanto già siano state comunicate alle Agenzie tutte le disposizioni e le norme di Statuto e di regolamento per il versamento dei contributi, ripetiamo sinteticamente e succintamente quanto possa essere utile, specialmente per gli Agenti che, non avendo alle proprie dipendenze personale impiegatizio, dovranno provvedere oggi alla iscrizione dei produttori e quindi dovranno iniziare i rapporti con questo Istituto.

Il contributo deve essere corrisposto nella misura dell'1 % (0,50 % a carico del produttore e 0,50 % a carico del datore di lavoro) calcolato sul 50 % dell'importo lordo liquidato complessivamente dall'Agente o dal Sub-Agente al produttore sotto qualsiasi titolo.

I contributi in parola devono essere versati alla Sede dell'Istituto in Roma, entro i primi quindici giorni del mese successivo a quello nel quale vengono corrisposte le provvigioni o gli eventuali anticipi e gli assegni fissi (salvo conguagli) cui il contributo stesso si riferisce.

Il versamento dei contributi come sopra specificato deve essere eseguito esclusivamente mediante i Bollettini di c/c postale da noi all'uopo predisposti presso un qualunque Ufficio postale del Regno.

A tergo del Bollettino di versamento sono chiaramente precisate le indicazioni da apporsi sul Bollettino stesso per quanto riguarda il contributo a carico sia del personale amministrativo che del personale addetto alla produzione.

Per i nuovi iscritti la decorrenza del versamento dei contributi ha luogo dal 1° luglio 1939-XVII.

Il datore di lavoro ha l'obbligo di trattenere l'ammontare della quota da versare per conto di quest'ultimo. Qualunque patto contrario è nullo.

Briciole di tecnica professionale

Si può conoscere il concetto di carattere generale con il quale sono predisposte le tabelle dei prezzi di riscatto?

Piuttostochè « il concetto » è più esatto dire « i concetti »; perchè sono più d'uno a seconda se si tratta di assicurazioni pel caso di morte, pel caso di vita o miste.

Per le assicurazioni pel solo caso di vita senza contro assicurazione l'operazione di riscatto non è consentita, quindi nessun prezzo di riscatto viene concesso, ma soltanto (se è maturato il diritto) il valore di riduzione.

Perchè?

Perchè ammettere il riscatto in queste forme di assicurazione sarebbe come ammettere ad una corsa di cavalli, la restituzione delle scommesse fatte, a coloro che si accorgono durante la corsa che il loro cavallo sta per esser perdente.

Il paragone non sembra troppo calzante!

L'assicurato per il caso di vita ha « scommesso di giunger vivo alla scadenza del contratto; se fosse ammesso il riscatto, non faremmo che consentire la restituzione dell'importo della scommessa (premi pagati) se egli durante il periodo contrattuale, per effetto di malattia giudicasse che difficilmente giungerà vivo al termine. Se invece venne pattuita la « controassicurazione » (patto contrattuale che importa l'obbligo da parte dell'impresa della restituzione, nelle assicurazioni pel caso di vita, dei premi pagati verificandosi la premorienza dell'assicurato) allora è evidente come il riscatto sia ammissibile purchè non superi l'importo dei premi pagati. Infatti in queste forme di assicurazione il riscatto è pari ai premi corrisposti meno una annualità (presso l'I. N. A.); o meno una percentuale sul capitale o sulla rendita assicurata (presso le Imprese private).

E nelle assicurazioni pel caso di morte?

Se sono assicurazioni temporanee il prezzo di riscatto è praticamente nullo perchè si tratterebbe, da parte dell'Impresa, di riacquistare un

contratto che le sue prestazioni residue non ha alcun valore se cessano di essere pagati i premi corrispondenti al *periodo residuo*. Se sono assicurazioni di vita intiera, il concetto generale pel computo dei prezzi di riscatto fa ricorso alla riserva matematica che varia a seconda del modo di corresponsione dei premi annui (vitalizi o temporanei) ed all'età dell'assicurato, per cui troppo complicato sarebbe l'esposizione di questo concetto: non c'è che contentarsi di applicare i valori indicati dalle apposite tabelle.

E nelle assicurazioni miste?

Bisogna tener presente che di assicurazioni miste ce ne sono tre tipi:

quelle in cui il capitale assicurato per il caso di vita e quello assicurato pel caso di morte sono uguali;

quelle in cui il capitale assicurato pel caso di morte è superiore a quello assicurato pel caso di vita;

quelle in cui il capitale assicurato pel caso di vita è superiore a quello assicurato pel caso di morte.

Il concetto di carattere generale con il quale sono predisposte le tabelle dei prezzi di riscatto per i primi due gruppi di assicurazioni miste è quello di calcolare il valore di riduzione con riferimento al solo capitale garantito pel caso di vita e toglierci gli interessi composti al 4,25 % (presso l'I.N.A.) pel periodo che manca dall'epoca del riscatto alla scadenza originale del contratto (*sconto del valore di riduzione*); col pagamento del prezzo di riscatto, così computato, la polizza si estingue.

Per il terzo gruppo di assicurazioni miste il concetto è quello pure di calcolare il valore di riduzione, ma con riferimento al solo capitale garantito pel caso di morte, e toglierci gli interessi composti al 4,25 %; però la polizza rimane in vigore per il solo caso di vita e per un valore ridotto da calcolarsi sull'eccedenza del capitale caso vita sul capitale caso morte.

CONCLUSIONE

I concetti generali per la determinazione dei prezzi di riscatto sono: valori nulli per le temporanee caso di morte e per le assicurazioni caso

vita senza controassicurazione; valori predisposti, perchè di complicata determinazione, per le assicurazioni di vita intera; e sconto dei valori di riduzione con riferimento all'importo che risulta ugualmente garantito pel caso di morte e pel caso di vita, trascurando le eccedenze di garanzia pel caso di morte (se ce ne fossero) e attribuendo un valore di riduzione alle eccedenze di garanzia pel caso di vita (se ce ne fossero).

G. S.

Vasta riforma nella Direzione dell'I.N.A.

L'Amministrazione dell'I.N.A. ha provveduto nel mese di ottobre ad una nuova sistemazione delle circoscrizioni ispettive e degli uffici centrali, imprimendo al proprio organismo un più fattivo e pronto carattere industriale.

Dal 20 ottobre le vecchie Sedi Ispettive sono state ridotte e trasformate in 17 più efficienti CIRCOSCRIZIONI ISPETTIVE REGIONALI, aventi sede nelle città appresso segnate insieme con i nomi degli Ispettori titolari:

1) Torino: cav. dott. Guido Zardo - 2) Genova: cav. rag. Andrea Michelangeli - 3) Milano: cav. rag. Eduardo Petruolo - 4) Verona: rag. Pio Tanzini - 5) Venezia: cav. uff. dott. Oreste Natoli - 6) Trieste: cav. uff. dott. Virgilio Gallo - 7) Bologna: comm. Adalberto Gigli - 8) Firenze: cav. dott. Renato Di Marino - 9) Ancona: comm. Giuseppe Tropiano - 10) Perugia: cav. Alberto Mascagni - 11) Roma: comm. Giuseppe Mosconi -

12) Pescara: dott. Enrico Sabattini - 13) Napoli: cav. rag. Armando Desideri Gaveglio - 14) Bari: dott. Giuseppe Magnani - 15) Reggio Calabria: dott. Filippo Masci - 16) Palermo: cav. Vittorio D Agostini - 17) Cagliari: dott. Guido Niscelli.

Col 1° novembre è stato inoltre istituito presso la Direzione Generale l'Ispettorato Centrale il quale sostituisce i Servizi Organizzazione, Studi e Propaganda nonchè l'Ufficio Sviluppo.

L'ISPETTORATO CENTRALE è affidato al Capo Servizio comm. rag. Emanuele Ortolani ed è costituito come appresso:

Servizio I: Studi - Propaganda - Sviluppo.

Servizio II: Ispettorati regionali - Organizzazione e produzione - Rapporti Sindacali.

Infine il più notevole aspetto della attuale riforma è dato dal nuovo raggruppamento degli uffici secondo i diversi rami della attività produttiva dell'I.N.A. Si hanno così le seguenti ripartizioni:

RAMO DELLE ASSICURAZIONI COLLETTIVE, del quale fanno parte gli uffici del Servizio Assicurazioni Collettive, affidato al Capo-Servizio comm. rag. Saturno Sobrero.

RAMO DELLE ASSICURAZIONI ORDINARIE, del quale fanno parte i Servizi Assunzione Rischi ed Amministrazione Portafoglio, affidato all'Ispettore Generale cav. uff. dott. Italo Astolfoni.

RAMO DELLE ASSICURAZIONI POPOLARI, del quale fanno parte i Servizi ed Uffici delle Assicurazioni Popolari, affidato all'Ispettore Generale cav. uff. dott. Alberto Bagnoli.



L'inaugurazione del Corso d'addestramento di Bolzano alla presenza delle Autorità

Il Decalogo dell'Assicuratore

VII. COMANDAMENTO

"Non dire mai di me quel che non sai..."

I detrattori veri ed i nemici più pericolosi della previdenza sono gli ignoranti, i superficiali, i saccentoni, fatti sullo stampo dell' « Adolescente », cantato da Beppe Giusti:

*« Sapendo un po' di tutto,
ossia, nulla di nulla... ».*

E' proprio questa gente che nuoce di più al propagarsi, all'espandersi, all'affermarsi del concetto previdenziale nel mondo e su questa gente devesi richiamare l'attenzione dei Dirigenti delle Imprese assicuratrici d'ogni genere. Oggi, generalmente, si crede che, pel fatto di essere arrivati a saper leggere le poche clausole d'una proposta d'assicurazione, si sia diventati assicuratori perfetti, che posseggono i ferri del mestiere e si reputano capaci di propagandare il verbo della loro scienza all'universo mondo.

Roba da ridere! Questi campioni dell'arrivismo a qualunque costo; questi spostati, che han creduto, con poca fatica, ma con maggior dose di sfacciataggine, inserirsi nelle file della grande industria assicurativa, debbono essere tenuti d'occhio e, nel caso, eliminati, perchè veramente indesiderabili.

Assicuratori si diventa, non si nasce, ed occorre preparazione, cultura, passione per rendersi degni di questa professione d'eccezione.

Gli improvvisati, i relitti di altri mestieri, i protetti e spinti a forza in questa enorme palestra, i fiacchi e gli indolenti, sono e saranno sempre i guastamestieri della previdenza.

Parlando a vanvera e per sentito dire di tutti i gravi argomenti che sono necessari a persuadere e convincere, questi spostati fanno una propaganda a rovescio ed ingenerano sospetti ed incertezze tali nel pubblico, da render poi sterile e vana anche l'opera attenta, scrupolosa e cosciente di quelli che verranno dopo. L'ignoranza e la leggerezza pregiudicano ed infirmano il

valore effettivo della previdenza in se stessa; così come la scarsa cultura o l'insipienza di un povero prete valgono talora a far perder la fede ad un buon cristiano...

Un vecchio e valoroso assicuratore, mi scriveva, or non è molto, a questo proposito: « Se non si impone agli assicuratori una determinata istruzione nel campo tecnico, tutti i collaboratori preposti alla raccolta degli affari si ritengono nati assicuratori e creati per divulgare questa nostra arte che — nonostante l'età ragguardevole da me raggiunta — mi permette tutt'ora di scoprire qualche lato nuovo e sconosciuto, specialmente dal lato tecnico ».

Bene, perciò, han provveduto coloro che han gridato alto la necessità di scuole professionali, di corsi di avviamento, di trattati e manuali della materia che formano la tecnica e la pratica assicurativa; perchè, soltanto con l'elevazione culturale dei produttori, degli agenti professionisti, degli ispettori, si potrà degnamente servire la buona causa.

Il campo che rimane ancora da disordare è vastissimo e richiede tutto il buon volere e la passione dei lavoratori; ma, se non soccorrono gli strumenti adatti, la fatica sarà enorme e sarà necessario un tempo interminabile per raggiungere l'intento desiderato.

Quando non si conosce un argomento, è prudente non parlarne; quando si han da fare brutte figure col gran pubblico, in mezzo al quale dev'essere sparso il seme dell'idea previdentistica, è preferibile non mostrarsi e tacere.

Un naturale pudore deve essere remora costante, perchè la parlantina, lo scilinguagnolo sciolto, l'avventata presunzione di sapere, son cagione d'infiniti guai e chi ne soffre e ne va di mezzo è la previdenza.

Quindi, amico assicuratore, non parlar mai di quello che non sai, e mettiti di buona voglia in condizione di conoscere e di sapere. L'ignoranza è la nemica d'ogni progresso vero, anche nel campo assicurativo, e chi non pregredisce, retrocede.

NEMO

Contratto integrativo per la provincia di Firenze del contratto nazionale collettivo per la disciplina dei rapporti tra agenti, sub-agenti e produttori di assicurazione

L'anno millenovecentotrentanove (XVII) il giorno 5 ottobre in Firenze, tra la Federazione nazionale fascista degli agenti di assicurazione e di credito, rappresentata dal suo Commissario avv. Giacomo Martignone, assistito dal presidente del sindacato interprovinciale di Firenze degli agenti di assicurazione e di credito Pietro Belli, dal direttore della Unione delle agenzie di credito e della assicurazione di Firenze dott. Franco Della Giusta, nonché dai camerati Gino Lucherini, dott. Vieri Martelli, rag. Francesco Melli, Pier Carlo Pedemonte e la Federazione Nazionale fascista dei lavoratori delle aziende di assicurazione, rappresentata dal suo Segretario Consigliere Nazionale avv. prof. Domenico Pellegrini Giampietro, assistito dal Segretario del Sindacato nazionale dei produttori di assicurazione, dott. Alberto Ercole Troilo, nonché dal Segretario della Unione interprovinciale di Firenze dei lavoratori delle aziende del credito e della assicurazione rag. Raoul Sammuri, dal Segretario del sindacato interprovinciale Eugenio Gasi e dai camerati Francesco Pintucci e Renato Fantoni; in applicazione dell'articolo 4 del contratto nazionale collettivo per la disciplina dei rapporti tra agenti, sub-agenti e produttori di assicurazione stipulato in Roma il 25 maggio 1939-XVII, si è convenuto:

PRODUTTORI DEL PRIMO GRUPPO

Stipendio: i minimi di retribuzione mensile per i produttori del primo gruppo sono fissati in misura pari alla retribuzione stabilita per il primo grado della categoria A di cui alla tabella del contratto provinciale di Firenze integrativo al contratto nazionale per i dipendenti dagli agenti di assicurazione.

Diarie: a tali produttori è riconosciuta in occasione di trasferte, una diaria nella misura di L. 10 per mezza giornata, di L. 25 per ogni giornata intera, di L. 45

per ogni giornata intera con pernottamento.

Rimborso spese: il rimborso spese è fissato in via forfettaria nella misura di L. 400 mensili.

PRODUTTORI DEL SECONDO GRUPPO

Stipendio: i minimi di retribuzione per i produttori del gruppo secondo sono fissati in L. 500 mensili lorde.

Diarie: ai produttori operanti fuori della zona è fissata una diaria mensile in via forfettaria di lire 250.

Ai produttori di piazza operanti fuori del comune di residenza è fissata invece in occasione di trasferte una diaria nella misura di L. 10 per ogni mezza giornata, di L. 25 per ogni giornata intera, di L. 40 per ogni giornata intera con pernottamento.

Rimborso spese: il rimborso spese è fissato in via forfettaria nella misura di L. 200 mensili.

Provvigioni dirette: per gli affari direttamente raccolti spetta il 50 % delle provvigioni che competono, per il lavoro diretto per tutti i rami ai produttori del gruppo terzo, in conformità della tabella di cui appresso.

Provvigioni indirette - Rami elementari: per gli affari raccolti in collaborazione con altri elementi addetti alla produzione nella zona assegnata spetta il 20 % sul premio netto dei contratti decennali rischi preferiti; *ramo vita:* per gli affari raccolti in collaborazione come sopra spetta il 10 % a scalare sul premio netto.

GRATIFICA NATALIZIA

Ai produttori del primo e del secondo gruppo spetta la gratifica natalizia pari ad una mensilità di retribuzione.

PRODUTTORI DEL TERZO GRUPPO

Rimborso spese: il rimborso spese è fissato in via forfettaria nella misura di L. 100 mensili.

Provviszioni dirette:

1) *Ramo vita:* il 50 % a scalare del premio netto.

2) *Assicurazioni popolari vita:* per i contratti di assicurazioni popolari spetterà ai produttori una provvigione del 40 %.

3) *Rami elementari* (provviszioni da conteggiarsi sul cumulo dei premi netti);

a) *Incendio:* rischi civili, 7,50 per cento; rischi agricoli 7 %; rischi commerciali 6,50 %; piccole industrie, 5 %; industrie e boschi, 2,25 %; automezzi senza guasti, 4 %; granaglie; annuali 7.50 per cento, poliennali 5 %;

b) *Furti:* civili e commerciali, 6 per cento;

c) *Infortuni e R. C.:* rischi preferiti, 7 %; rischi non preferiti, 2,50 %;

d) *Cristalli,* 7 %;

e) *Grandine* (contratti annuali), 7 per cento;

f) *Trasporti* polizze in abbonamento, 12,50 %.

Provviszioni indirette: per gli affari procurati in collaborazione con altri elementi di produzione della stessa agenzia, e semprechè detta collaborazione sia in precedenza convenuta, le percentuali di cui alla tabella restano, nel loro complesso, inalterate e vengono ripartite previ accordi tra gli elementi stessi.

Agli effetti del conseguimento dell'impegno minimo di produzione resta stabilito che gli affari procurati in collaborazione vengono valutati al 100 % ai produttori del terzo gruppo.

**DISPOSIZIONI FINALI
E TRANSITORIE**

Premi di produzione: la misura degli eventuali premi di produzione sarà fissata, caso per caso, dalle parti interessate.

POLIZZE COLLETTIVE RAMO VITA

Parimenti sarà fissata dalle parti interessate la provvigione da corrispondersi per le polizze collettive del ramo vita.

SOSTITUZIONI E STORNI

Per gli affari per i quali le Imprese applicano ai propri agenti l'addebito provvigionale per storni e sostituzioni, i pro-

duttori ne subiranno l'onere proporzionalmente alle provviszioni di acquisto percepite.

**CONDIZIONI INDIVIDUALI
IN ATTO PIU' FAYOREVOLI**

Le condizioni individuali in atto più favorevoli di quelle di cui al presente contratto rimangono ferme, restando inteso che per i produttori del primo e secondo gruppo dette condizioni debbono essere considerate nel loro complesso.

**DURATA E DECORRENZA
DEL CONTRATTO**

Il presente contratto entra in vigore il 1° gennaio 1940-XVIII e verrà a scadere insieme al contratto nazionale di lavoro per la disciplina dei rapporti tra agenti, sub-agenti e produttori di assicurazione.

Detto contratto può essere disdetto a norma di legge entro gli stessi termini stabiliti per la disdetta del contratto nazionale.

Coraggioso atto di un assicuratore

Un atto coraggioso, che riteniamo doveroso segnalare, perchè veramente degno di encomio, è stato compiuto a Trieste dall'agente dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, Domenico Rossetti, fu Francesco, di 39 anni, abitante in Guardiella-Brandesia n. 481.

Verso le 14, trovandosi sul prolungamento del bagno della diga, gestito da Antonio Bressanutti, due soldati del 73° Fanteria — Gino Forlani e Mario Valentini, facenti parte tutti e due della banda presidiaria del Corpo d'Armata — desiderosi di prendere un bagno, si spogliarono per tuffarsi in un punto ove l'acqua era molto più profonda di quanto loro non sembrasse. Ignari del nauo, entrambi corsero così serio rischio di affogare, e sarebbero periti miseramente se il Rossetti, tuffatosi prontamente, benchè vestito, non li avesse tratti in salvo.

I due militi, subito riavutisi, se la cavarono così con un po' di paura, mentre il Rossetti dovette rincasare con gli abiti bagnati.

E' stata predisposta la compilazione e la stampa di una copertina raccoglitrice per la 1ª annata del « Bollettino », preghiamo i nostri lettori di voler inviare direttamente alla Direzione le eventuali richieste.

Come penetrare fra gli agricoltori

Il tradizionalismo agricolo

Ogni miglioramento in agricoltura ha trovato e trova un ostacolo nel tradizionalismo caro agli agricoltori: noi non ci vogliamo mai rendere conto di una verità: che l'ambiente rurale non favorisce la rapidità nelle trasformazioni che il dinamismo cittadino richiede ed impone.

L'agricoltore non è alieno dal progresso, ma vi aderisce lentamente: osservate per le strade di campagna la gente che passa: va in fretta il cittadino, va a passo lento il rurale!

Le novità, nel campo tecnico come nel campo sociale, camminano adagio in campagna: conviene anzi seguire il metodo di presentarle ove sia possibile, come un perfezionamento di pratiche antiche: il tradizionalismo vuole essere rispettato!

Chi vuole diffondere la previdenza assicurativa per gli agricoltori si guardi bene dal presentarla come una creazione dei tempi moderni, come una rivoluzione nel campo di abitudini antiche: l'agricoltore si spaventerà e non farà nulla!

L'agricoltore insegna a noi la previdenza

Bisogna avere il coraggio di dire che, in fatto di previdenza, l'agricoltore insegna praticamente a tutti: il lavoro dei campi è in fondo il maggiore degli atti di previdenza: chi mai supera questo atto sublime di previdenza rappresentato dal piantamento di un alberello che darà i frutti dopo 5-10-15 e più anni?

Tutta la vita del rurale è una continua pratica di risparmio il cui fine non è vicino ma spesso anzi lontano!

La vita dei campi è un insegnamento continuo di risparmio e di previdenza: si pensi al lavoro affannoso delle formiche, delle api, in estate, per l'inverno!

Chi vuole penetrare fra gli agricoltori deve conoscere questi fatti elementari di vita dei campi e degli agricoltori per innestare su di essi l'idea della previdenza assicurativa.

Ma bisogna intenderci bene

L'agricoltore può insegnare a noi la previdenza, ma bisogna intenderci bene e spiegarci qual'è il miglioramento che si deve apportare a quello che egli pratica.

Il risparmio praticato dall'agricoltore nelle forme comuni (investimenti in miglioramenti agrari di anno in anno, ecc., ecc.) è degno di ammirazione; ma vi sono opere che richiedono mezzi eccezionali la cui entità rappresenta il sacrificio di anni, vi è il bisogno di accrescere la superficie di terreno posseduta, cui si provvede solo colla economia di anni: il risparmio annuale, saltuario, non può risolvere tali problemi. Non solo ma chi risparmia lo fa per la famiglia e non solo per sé.

Da tutto ciò discende la necessità di perfezionare il risparmio e la previdenza investendo una cifra uguale ogni anno, per tanti anni fino a raggiungere lo scopo al quale si tende.

La previdenza assicurativa non rinnega le forme comuni di risparmio fin qui praticate ma le migliora le perfeziona, le integra.

Dimostrate questa verità all'agricoltore aggiungendo che il risparmio affidato all'Istituto nazionale delle assicurazioni è garantito dal Tesoro dello Stato ed avrete partita vinta.

La proverbiale lentezza dell'agricoltore

Tiene lontani dell'opera di diffusione della previdenza assicurativa fra gli agricoltori la loro naturale lentezza: l'agricoltore cammina adagio perchè così crede di andare lontano; ma anche si decide con notevole circospezione. Il che stanca chi è abituato a ottenere adesioni a tamburo battente; ma anche qui non si ha ragione.

L'agricoltore è lento nell'accedere ad un'idea nuova, ma chi si occupa di previdenza assicurativa se sa fare un elementare lavoro di selezione e sa iniziare il lavoro fra quelli che nel Paese godono stima e rispetto, il tempo che impiega per comunicarlo sarà largamente compensato

da una facilità maggiore di penetrazione fra gli altri che, nel Paese, ne seguiranno poi l'esempio. Vi è ancora da notare che l'agricoltore che aderisce non ha poi pentimento mentre lo stesso non si può dire del cittadino che con la stessa rapidità, colla quale firma la proposta, poi la annulla.

Tutto sommato si può concludere: per agire in campagna occorre avere una conoscenza degli usi, dei costumi praticati non per denigrarli ma per innestare su di essi le nuove idee e le nuove pratiche.

Ricorderò sempre il caso di quel propagandista che derideva il contadino che da secoli usava il letame nei campi e non adoperava i concimi chimici: otteneva il sorriso di chi l'ascoltava: chi viceversa ha insegnato che il letame è ottimo ma che soltanto vuole essere completato coi concimi chimici ha ottenuto successo.

Non va deriso ma esaltato il risparmio sempre praticato nella famiglia rurale, ma si deve insegnare come si possa renderlo più utile e più efficace colla assicurazione sulla vita.

E abbiate pazienza cogli agricoltori: il tempo vi dimostrerà che la vostra fatica non è stata sprecata perchè, quando li avrete convinti, avrete trovato dei collaboratori molto meno esigenti di chi si è troppo abituato ai facili guadagni e vuol mettere, a profitto proprio, ogni parola ed ogni atto.

Mario Casalini

NOTIZIARIO DELL'ISTITUTO

Nelle Agenzie.

A seguito di dimissioni presentate dal gr. uff. avv. Colombo G. B. ad Agente Generale dell'Agenzia Generale di Milano il Consiglio di Amministrazione dell'I.N.A. nella sua seduta del 28 settembre ha nominato Agenti Generali di Milano il comm. Montuori Ciro già Agente Generale di Trieste ed il comm. avv. Giacomo Martignone.

Il nostro diplomato cav. uff. Pessato Costante fin qui Agente Generale di Gorizia, è stato nominato Agente Generale di Trieste.

Ai nuovi Agenti Generali le nostre felicitazioni ed i migliori auguri, al gr. uff. avv. G. B. Colombo il nostro più cordiale cameratesco saluto.

Direttore: FRANCESCO MELLI - Direttore Responsabile: GIOVANNI GALANTI

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

PICCOLA POSTA

AGENTE LOCALE I. N. A. — La lettera scritta al nostro direttore ha qui la risposta.

Non troviamo spiegazione all'uso dell'anonimo perchè il Bollettino è ed è stato sempre a disposizione di tutte le categorie di collaboratori, per notizie e chiarimenti di ogni sorta e specialmente per quelli che possono riguardare in modo diretto la loro attività professionale.

La vecchia questione dei produttori e dei sub-agenti è stata altre volte già chiarita su queste colonne ed in questa stessa rubrica.

I produttori che normalmente danno all'I.N.A. la massima parte della produzione e che per le loro caratteristiche, sono inquadrati nella Confederazione Fascista dei Lavoratori, sono tutelati dal contratto 25 maggio 1939, da noi pubblicato nel n. 11 del 1939. Le provvidenze per loro predisposte non possono applicarsi ai sub-agenti o agenti locali, per la diversità delle funzioni attribuite ai due gruppi di collaboratori. Diversità che sono di tale portata da aver condotto ad un inquadramento sindacale assolutamente diverso.

Infatti i sub-agenti, col decreto 12 luglio 1935 del Ministro delle Corporazioni, sono stati attribuiti alla Confederazione Fascista delle Aziende di assicurazione, come datori di lavoro, in quanto hanno o possono avere dipendenti impiegati e produttori e perchè i loro rapporti con le agenzie generali sono regolati da un mandato (non da un contratto di lavoro) analogo in tutto a quello che gli Agenti hanno dalla loro mandante.

Non v'è dubbio che i rapporti tra agente generale ed agente locale possano essere regolati da accordi corporativi; è bene tuttavia non dimenticare che alla formulazione di tali accordi, fa ostacolo la mancanza di professionalità che si riscontra in genere nella attività degli agenti locali o sub-agenti.

AGENTE LOCALE CASTELFIDARDO. — Valgono per Voi i chiarimenti dati qui sopra all'anonimo vostro collega.

" L'Assistenza Sanitaria "

Sommario del N. 5-15 Ottobre 1939-XVII.

1° CONSIGLI AGLI ASSICURATI: a) dott. Starna - Le olive da tavola; b) prof. Vele - I disturbi iniziali della cataratta senile; c) Rassegna di articoli d'igiene. - 2° NOTIZIARIO. - 3° STUDI E RICERCHE DI MEDICINA DELLE A. V.: dott. Socher - Il rapporto tra antropometria e resistenza vitale. - 4° INDAGINI DI STATISTICA MEDICA: dott. Biandaca - Il sesso nella valutazione prognostica assicurativa dei cardiopatici. - 5° MEDICINA LEGALE DELLE A. V.: dott. Starna - Il trauma remoto fattore morbigeno nel sinistro di A. V. - 6° DALLE RIVISTE CHE RICEVIAMO IN CAMBIO. - 7° SEMEIOLOGIA DI MEDICINA DELLE A. V.: dott. Biasotti - I metodi per la determinazione della glicemia da preferire nella pratica A. V. - 8° DAI LIBRI E DAI PERIODICI. - 9° PUBBLICAZIONI RICEVUTE. - 10° VUOTI NELLE FILE DEI NOSTRI FIDUCIARI. - 11° PROVVIDENZE SANITARIE A FAVORE DEGLI ASSICURATI DELL'I. N. A.