

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: I produttori delle Agenzie. - L'Assicurazione Vita nei principali Stati del mondo. - Il Direttorio del Sindacato dell'Istituto. - Manifestazione per la Polizza del Rurale presso l'Agenzia Generale di Littoria. - La prima assemblea del Sindacato dipendenti I.N.A. - Briciole di Tecnica professionale. - Il nuovo presidente della confederazione del Credito e dell'Assicurazione. - Una polizza popolare a premi decrescenti e sue particolari possibilità di diffusione in A. O. I. - Centri e Consulori gratuiti. - La diffusione della previdenza sulla vita in Germania. - Una laurea in materia assicurativa. - Il decalogo dell'Assicuratore. - Piccola posta. - Il comitato Veneto di propaganda.

Il riconoscimento giuridico e disciplinare dei produttori di assicurazione

I produttori delle agenzie

Approfondendo l'esame delle norme e condizioni contenute nei contratti di lavoro, che ormai regolano la più importante categoria dei prestatori d'opera nel campo assicurativo, rileviamo subito i benefici che reca l'indirizzo unitario seguito nella demarcazione di ciascuno dei gruppi di produttori predisposti.

Mentre i contratti collettivi con norme comuni uniformano la disciplina rendendola più aderente alle funzioni ed all'attività esplicata dai singoli, identificano le mansioni di ciascuno, precisandone le funzioni ed il relativo stato giuridico, i contratti integrativi completano l'opera, fissando i minimi di retribuzione, di quiescenza, di indennità e di licenziamento, di iscrizione alle Assicurazioni Sociali, prevedendo anche il trapasso dell'azienda, nonchè le sanzioni da applicarsi per le sostituzioni e gli storni dei contratti ed, infine, tutte le altre dettagliate norme che non possono figurare sui contratti a carattere nazionale.

E' noto che le caratteristiche dei due contratti collettivi che regolano la attività dei produttori — quelli dipendenti dalle Direzioni delle Imprese e quelli dipendenti dalle Agenzie — sono pressochè identiche, mentre come effetto, i due contratti si differenziano sostanzialmente. Ciò è giustificato principalmente dalle condizioni in atto, inquantochè i primi, e cioè i produttori alle dipendenze dirette delle Direzioni delle Imprese, sono sempre stati considerati, nella loro maggioranza e per i compiti svolti, come impiegati veri e propri,

mentre i secondi, quelli cioè assunti dagli Agenti, hanno mantenuta prevalentemente la figura del libero professionista.

Per questa considerazione e poichè la quasi totalità degli Agenti produttori dell'I. N. A. è disciplinata dal contratto collettivo di lavoro concluso per i collaboratori delle Agenzie in appalto, alle considerazioni fatte sui due accordi di carattere nazionale, faremo seguire quelle più specifiche interessanti il nostro gruppo aziendale.

Prima di procedere oltre, richiamo l'attenzione del lettore sulla opportunità della maggiore conoscenza dei contratti in esame. Si rende necessario che tale conoscenza non sia superficiale, ma profonda e dettagliata, al fine di eliminare incertezze, inconvenienti ed errori di impostazione che andrebbero a ripercuotersi, non soltanto sull'ordinamento economico-giuridico, ma anche su quello organizzativo, di gestione, deformando la compagine e l'indirizzo uniforme realizzato con tanta fatica.

Ciò è reso indispensabile anche dalla circostanza che quanto è stato ora realizzato non rappresenta che il primo passo verso quella maggiore giustizia sociale da adottare in favore dei dipendenti, perciò tutti gli ulteriori sviluppi partiranno dall'attuale trattamento morale, giuridico ed economico.

Limitando, per ora, l'esame ai cinque gruppi di produttori che debbono inquadrare tutti i collaboratori dipendenti dalle Agenzie che hanno mansioni di sviluppare e raccogliere gli affari, si noterà che:

Al 1° Gruppo dovranno far capo tutti coloro che hanno compiti di carattere organizzativo e mansioni che, pur non essendo nell'apparenza di carattere impiegatizio, nella sostanza lo sono in pieno. Per gli appartenenti a questo gruppo l'obbligo di produzione è eventuale e non tassativo; la retribuzione o l'emolumento è fisso e la prestazione si mantiene prevalentemente di carattere organizzativo ed amministrativo; perciò non vi è dubbio sulla loro qualità di impiegati. Il contratto integrativo, quindi, ne ribadisce anche nella precisazione degli assegni, la qualifica impiegatizia.

Nel 2° Gruppo vanno inquadrati i produttori che sono compensati con retribuzione fissa ed eventuali provvigioni. Le funzioni di questi collaboratori sono considerate miste, come possono essere di due specie gli emolumenti, che si differenzieranno a seconda delle attribuzioni assegnate. Essi rappresentano il legame fra la funzione impiegatizia e quella del professionista, perciò il contratto integrativo prevede, oltre che un minimo di stipendio fisso, le diarie ed il rimborso spese, aliquote provvigionali per gli affari direttamente ed indirettamente acquisiti.

Per questi due gruppi, è riconosciuta la gratifica natalizia nella misura di una mensilità della retribuzione.

Del 3° Gruppo faranno parte i produttori con l'obbligo di raccogliere un ben determinato minimo di produzione e che sono compensati esclusivamente a provvigione anche se essa sia corrisposta mediante anticipo. A questa categoria, debbono far capo i numerosi nostri collaboratori, i quali, avendo un mandato produttivo ampio che non prevede alcuna subordinazione di ore di lavoro, di responsabilità di carattere organizzativo ed amministrativo, assolvono il classico compito del produttore che non ha altro vincolo se non quello di operare per l'agenzia che gli ha rilasciato il mandato, mentre persegue l'unico

intento, nella intensificazione della raccolta degli affari, di moltiplicare i propri redditi.

Il contratto integrativo prevede, per questo gruppo, una unica e modesta retribuzione fissa a titolo di rimborso spese, mentre permette il riconoscimento delle maggiori aliquote provvisoriale, non riconoscendo al dipendente alcuna qualifica impiegatizia.

Al 4° Gruppo faranno capo quei produttori liberi accolti nella nostra organizzazione perchè procurano saltuariamente affari. Essi saranno riconosciuti attraverso la lettera di autorizzazione e non di nomina.

Al 5° Gruppo fanno capo quegli elementi occasionali ed in prova che non possono richiedere, nè lettera di autorizzazione, tanto meno quella di nomina, per esplicitare il mandato produttivo.

Alle norme previste dai contratti conclusi, si farà anche riferimento nelle speciali lettere di nomina e di autorizzazione fissate per ciascun gruppo. In ciascuna di esse verrà precisata la qualifica del produttore, evitando così la adozione di un mosaico di attributi che non giovava certo alla funzione ed alla categoria.

FRANCESCO MELLI

L'assicurazione Vita nei principali Stati del mondo

Nel volume, recentemente edito dal Ministero delle Corporazioni: « *Gli Istituti e le Imprese di Assicurazione in Italia* » 1938-XVII (e va data lode ai compilatori, perchè egregiamente fatto, con esattezza ed ordine encomiabili) abbiamo trovata una tabella che si riferisce all'as-

sicurazione Vita nei principali Stati del mondo, con i dati al 31 dicembre 1937.

Non crediamo inutile commentare quei dati per nostro ammaestramento e per dedurne le necessarie applicazioni pratiche.

Ecco l'interessante specchietto:

S T A T I	Numero delle polizze al 31-12-1937	Capitali assicurati compreso il decuplo delle rendite (al 31-12-1937)			Popolazione al 30 giugno 1937	Capitale medio assicurato per ogni polizza in Lire	Numero delle polizze per ogni 1000 ab.
		in moneta nazionale	Cambio 31-12-37	in lire italiane			
Canada . . .	6.484.500	Doll. 6.542.786.000	19	123.932.934.000	11.150.000	19.112	580
Danimarca . .	1.497.000	Kr. 2.554.246.000	4,241	10.832.557.000	3.750.000	7.236	399
Francia . . .	3.178.000	Frs. 62.670.510.000	64,50	40.422.479.000	41.950.000	12.719	76
Germania . .	28.703.500	Rmt. 22.176.587.000	7,63	169.207.359.000	68.072.000	5.895	422
Giappone . .	25.765.000	Yen 3.634.152.000	3,40	13.191.972.000	76.933.000	512	336
Gran Bretagna .	6.115.700	Lst. 2.244.310.800	95	213.209.526.000	50.236.000	34.862	122
Italia	2.501.500	—	—	23.617.712.000	43.500.000	9.442	58
S. U. d'America	121.131.000	Doll. 104.667.205.900	19	1.988.676.913.000	129.257.000	16.416	937
Svizzera . . .	1.199.500	Frs. Sv. 4.472.999.600	439,50	19.658.833.000	4.175.000	16.389	287

Le cifre sono sintomatiche e vale la pena di esaminarle da vicino, perchè ci danno l'idea esatta della diffusione della previdenza nel mondo, della ricchezza delle singole Nazioni e delle medie possibilità individuali.

Gli Stati ricchi presentano cifre colossali di capitali assicurati e rivelano un'effettiva penetrazione dell'idea assicurativa nelle masse.

Esempio tipico gli Stati Uniti d'America che per ogni mille abitanti hanno 937 polizze con un capitale medio per ogni contratto di ben L. 16.416.

D'altra parte vediamo il Giappone che, con 336 contratti su ogni mille abitanti, discende a L. 512 di capitale medio per polizza; e la Germania che ha 422 assicurazioni per mille, con un capitale medio di L. 5.895 per contratto.

Il piccolo Canada, con una popolazione di appena 11 milioni, vede polizze 580 su mille persone, per un capitale medio di L. 19.112.

Nella Gran Bretagna notiamo, invece, che, su 50 milioni di abitanti si contano soltanto 122 assicurazioni su 1000 abitanti; d'altra parte però il capitale medio assicurato per ciascuna è di ben L. 34.862.

Anche la Svizzera conta solo 287 assicurazioni per mille; ma il capitale medio è di L. 16.389 per polizza.

Agli ultimi posti sono Francia e Italia, per numero di contratti, avendone la prima 76 per mille abitanti e la seconda 58 per mille.

Ma mentre il capitale medio assicurato in Francia è di L. 12.719 per polizza, in Italia scende a L. 9.422.

Nè bisogna dimenticare che in Francia le cifre impiegate nella forma di capitalizzazione superano i 40 miliardi assicurati colla forma Vita; mentre in Italia i 23 miliardi Vita han ben poca cosa di contro sulla capitalizzazione.

Il nostro paese ha ancora da compiere un enorme sforzo per adeguarsi assicurativamente alle grandi e piccole Nazioni, perchè le cifre che ci riguardano non sono degne del risveglio italico e delle sue nuove fortune nel mondo.

Spetta all'Istituto Nazionale ed alle private Imprese Vita escogitare i mezzi per mettere in linea, come deve e come merita, l'industria assicurativa; e se con la forma popolare riusciremo ad aumen-

tare la media degli assicurati, non potremo far salire il capitale medio dei contratti senza fare una tenace propaganda per le assicurazioni normali.

Crediamo sempre che — tolta di mezzo la concorrenza fra l'Ente di Stato e le Società private — convenga pensare seriamente, e con larghezza di mezzi e di vedute, ad una propaganda collettiva, nell'interesse di tutti e più ancora nell'interesse della previdenza.

La battaglia del grano è stata vinta perchè si è capito che con scarsa preparazione al terreno senza concimi la terra non avrebbe reso quel che si voleva: la propaganda collettiva sarà il fermento nuovo e la spinta per le future conquiste dell'assicurazione Vita nel nostro paese.

Etr.

Il Direttorio del Sindacato dell'Istituto

In conformità delle disposizioni emanate dal Presidente della Confederazione Fascista dei Lavoratori delle Assicurazioni, si è costituita, in seno alla Federazione dei lavoratori dell'aziende di assicurazione, una apposita sezione per il personale dell'I. N. A., sindacalmente inquadrato con decorrenza 1 agosto 1939-XVII.

Il Segretario della Federazione, in armonia con le disposizioni medesime, ha provveduto a costituire detta sezione in linea provvisoria, in attesa della approvazione e ratifica da parte degli organismi politici e corporativi competenti, chiamando a far parte della stessa i seguenti fascisti: Segretario: *Maglione Mario* (tessera P. N. F. 1919) - Componenti: *Bruni Bruno* (tess. P. N. F. 1921); *Erba Angelo* (tess. P. N. F. 1921); *La Grassa Ignazio* (tess. P. N. F. 1921); *Nurzia Fernando* (tess. P. N. F. 1921); *Vaccaro Marcianti Mariano* (tessera P. N. F. 1920).

Detta sezione, con l'intervento di tutti i suoi componenti nonchè del Segretario del sindacato nazionale fascista dei produttori di assicurazione, si è riunito il giorno 9 ottobre 1939-XVII, sotto la presidenza del Segretario della Federazione, ed ha passato in rapida ed esauriente rassegna tutta la situazione del personale dell'I.N.A., compresi i produttori, con speciale riferimento alla materia regolamentare, previdenziale ed assistenziale.

Manifestazione per la Polizza del Rurale presso l'Agenzia Generale di Littoria

Il Presidente S. E. Bevione consegna 1500 polizze rurali ai coloni dell'O. N. C.

Domenica 12 novembre XVIII si è svolta presso l'Agenzia Generale di Littoria una significativa cerimonia per la consegna delle Polizze Rurali sottoscritte dai coloni dell'Opera Nazionale Combattenti.

Nel padiglione d'onore della Mostra del Prodotto Pontino S. E. Bevione, e S. E. Di Crolla-

posto in rilievo lo sviluppo raggiunto dalla coscienza assicurativa nell'agro pontino, secondo le direttive del Duce, ha esortato i coloni ad essere perseveranti nell'atto di previdenza liberamente compiuto, tenendo presenti tutte le benefiche clausole contenute nella Polizza Rurale, compresa quella per l'assistenza sanitaria, che si realizza



S. E. Bevione tra i componenti dell'organizzazione di Littoria

lanza Presidente dell'O. N. C., il Direttore Generale del Ministero dell'Agricoltura prof. Mario Mariani accompagnati dall'Agente Generale e dai Capi servizi e funzionari della Direzione Generale, sono stati solennemente ricevuti da S. E. il Prefetto, dal Segretario Federale, dal Podestà, dal Consigliere Nazionale comm. Di Stefano - Presidente dell'Unione Fascista Agricoltori, dal comm. Giordano Gattamorta - Segretario Generale dell'Unione Lavoratori dell'Agricoltura, e dalle altre rappresentanze Sindacali e cittadine.

Al loro giungere i gerarchi sono stati accolti da una vibrante manifestazione da parte dei coloni che gremivano la sala.

Ha preso la parola il Senatore Bevione ringraziando le Autorità tutte per il loro intervento ed in modo particolare S. E. Di Crollanza Presidente dell'O. N. C.; il Direttore Generale del Ministero dell'Agricoltura ed i rappresentanti delle Organizzazioni Sindacali dell'Agricoltura. Ha

a Littoria mediante l'istituzione del Consultorio di medicina preventiva e d'igiene.

Subito dopo il prof. Mario Casalini, Segretario del Comitato Nazionale di propaganda per l'Assicurazione vita agricoltori, ha illustrato brevemente, ma molto efficacemente, il valore pratico delle varie clausole contrattuali, destando il vivo interesse e la simpatia dei presenti.

Sono state quindi messe in distribuzione le 1500 polizze sottoscritte dai coloni dell'O. N. C. tra il vivo compiacimento delle autorità che hanno vivamente approvato ed elogiato l'attività della propaganda svolta dall'Istituto Nazionale nella Provincia del Duce, per ottenere anche in questo campo il massimo delle realizzazioni.

Il Senatore Bevione ha quindi consegnato al Capo dell'Ispettorato Centrale dell'O. N. C. per l'Agro pontino un diploma di benemeranza per la valida collaborazione data all'opera di propaganda dell'Istituto.

La cerimonia si è chiusa con vibranti alalà al Duce Fondatore dell'Impero al quale è stato indirizzato il seguente telegramma:

« In cordiale convegno presente rappresentante Ministero agricoltura sono state consegnate millecinquecento Polizze del Rurale per capitale cinque milioni e mezzo lire liberatamente sottoscritte da coloni Agro redento. Nel vostro nome fu approvato il voto che prima provincia a realizzare vostra consegna di una polizza in ogni famiglia italiana sia la più giovane provincia del Regno. Coloni acclamando riconoscenti Fondatore Impero hanno riaffermato tale voto - BEVIONE - CROLLANZA - Prefetto CIOTOLA - Federale PACE ».

La bella manifestazione di fede nello sviluppo della previdenza volontaria si è conclusa con un rapporto dell'organizzazione amministrativa e produttiva presso la Sede dell'Agenzia Generale.

Il dott. Ciminale, porto un fervido omaggio al Senatore Bevione, per l'alto onore della sua visita, ed un ringraziamento ai Capi Servizi e funzionari intervenuti alla cerimonia, ha esposto in poche cifre essenziali il cammino percorso dalla Agenzia Generale che amministra oggi circa 13.000 contratti, contro i 2.000 inizialmente esistenti al 1° febbraio 1937 data di istituzione dell'Agenzia Generale.

A nome suo e degli Agenti locali e Agenti Viaggianti afferma la volontà di tendere tenacemente verso il raggiungimento della meta prefissa: « almeno una polizza in ogni famiglia italiana », che costituirà non solo una delle più alte pacifiche conquiste del Regime, ma anche un formidabile contributo alla vittoria nella battaglia antarchica, per la maggior potenza della Patria fascista.

Il Presidente ha vivamente elogiato l'opera dell'Agente Generale e dei suoi collaboratori, auspicando la realizzazione del voto espresso al Duce, e quindi, fra il vibrante saluto di tutta l'organizzazione, ha fatto ritorno a Roma.

Preghiamo le Agenzie Generali che abbiano eventualmente giacente nei loro uffici qualche copia dei numeri 1, 5 e 6 di volerle cortesemente mandare alla Direzione del « Bollettino » dovendo far fronte a continue richieste di tali numeri esauriti.

La prima assemblea del Sindacato dipendenti I. N. A.

Con l'intervento del Presidente dell'Istituto S. E. Bevione, del Presidente della Confederazione fascista dei lavoratori delle aziende del credito e della assicurazione, del Federale dell'Urbe, dei Segretari della Federazione e dei Sindacati nazionali di categoria, ha avuto luogo la prima assemblea del personale dell'Istituto, ammesso all'inquadramento sindacale in base alle nuove disposizioni di legge.

Il Direttore Generale dell'Istituto ha presentato il personale al Presidente della Confederazione fascista dei lavoratori delle aziende del credito e della assicurazione Cons. Naz. Landi, illustrando gli aspetti e le caratteristiche della collaborazione fattiva ed operosa che il personale presta all'attività svolta dal grande Ente assicurativo.

Ha preso quindi la parola il Presidente della Confederazione dei lavoratori il quale ha illustrato il significato e la portata dell'inquadramento sindacale, che consente una sempre maggiore partecipazione del lavoro alla attività degli organi proposti alla disciplina tecnica, sociale e politica della produzione.

Rilevato il grande contributo che l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni apporta alle realizzazioni sociali del Regime, orientando la propria azione nel campo assicurativo a finalità, metodi e realizzazioni che si ispirano ad una concezione sempre più sociale della assicurazione individuale, si è soffermato sugli aspetti che assume il rapporto di lavoro nell'ambito di una azienda nella quale la remunerazione del lavoro stesso può veramente orientarsi verso i principi collaborazionistici di una sempre maggiore partecipazione del lavoro tecnico e amministrativo alle possibilità dell'azienda stessa.

Il presidente dell'I. N. A. senatore Bevione, ha quindi elogiato il personale tutto per la valida ed efficace collaborazione offerta al potenziamento dell'Istituto: ha ricordata la piena e spontanea adesione dell'Ente e dei suoi dirigenti alla disciplina sindacale e corporativa riaffermando la volontà dell'Istituto di continuare nella collaborazione già iniziata con gli organi sindacali, ai fini delle realizzazioni sociali e di quelle corporative.

Il Segretario federale dell'Urbe ha infine porto ai convenuti il saluto del Partito mettendo in evidenza la vastità dell'azione che gli organi del Partito svolgono per la tutela dei lavoratori, affiancando l'azione degli organi sindacali in una concezione solidaristica ed umana dei problemi nazionali.

Briciole di tecnica professionale

Ci sono due specie di prestiti che l'Istituto concede ai propri assicurati contro annotazione di vincolo sulle polizze; e cioè prestiti normali e prestiti per render possibile all'assicurato (occorrendo) ch'egli si sottoponga ad operazioni di alta chirurgia.

Le due operazioni di prestiti sono sostanzialmente diverse. Infatti la prima è di natura strettamente finanziaria con riferimento al valore economico del contratto (realizzabile in ogni momento: il prezzo di riscatto) mentre la seconda ha (come vedremo) tecnicamente più le caratteristiche di una liquidazione parziale anticipata dei capitali assicurati che non quelle di un vero e proprio prestito.

Vediamo prima i prestiti normali.

Siccome sono concessi fino al limite del prezzo di riscatto (importo che il contraente avrebbe a sua disposizione se rescindesse il contratto di assicurazione) essi possono ottenersi soltanto nelle assicurazioni per le quali è prevista la facoltà di riscatto ed a partire dal momento in cui questa facoltà è esercitabile (nelle assicurazioni a premio annuo occorre siano pagate almeno tre annualità di premie come vedremo).

Ed ecco a quali condizioni:

a) pagamento anticipato degli interessi, nella misura stabilita dal Consiglio d'Amministrazione dell'Istituto, e delle tasse erariali sia presenti che future; per la prima volta, mediante ritenute sull'importo del prestito, e successivamente in rate annuali anticipate scadenti alla data anniversaria del contratto;

b) diritto per l'Istituto a riscattare d'ufficio il contratto d'assicurazione gravato di prestito senza obbligo di preavviso a chicchesia, e di prelevare dal relativo valore di riscatto l'ammontare di quanto gli è dovuto per prestito, interessi ed accessori, in caso di mancato pagamento degli interessi e delle tasse erariali entro i 30 giorni dalla scadenza;

c) facoltà per il contraente di rimborsare la somma ottenuta in prestito in qualunque tempo, purchè la polizza sia regolarmente in vigore, e obbligo per l'Istituto, venuto in possesso del re-

tativo importo, di restituire, nel caso, il pro-rata degli interessi (tasse escluse) non maturati;

d) riconoscimento all'Istituto, in caso di liquidazione, del diritto di prelazione in confronto ad ogni altro avente diritto e sino a concorrenza del suo credito (prestito, interessi e accessori) sulla somma assicurata con la polizza gravata di prestito.

Se il prestito viene rimborsato entro un certo tempo sono previste delle agevolazioni?

Si, è precisamente la riduzione (mediante rimborso) degli interessi applicati se il prestito viene restituito entro tre anni dall'accensione. Però se nell'anno successivo al rimborso viene effettuata un'altra operazione di prestito la riduzione viene annullata e grava sulla seconda operazione. E' ridotto il tasso di interesse anche quando il prestito venga richiesto per il pagamento di premi di assicurazione necessario al mantenimento del contratto in pieno vigore.

CONCLUSIONE

« Fino a concorrenza del prezzo di riscatto, le polizze dell'I.N.A. sono veri e propri titoli di credito sui quali è possibile avere da chiunque, (ma con maggior speditezza dall'Istituto medesimo) dei prestiti ad interesse.

Il nuovo presidente della confederazione del credito e dell'assicurazione

Il fascista Michele Pascolato, a seguito della sua nomina a Vicesegretario del Partito, ha rassegnato le dimissioni dalla carica di presidente della Confederazione fascista delle aziende del credito e dell'assicurazione.

Con provvedimento in corso, il fascista Alfredo Longo viene nominato presidente della Confederazione stessa.

Il nuovo Presidente della Confederazione del credito e delle assicurazioni è Direttore generale dell'Istituto di San Paolo di Torino. Iscritto al P. N. F. dal 1921, ex-combattente, decorato di due medaglie di bronzo al valor militare. E' stato segretario federale amministrativo a Venezia. Faceva già parte della Camera dei Fasci e delle Corporazioni come consigliere effettivo della Corporazione della previdenza e del credito.

Una polizza popolare a premi decrescenti e sue particolari possibilità di diffusione in A.O.I.

Riceviamo e pubblichiamo.

La presente non deve essere considerata solamente una nota estesa per conversare con i camerati della periferia ma anche e soprattutto una proposta diretta a chi spetta di esaminarla e di vagliarne la possibilità di pratica attuazione.

Mi riferisco anzitutto a quanto la lunga esperienza africana mi dettò di scrivere a pag. 70 del Bollettino (Anno I - N. 5 del febbraio 1939-XVII). Per una più esauriente premessa rimando il lettore a quell'articolo del quale, del resto, riporto qui in estratto quanto può interessare.

Il lavoro svolto in assicurazioni popolari presso le Agenzie della Rappresentanza Generale per l'A. O. I. è stata pressochè trascurabile. Il motivo principale è denunciato dalla maggiore ricchezza, dall'elevato tono economico e dalla più scorrevole circolazione del denaro relativamente alle condizioni in Italia. Alcune categorie di masse operaie sono state inquadrare alla guisa militare e sono oggetto di speciali attenzioni da parte dei Governi per quanto concerne assistenza sociale e forme obbligatorie di previdenza e risparmio.

La XXI Aprile non è autorizzata in A. O. I. e neanche la ROMA che avrebbe potuto offrire mezzo di propaganda tra i Giovani Fascisti inquadrati numerosi nei reparti della GIL dell'Impero.

Rilevai però inoltre, nel citato articolo, che le scuole cominciavano a rigurgitare di fanciulli, le famiglie si completavano e si stabilivano numerose già alcuni mesi indietro ed affluivano in conseguenza polizze del Balilla specialmente in Asmara.

Il ramo vita presso i connazionali in A. O. I. ha favorevoli a sè cinque punti essenziali: 1) popolazione in prevalenza di maschi in età giovane o media; 2) popolazione di preventivamente selezionati dal punto di vista sanitario; 3) maggiore

ricchezza; 4) maggiori rischi; 5) l'individuo che ha i familiari nella lontana patria è portato ad una maggiore sensibilità verso l'atto di previdenza.

Contro questi cinque punti ve ne è solo uno sfavorevole; la massa della popolazione è mutevole e si avvicenda, si sposta, permane in media pochi anni in A. O. I.

Un chiaro riparo a questo inconveniente e che è stato vantaggiosamente impiegato largamente per le speciali caratteristiche che offre, è la Mista a premi decrescenti (18C-18D). L'individuo che prevedendo limitata la permanenza in A. O. I. teme di non poter disporre domani delle possibilità di oggi, trova nella polizza a premi decrescenti il contratto ideale.

Quanto esposto, per le assicurazioni ordinarie; il nostro scopo è di proporre, per analogia, l'estensione di quanto avviene per le ordinarie alla branca delle assicurazioni popolari che ormai per diffusione, per i risultati pratici conseguiti e per le numerose forme ormai in vigore deve considerarsi non più come per il passato una attività accessoria nè di ripiego ma una vasta industria in pieno sviluppo che deve scorrere parallelamente a quella basilare dalla quale trasse le origini.

Vi sono servizi con una completa attrezzatura cui fanno capo organizzazioni periferiche espressamente costituite. E' dunque desiderabile ogni possibile perfezionamento ed estensione delle Assicurazioni Popolari che possono d'altronde giovare dell'esperienza della branca ordinaria.

Una polizza popolare a premi decrescenti potrebbe ad esempio essere instaurata perfezionando opportunamente il seguente schema:

Capitale costante per data età e per quota.

Durata complessiva prefissata.

Forma Mista o termine fisso.

Premio decrescente in tre periodi eguali e diversi (meglio abbreviare i primi due periodi) così: per ogni quota:

L. 15 mensili il primo periodo (es. tre anni);

L. 10 mensili il 2° periodo (dal 4° all'8° anno);

L. 5 mensili (1 quota) il 3° periodo (dal 9° anno in poi e per tutta la residua durata del pagamento dei premi).

Non è qui il luogo nè l'opportunità di una calcolazione tecnica.

Si può affermare con grossolana approssimazione che una polizza unitaria (una quota) del tipo accennato, comporta un versamento globale di premi che si aggira sull'importo dei premi di un contratto ordinario e di due quote ed anche il relativo capitale assicurato risulterebbe doppio di quello ottenuto (per la stessa età e per la medesima durata e forma) con una assicurazione popolare del tipo attualmente in vigore per una quota.

In parole ancora più agevolmente comprensibili per i nostri produttori: un contratto in forma mista il cui premio sia di tre quote per un primo breve periodo, di due quote per un secondo periodo, di una quota per il rimanente periodo più lungo, equivarrebbe ad un attuale contratto di due quote.

I vantaggi? li espongo relativamente alle polizze popolari che conoscete da tempo:

1) il più saliente perchè ha mosso l'idea esposta è quello che costituisce la risoluzione pressochè integrale dell'estensione illimitata all'A. O. I. del contratto in forma popolare. Vi sono in A. O. I. categorie di privati e di lavoratori ai quali non sempre è proponibile con successo la forma ordinaria. Costoro giudicheranno trascurabile l'utilità di un contratto popolare di quelli finora in uso. Io stesso ho sperimentato la pratica difficoltà e talvolta inopportunità di offrire la polizza ordinaria. Gli scarsi risultati produttivi conseguiti in A. O. I. in tale branca, confermano l'asserto.

Anche nelle scuole africane, dove più diffusa è la Balilla, con una polizza a premi decrescenti si può educare il fanciullo ad un risparmio proporzionale alle possi-

bilità dei proventi familiari e delle regalie ottenute.

2) maggior valore di riscatto;

3) maggior valore di riduzione.

Queste due successive prerogative della polizza a premi decrescenti sono la naturale conseguenza della più rapida costituzione di una riserva matematica.

E portano di conseguenza l'evidente vantaggio di far maggiormente apprezzare alle classi dei liberi lavoratori che temano per un incerto domani, questa nuova forma non solo in A. O. I. ma anche in Italia.

Chiudo proponendomi di tornare sull'argomento appena avrò rilevato le impressioni prodotte.

Frattanto prego ogni lettore dell'organizzazione periferica di scrivermi presso il Centro Studi per esprimermi ogni eventuale idea al riguardo con particolare riferimento al giudizio circa la pratica possibilità della produzione con tale polizza nei riguardi della clientela di ciascuno.

Dott. FEDERICO CIPRIANI

Centri e Consulori gratuiti di medicina preventiva, d'igiene e di idoneità alla vita coloniale

PIEMONTE

TORINO (Centro e Consultorio), Via Maria Vittoria, 1, tutti i giorni non festivi.

Alessandria (Consultorio), Via Roma, n. 14, 2° e 4° lunedì del mese.

Asti (Consultorio), Piazza Medici, 16, tutti i mercoledì del mese.

Biella (Consultorio), presso l'Agenzia Generale, Via Arnolfo, 20, 1° e 3° lunedì e 2° e 4° giovedì del mese.

Cirié (Consultorio), presso l'Agenzia Principale, Via Vitt. Emanuele, 2° e 4° venerdì del mese.

LOMBARDIA

MILANO (Centro e Consultorio), Piazza Diaz, 6, tutti i giorni non festivi.

Bergamo (Consultorio), presso l'Agenzia Generale, Via C. Camozzi, 33, 1° e 3° lunedì del mese.

Brescia (Consultorio), presso l'Agenzia Generale, Piazza Vittoria, Pal. I.N.A., 1° e 3° martedì del mese ore 9-12, 14-16.

Cremona (Consultorio), presso l'Agenzia Generale, Via Campi, 1, 1° e 3° mercoledì del mese.

Legnano (Consultorio), presso l'Agenzia Generale, Corso Vitt. Emanuele, 5, 2° e 4° martedì del mese.

Pavia (Consultorio), presso l'Agenzia Generale, Corso Mazzini, 3, 2° e 4° sabato del mese, ore 9-13.

VENEZIA TRIDENTINA

Bolzano (Centro e Consultorio), Via Rosmini, 20, tutti i giorni non festivi.

Bressanone (Consultorio), presso l'Agenzia Principale, Via Roma, 5, tutti i sabati del mese mattino e ogni mercoledì riservato alla G. I. L.

Rovereto (Consultorio), presso l'Agenzia Principale, 2° e 4° martedì del mese.

Trento (Sub-Centro e Consultorio), presso l'Agenzia Generale, Via Bellenzani, 14, tutti i lunedì e giovedì del mese.

VENEZIA VENETA

Padova (Centro e Consultorio), Piazza Spalato, 1, tutti i giorni non festivi.

Belluno (Consultorio), presso l'Agenzia Generale, Via Garibaldi, 1, il 2° sabato del mese.

Treviso (Consultorio), Via Vitt. Emanuele, 29, 3° martedì del mese.

Udine (Consultorio), presso l'Agenzia Generale, Via Cavour, 38, 2° martedì del mese, ore 10-12 e 15-18.

Venezia (Sub-Centro e Consultorio), presso l'Agenzia Generale, Calle Laža XXII Marzo, tutti i venerdì del mese.

Verona (Consultorio), Corso Vittorio Emanuele, 11, 1° lunedì del mese.

Vicenza (Consultorio), presso l'Agenzia Generale, Piazzale Roma, 11, 3° lunedì del mese.

VENEZIA GIULIA

Trieste (Centro e Consultorio), Piazza Dalmazia, 3, tutti i giorni non festivi.

Fiume (Consultorio), presso l'Agenzia Generale, Via XXX Ottobre, Pal. I.N.A., 4° martedì del mese, ore 10-12, 15-18.

La diffusione della previdenza sulla vita in Germania

Si calcola che siano attualmente in vigore in Germania 34 milioni e mezzo di polizze di assicurazione sulla vita, con un capitale assicurato di 26.3 miliardi di Rm. Il capitale medio assicurato per testa della popolazione risulta dunque di 386 Rm., mentre è valutato a 2.230 per gli Stati Uniti, a Rm. 1.000 per la Gran Bretagna, Rm. 750 per la Svizzera, Rm. 640 per l'Olanda, Rm. 480 per la Svezia, ecc..

Tuttavia, per un giudizio equo e fondato della diffusione relativa della previdenza sulla vita, bisogna tener conto delle assicurazioni sociali che hanno in Germania una organizzazione completa e vastissima.

Si calcola che siano assicurate contro l'invalidità e la vecchiaia 19 milioni di persone, con diritto ad una rendita media annua differita di Rm. 660. Il valore capitalizzato di queste rendite per 19 milioni di assicurati è di Rm. 125.4 miliardi. L'assicurazione degli impiegati copre 4.4 milioni di persone, con una rendita media annua differita di Rm. 840; il valor capitale di questa prestazione per tutto il gruppo è dunque di 37 miliardi. Vi è infine l'assicurazione dei minatori che copre 600.000 persone, garantendo ad esse una rendita annua media differita di 720 Rm. Il valore capitale di questa protezione è dunque di 4.3 miliardi di Rm.

Tenendo conto dell'assicurazione privata sulla vita e del valor capitale delle rendite garantite dai diversi tipi di assicurazioni sociali, si giunge ad un'ammontare di assicurazioni in vigore di Rm. 193 miliardi; ossia ad un capitale medio assicurato per testa della popolazione di Rm. 2.838, superiore dunque a quello degli Stati Uniti.

Una laurea in materia assicurativa

Siamo lieti di comunicare che il rag. Arturo Suppini, diplomato del Centro Studi ed Agente Principale di Merano, ha conseguito in questi giorni la laurea in Scienze Economiche e Commerciali con punti 91/100 presso il R. Istituto Superiore di Venezia, discutendo brillantemente col prof. Agostino Lanzillo la tesi: « *L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni* ».

Vivissimi rallegramenti.

Il Decalogo dell'Assicuratore

VIII. COMANDAMENTO

"Non tener dietro ad altri ideali".

Questo precetto ha carattere assoluto di esclusività, perchè non offre via di uscita sotto nessuno aspetto. Ha, meglio, carattere quasi religioso.

In parole povere, ed adattando la forma mentale alla vita quotidiana, vuol significare che, chi lavora per l'assicurazione, non può tener dietro ad altre faccende ed all'assicurazione deve dedicare ogni sua attività.

E già sappiamo, per averlo rilevato nei precedenti articoli, che per riuscire in una data professione, ma più specialmente in quella assicurativa, è necessario, in modo inderogabile, che ogni potenza della mente, del cuore, della volontà le sia dedicata. Dedicarsi intieramente ad uno scopo, ad un ideale, ad una ragione di vita, è il solo modo per riuscire ad affermarsi, moralmente e materialmente; è la unica via per arrivare ad alte mètte e distinguersi in mezzo all'uman gregge.

Questa unicità d'intenti è l'effettiva molla di propulsione, che nel mondo opera miracoli, e quando volgiamo gli occhi attorno, constatiamo, stupiti ed ammirati, che la maggior parte degli uomini che stanno al comando di Imprese o di Agenzie importanti, debbono alla loro tenace volontà, al mantenimento di una via sempre uguale, allo sforzo compiuto per avere sempre resistito alla tentazione di altri ideali, il loro successo definitivo ed invidiabile.

Non tener dietro ad altri ideali significa, per l'assicuratore, non aver tentennamenti, dubbi, incertezze sull'esito della sua missione; e vuole anche dire non lasciarsi abbattere e scoraggiare se il lavoro ed i suoi risultati non sono quali si vorrebbe che fossero.

Fiducia in se stessi e nelle proprie possibilità; fede nella bontà e bellezza previdenza, per quello che vale e vuole: queste sono le ragioni immancabili del sicuro successo nella vita dell'assicuratore.

E quando la missione cui ci siamo dedicati, con energia e con ardore, offre la possibilità di avere nel mondo un posto adeguato alle proprie aspirazioni, nulla di meglio vi è da desiderare e c'è invece da esser veramente soddisfatti d'esser rimasti fedeli, per tutta la vita, ad un unico ideale, che è stato fonte e ragione di benessere per noi e per coloro ai quali portammo il verbo della previdenza.

Ben diceva il La Bruyère: « Non c'è mètta troppo alta per chi vi si prepara con pazienza e costanza ».

IX. COMANDAMENTO

„Non desiderare il male altrui, specie di chi lavora per me „.

E' umano ed onesto non desiderare il male ad alcuno, ed è questo un principio di leale convivenza e fratellanza fra gli uomini.

Non vi può essere ragione di interessi, di diffidenze, di rancori personali che possa giustificare il contrario, perchè l'umanità dovrebbe avere come fondamento la pace, l'amore, il bene e non già la discordia, l'odio, il male.

L'assicuratore, quindi, non tanto come uomo, quanto come apostolo di una idea che affratella le genti (perchè nessuno può nè deve dimenticare, che l'assicurazione forma una vera e propria grande associazione mutua fra gli assicurati ad una Impresa) non dovrà mai, in nessuna contingenza, desiderare il male del prossimo, nè, tanto meno, procurarlo.

Nella lotta quotidiana della vita che, qualche volta, fa di un uomo un lupo per un altro uomo — *homo homini lupus!* — potrebbero sorgere seri contrasti di interessi per la smania di arraffare un contratto, di sovrastare, ad ogni costo, per il prestigio proprio o per il decoro della Società che uno rappresenta. Proprio allora, in simili casi delicati, l'assicuratore corretto ed onesto ha il preciso dovere, se il collega avversario ne ha diritto, di non nuocergli nella conclusione dell'af-

fare, di non menomare, con confronti sempre odiosi, la solidità e la correttezza della Compagnia da quello rappresentata.

Tutte le Imprese, in regola con la Legge, sono ugualmente rispettabili; perciò, nel vantare la potenza, la correttezza, la solidità della propria Compagnia, non si debbono mai denigrare le altre.

La conclusione di un contratto Vita non può basarsi su mezzucci riprovevoli, ma sull'opera di persuasione che il produttore saprà esercitare sull'assicurando.

Questo porta a non praticare una concorrenza sleale, a non cercare di sgretolare il lavoro altrui, tentando di sostituire, con una nuova polizza, quella di un'altra Impresa...

Ciò accade tutti i giorni, purtroppo, e crea nel pubblico un senso di sfiducia, di nausea, di diffidenza, elementi tutti che nuocciono al divulgarsi della previdenza ed alla sua fatale affermazione in mezzo ad ogni strato sociale.

Non possono essere gli apostoli della Previdenza quelli che, per loro beghe e per tornaconto personale, le portano grave nocumento; perciò l'assicuratore, nell'esercizio delle sue funzioni, nel quotidiano, assiduo lavoro, deve prefiggersi, come scopo e ragione di vita, come regola della sua missione, quello di non desiderare mai il male altrui e tanto meno quello dei suoi compagni di lavoro, dei colleghi che militano sotto la grande bandiera della Previdenza.

NEMO

PICCOLA POSTA

A. C. USMATE VELATE. — Le pagine del Bollettino sono aperte alla collaborazione di tutti quanti appartengono alla grande famiglia dell'Istituto, in special modo per lo studio dei problemi che interessano la produzione e la vita di coloro che ad essa dedicano le loro fatiche. Inviare perciò le vostre note chè saremo ben lieti di pubblicarle, se da esse potrà sorgere una qualche pratica applicazione od utile dibattito.

C. SARONNO. — La nostra nota dedicata nella piccola posta del n. 1 ad un Vostro collega era abbastanza chiara; eppertanto vi rimandiamo ad essa per quanto concerne la impostazione generale e particolare della questione.

Riguardo alla tutela della categoria, le nostre considerazioni sulla prevalenza della professionalità dei sub-agenti, partono appunto dalla preoccupazione che si deve avere per gli interessi degli agenti locali che dedicano al lavoro assicurativo tutta la loro attività. Nessuno pertanto può escludere — si deve anzi pensare il contrario — che, quando si tratterà di provvedere ad un regolamento dei sub agenti, si tenga conto delle diverse caratteristiche degli appartenenti a questa categoria, e principalmente si debba considerare la prevalenza o meno della attività assicurativa sulle altre coesistenti.

Il Comitato Veneto di Propaganda delle Assicurazioni Popolari

Il Comitato Veneto di Propaganda delle Assicurazioni Popolari si è riunito in assemblea plenaria a Venezia il 29 ottobre sotto la presidenza di S. E. il Conte Volpi di Misurata, alla presenza del Direttore Generale dell'I. N. A. cav. gr. cr. dott. Giordani.

Il presidente del Comitato esecutivo Marco Bernabò, Cavaliere del Lavoro, lesse la relazione sull'attività svolta nell'ultimo biennio. Parlarono poi il dott. Marini, il prof. Casalini, il prof. Galimberti, il Cons. Naz. prof. Berna il cav. Fozzi, su un nuovo metodo di propaganda e di raccolta della polizza G. I. L.; sul pagamento delle polizze dei rurali attraverso gli ammassi; sulla polizza del rurale nella provincia di Venezia; sul concorso delle ditte nel pagamento della polizza XXI aprile, e sulla polizza XXI aprile sui sindacati del Commercio.

Il Comitato ha quindi approvato un importante e fattivo ordine del giorno su proposta del Conte Volpi.

Il Direttore Generale dell'I. N. A. ha espresso il suo compiacimento al Comitato Veneto ed al suo Presidente per l'attività svolta e per i più fecondi programmi.

Infine, nell'aula magna dell'Ateneo Veneto, ha avuto luogo la premiazione pubblica dei produttori benemeriti della diffusione delle « popolari ».

E' stata predisposta la compilazione e la stampa di una copertina raccogli-tore per la 1^a annata, preghiamo i nostri lettori di voler inviare alla Direzione del Bollettino le eventuali richieste.

Direttore: FRANCESCO MELLI - Direttore Responsabile: GIOVANNI GALANTI

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