

# BOLLETTINO

DEL CENTRO STUDI DELL' I. N. A.

PUBBLICAZIONE MENSILE

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

SOMMARIO. — I sub-agenti ed il loro inquadramento. - La raccolta delle Polizze abbinate ai Buoni novennali a premi a scadenza 1949. Norme pratiche per la sottoscrizione. - In tema di polizza scolastica. - L'Assistenza Sanitaria. - Briciole di tecnica professionale. - Il Contratto integrativo per i produttori del Sindacato Interprovinciale di Bari. - Un caso interessante di designazione del beneficiario. - Alla conquista dei rurali. - Piccola Posta.

## I sub-agenti ed il loro inquadramento

*Dopo aver illustrato, per i produttori, il trattamento giuridico ed economico loro riconosciuto dai contratti collettivi in vigore, crediamo opportuno trattare oggi dei sub-agenti che rappresentano una parte molto stabile nella organizzazione periferica dell'Istituto e che, per non aver ancora ottenuta una disciplina sindacale e corporativa, fanno sorgere frequenti dubbi ed incertezze.*

*I nostri lettori, già da alcuni mesi, hanno potuto rilevare come, nella « Piccola Posta » si siano fatti sempre più frequenti quesiti e risposte riguardanti la posizione dei sub-agenti: esaminiamone pertanto le caratteristiche e la situazione sindacale.*

*Il sub-agente od agente locale, come viene chiamato nella organizzazione dell'I. N. A., è un mandatario dell'Agente Generale che, principalmente per la comodità della clientela, si occupa di affari assicurativi nei minori centri urbani ed agricoli, provvedendo all'incasso delle quietanze in portafoglio ed alla acquisizione di nuovi affari. Per assolvere a tali incombeni può anche valersi di collaboratori di produzione e di amministrazione, allo stesso modo che l'Agente Generale fa nel capo-luogo della Provincia.*

*Il mandato che è affidato all'Agente Locale presenta fortissime analogie con quello rilasciato dall'impresa all'Agente Generale, con la differenza di una minore estensione del territorio su cui si esplica e con una riduzione di funzione nell'acquisizione e nella amministrazione dei contratti.*

*L'attività degli Agenti e dei Sub-Agenti rappresenta il mezzo col quale le assicurazioni, dalla sede centrale si spargono e si diffondono, attraverso le rappresentanze provinciali, mandamentali e comunali, in ogni più piccola parte del territorio nazionale.*



Tanto gli agenti che i sub-agenti operano in base ad un mandato analogo che, per le sedi provinciali, è rilasciato dall'I. N. A. agli Agenti Generali, e, per i minori centri, viene rilasciato dagli Agenti Generali agli Agenti Locali, e, quando occorre ai così detti Agenti di Città che rappresentano frazionamenti interni di una circoscrizione urbana.

La stretta analogia del mandato degli agenti e dei sub-agenti, nonchè delle funzioni loro attribuite, hanno portato all'attuale inquadramento dei sub-agenti, i quali furono attribuiti alla Confederazione Fascista delle Aziende del Credito e dell'Assicurazione, col decreto 12 luglio 1935-XII del Capo del Governo, Primo Ministro Segretario di Stato, Ministro per le Corporazioni (Gazzetta Ufficiale n. 170 del 23 luglio 1935-XII).

Il citato decreto dà del sub-agente la seguente precisa testuale definizione: « E' sub-Agente di Assicurazione colui il quale viene incaricato direttamente e per iscritto dall'Agente di Assicurazione, con mandato analogo a quello ricevuto dall'Agente, di provvedere a proprio rischio e spese, con compenso in tutto o in parte a provvigione, alla gestione di una sub-agenzia ed allo sviluppo degli affari e che svolge direttamente i suoi rapporti con l'Agente ».

In forza di tali disposizioni ed in ossequio alle leggi sindacali, gli Agenti Locali sono stati inquadrati, come datori di lavoro, nella Federazione Nazionale Fascista degli Agenti di Assicurazione e di Credito, raccolti in un Sindacato Nazionale a parte, il quale avendone la rappresentanza, sta studiando le possibilità di una regolamentazione collettiva della categoria, sul genere di quella concordata recentemente tra Imprese ed Agenti generali.

Le difficoltà che si incontrano in simili regolamenti sono in certo modo aumentate per i sub-agenti, dal fatto che una grandissima parte di essi esercita l'attività assicurativa in via del tutto sussidiaria ad altra professione e diremmo quasi occasionale.

Infatti la mancanza di professionalità è quella che rende sempre difficoltosa la identificazione delle categorie ed i relativi regolamenti sindacali o corporativi.

Consta tuttavia che gli studi per una prossima stipulazione, procedono sotto la spinta della migliore buona volontà e che le difficoltà che si frappongono verranno superate in modo da dare anche a questa categoria un trattamento giuridico ed economico che la invogli a dedicarsi alle assicurazioni con sempre maggiore preparazione e con migliore zelo.

L'attività assicurativa infatti, al disopra del comune contenuto affaristico, ha notevole importanza di carattere sociale e politico, come si verifica anche in questi giorni in occasione del collocamento dei Buoni del Tesoro novennali 5% a premi, nella quale operazione l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni dimostra ancora una volta di essere veramente un saldo pilastro della finanza fascista.

FRAMEL

## La raccolta delle Polizze abbinata ai Buoni novennali a premi a scadenza 1949

### Norme pratiche per la sottoscrizione

Su queste stesse colonne abbiamo fatto cenno — nel numero precedente — alla emissione da parte dell'I.N.A. di una speciale polizza di assicurazione collegata alla sottoscrizione dei buoni del Tesoro 5% scadenza 1949, vasta operazione finanziaria con la quale l'Istituto, sostituendosi ai piccoli risparmiatori nella sottoscrizione del titolo e consentendone la rateazione dell'importo, rende possibile alla grande massa dei cittadini, cui potrebbe recare grave disagio un immediato immobilizzo finanziario, di compiere un atto che si eleva sul piano del tornaconto individuale per assurgere a superiori finalità di ordine nazionale e sociale.

Per la raccolta di tali contratti cui tutta la organizzazione produttiva dell'Istituto si sta alacramente e appassionatamente allestendo, sarà opportuno dare — in queste brevi note — alcuni dettagli, onde metterne al corrente gli elementi della produzione; almeno per quel che riguarda le assicurazioni a forma popolare, quelle cioè i cui capitali non eccedono, in valore nominale, la cifra di L. 2.500.

Le polizze — aventi un unico taglio di L. 500, sicchè ne verranno stipulate su ciascuna testa tante quante i buoni da ciascun assicurato sottoscritti — saranno emesse direttamente dalle singole Agenzie Generali, previo conferimento ai rispettivi titolari di regolare procura — e potranno essere stipulate soltanto per età comprese tra i 15 e i 55 anni.

La raccolta delle sottoscrizioni potrà essere effettuata dalle Agenzie die-

tro libera corresponsione del premio da parte dei singoli assicurati (nel qual caso la rateazione dovrà essere trimestrale per un importo costante di L. 15,30 — salvo una maggiorazione di L. 23,20 per la prima quota) — come pure potrà aver luogo dietro pagamento del premio a mezzo di trattenuta mensile di L. 5,40 sullo stipendio del sottoscrittore, allorchè trattisi di personale Militare o di Impiegati civili dello Stato.

Per quel che riguarda questi ultimi (personale di ruolo o comunque avente stabilità d'impiego) — esclusione fatta dei dipendenti dalle Ferrovie dello Stato presso cui il lavoro di produzione è stato assunto in esclusiva dalla Società Credito e Previdenza — il produttore avrà cura di fare estendere e firmare l'apposita scheda di sottoscrizione ed, in duplice copia, la delega; un esemplare della quale sarà dall'Agenzia trasmesso all'Amministrazione che deve effettuare la trattenuta se trattasi di dipendenti dall'Amministrazione centrale, o dall'Ufficio Provinciale del Tesoro se trattasi di dipendenti dalla Amministrazione Provinciale, ovvero agli Uffici Autonomi dello Stato per i dipendenti dagli Uffici autonomi stessi.

Quando tale delega ritorna debitamente vistata per la capienza (poichè il cumulo delle trattenute non può superare il 20% dello stipendio), la Agenzia emette, sulla base della scheda di sottoscrizione, il certificato definitivo, facendone firmare le matrici ad esso annesse.

Una di queste matrici con la copia

della delega sulla quale sarà annotato il numero del certificato corrispondente, dovrà essere inviata alla Direzione Generale, mentre l'altra verrà trattata dall'Agenzia.

Successive disposizioni verranno diramate per quanto concerne l'incasso dei premi mensili che resterà pure affidato all'Agenzia Generale.

Per la raccolta tra il personale militare — raccolta limitata agli ufficiali e sottufficiali di carriera, con la esclusione degli appartenenti ai RR. CC., alla R. Guardia di Finanza e alla M. V. S. N. — i produttori debbono far compilare e firmare oltre la scheda di sottoscrizione adottata per i civili, la speciale delega in un unico esemplare, che va rimessa al comando autorizzato ai pagamenti e che contiene nella metà inferiore del modulo una formula per il benessere del comando stesso; appendice che va staccata e trattenuta dalla Agenzia. Quest'ultima emetterà i certificati definitivi sulla base della scheda di sottoscrizione rimettendoli direttamente — onde evitare dispersioni — agli interessati, ai quali saranno fatte firmare le due matrici, l'una di spettanza dell'Agenzia, l'altra destinata alla Direzione Generale.

Le Agenzie peraltro restano esonerate dall'incasso premi che verrà eseguito direttamente dalla Direzione mediante versamento sul C/C 1/62 da parte dei rispettivi Comandi.

Per la produzione nel campo dell'impiego privato, si è studiato il modo di seguire un sistema quasi analogo a quello accennato per gli impiegati statali, almeno per alcune grandi categorie di impiegati civili, con analoga ritenuta mensile di L. 5,40 invariabilmente per tutta la durata del Contratto.

Esaminate le norme per la penetra-

zione in così importanti settori dell'organismo sociale, occorre un poco considerare quegli strati della popolazione in cui la sottoscrizione della polizza-vita abbinata all'acquisto dei Buoni del Tesoro potrà essere effettuata solo dietro libera corresponsione dei premi. In questo campo, speciale considerazione va data alla scuola, dove una saggia attività organizzatrice — la quale avrebbe anche l'alto scopo di creare nelle nuove generazioni una coscienza previdenziale — può essere svolta a favore di una forma assicurativa che compendia in sé i più alti motivi di ordine morale e sociale e i più nobili sentimenti di solidarietà familiare e civile.

Non si ritiene invece opportuno di insistere con questo nuovo tipo di assicurazione in quel settore importantissimo della nostra vita nazionale, rappresentato dagli operai e dagli agricoltori, dove è bene che indisturbati si affermino e si consolidino i risultati dell'efficace lavoro che si sta svolgendo per l'avvicinamento di quelle grandi masse alla pratica assicurativa, attraverso le polizze XXI Aprile e Rurale.

Le finalità cui tende questa nostra operazione finanziaria, danno alla nostra Direzione Generale la certezza che il suo poderoso organismo produttivo — cosciente degli alti compiti affidatigli e delle superiori responsabilità assunte, darà ancora una volta prova evidente della sua perfetta attrezzatura e la misura di quella fede, di quel convincimento e di quell'entusiasmo che è il segreto di ogni nostra vittoria. \*

---

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

MUSSOLINI

# In tema di Polizza Scolastica

Nei primi tre numeri del nostro Bollettino, nel 1938 che si occupa anche di studi assicurativi nell'organizzazione centrale e periferica dell'I. N. A. ho seguito con vivo interesse il dibattito sulla polizza scolastica, ma ho dovuto constatare che, purtroppo, questo argomento che riveste in Regime Fascista una importanza particolare è rimasto sospeso.

Non è nostro compito indagare sulle ragioni che hanno indotto gli autori degli importanti articoli apparsi sul Bollettino a sospendere il dibattito: ci limitiamo soltanto a dire, interpretando sicuramente il pensiero di altri colleghi, che sarebbe quanto mai opportuno, per non dire urgente, che l'I. N. A. promuovesse la soluzione della dibattuta questione affrontando risolutamente il problema della polizza scolastica.

Comprendiamo che prima di definire una questione di così vasta portata occorre del tempo per le necessarie indagini e gli studi ma bisogna tener presente che già nel 1933 il problema è stato affrontato e considerato tra i più importanti anche perchè, come ebbe a dire autorevolmente il nostro illustre Direttore Generale Giordani, nel discorso di chiusura al Congresso Nazionale delle Assicurazioni Popolari di Venezia nel 1935 « La scuola più che campo funzionale è, per la previdenza popolare un campo strumentale ».

Effettivamente è così.

Il dott. Masciotti funzionario dell'Inasentendo appunto l'importanza della scuola per i migliori sviluppi assicurativi ha studiato su basi nuove alcune forme di polizze le quali furono concretate in un primo progetto depositato presso il Ministero delle Corporazioni.

Queste forme mirano a far raggiungere all'alunno la propria « posizione sociale »; quindi noi le potremo chiamare « polizze scolastiche » in quanto eliminano tutti i rischi economici che la scuola comporta e che potrebbero ostacolare l'avvenire dell'alunno, cioè in definitiva la sua « posizione sociale ».

Solo in questo modo la polizza collimerà con le finalità stesse della scuola e

possiamo oltrechè darle il nome, dimostrare che la polizza è scolastica.

Chi, come noi segue direttamente l'attività assicurativa, sente spesso parlare di nuovi progetti tecnici, di nuove forme provvidenziali, di nuovi indirizzi, specialmente nel campo assicurativo della scuola: da tutto ciò appare ancora una volta dimostrata la necessità di risolvere il problema della polizza scolastica. Troppo lungo sarebbe esaminare i diversi progetti di cui siamo a conoscenza, perciò limiteremo soltanto a discuterne qualcuno degli ultimi. Il collega Chichiarelli dell'Agenzia Generale dell'I. N. A. di Napoli ritiene che la maggiore difficoltà che il genitore incontra stia nel far iniziare al proprio figliolo la scuola media e perciò abbina la tariffa termine fisso con una rendita temporanea certa per la durata di otto anni, (cioè la durata delle scuole medie). Dal lato tecnico nulla da obiettare perchè sono prezzi di tariffa già esistenti, ma dubito che con questo sistema si possa ottenere un maggior numero di contratti.

Intanto la durata, affinchè l'alunno possa percepire circa 70 lire di rendita annue dietro il versamento di L. 5, è talmente breve che logicamente quei genitori che faranno il computo di quanto pagano in confronto a quanto i propri figli ricevono, scartano senz'altro questo tipo di contratto, anche perchè la maggior parte dei contraenti assicurati saranno tanto giovani ed avranno essi un rischio di morte per una durata così breve che non vedranno la convenienza per una tal polizza. Cosicchè, la polizza del Chichiarelli è applicabile soltanto ai bambini dall'età zero all'età sei limitando la durata da dieci a quattro anni. E c'è convenienza per gli assicurati e per l'I.N.A. ad avere dei contratti di così breve durata? Ed è possibile che un genitore ansioso di risolvere il problema in modo concreto e cioè assicurando al proprio figlio una somma sufficiente per consentirgli di pagare le tasse scolastiche, possa pagare un premio così elevato? Non ci sembra dunque che questa polizza presenti le caratteristiche del-

la vera polizza scolastica; di conseguenza il problema resta ancora insoluto.

Vediamo ora un altro aspetto del problema. Rimanendo sempre nel campo delle nuove proposte, tenendo presente che il pensiero assillante di ogni genitore è anche quello di assicurare al figlio la prosecuzione degli studi, fino alla laurea, lo scrivente ha presentato un progetto al Centro Studi dell'I. N. A. sulla « Polizza Universitaria ». Ogni genitore sa che le scuole medie di solito vengono frequentate con un modesto sforzo finanziario e ciò perchè tutti i paesi con poco più di 10.000 abitanti sono sedi di scuola media: ma per gli studi universitari occorre inviare il figlio in una grande città e corrispondergli un assegno mensile che, spesso, compendia tutto il guadagno del genitore.

Il padre potrebbe assicurare al figlio la continuità degli studi stipulando con l'I. N. A. un contratto « La polizza Universitaria » in base al quale dietro il pagamento di un certo numero di premi per la durata di alcuni anni l'I. N. A. corrisponderebbe al figlio, alla scadenza del contratto, una borsa di studio.

Caratteristica di questa polizza sarebbe che alla scadenza del contratto il beneficiario non percepirebbe una somma di denaro, così una volta sola, (il che potrebbe portare il beneficiario a spendere denaro e non proseguire gli studi), *ma il godimento di dieci mensilità annue di L. 500 ciascuna e per la durata di 4 anni.*

Il sistema per ottenere il pagamento di tali mensilità dovrebbe essere il seguente: alla scadenza del contratto l'I. N. A. consegnerà un libretto di N. 10 buoni da L. 500 ciascuno da riscuotersi in una qualsiasi Agenzia Generale ogni fine di mese.

E fin qui niente di nuovo: si tratta di una forma dotale con una Rendita temporanea per la durata di 4 anni.

Ma quello che dovrebbe essere preso in serio esame e che rappresenta una innovazione è che l'I. N. A. s'impegni di corrispondere gli utili della azienda sotto forma di aumento del capitale, *ma dietro presentazione di un documento comprovante che il beneficiario ha effettivamente conseguito la laurea*, così oltre a rappresentare praticamente un vero e proprio regalo da parte dell'I. N. A. il beneficiario *meritevole* avrebbe un maggior capitale.

Da quanto si è esposto appare evidente

che la polizza universitaria incontrerà il favore dei genitori perchè per la sua stessa struttura viene incontro a quelli che sono i bisogni di ogni famiglia che abbia un figlio agli studi o che ad essi debba iniziarlo domani.

Si può obiettare che questa polizza non interessa coloro che risiedono nella grande città. Non credo, anzi penso che la stessa polizza interesserebbe anche al genitore che vive in una città sede di università, poichè sapendo che il figlio possiede una borsa di studio non gli consiglierà un « *imp'ego qualsiasi* » pur di guadagnare quel minimo necessario per il conseguimento della laurea, laurea che difficilmente il giovane conseguirebbe non potendo dedicarsi completamente e con serietà agli studi.

Senza essere profondamente psicologici è facile affermare che ogni genitore crederà più opportuno per l'avvenire del figlio, avere la Polizza Universitaria anzichè altri tipi di polizza perchè domani 20.000 lire prese tutte in una volta possono formare forse per il figlio la gioia di un momento, mentre ripartite in mensilità e per diversi anni possono dare una tranquillità più duratura.

Siamo nel campo delle proposte e dei dibattiti, i quali, ovviamente, dovranno sfociare in un progetto che tenga presenti le necessità e le possibilità delle famiglie e degli alunni e il patrimonio di idee concrete prospettate dagli studiosi che in questo campo hanno preso in esame il problema della Polizza Scolastica.

Prof. OSMAN TRECCA

## " L'Assistenza Sanitaria "

Sommario del N. 1 - 15 febbraio 1940

1° CONSIGLIO AGLI ASSICURATI: a) *dott. Clausi Schettini* - La carne di pesce; b) *dott. Starna* - Il cattivo odore dell'alito; c) Rassegna di articoli d'igiene. - 2. NOTIZIARIO. - 3. STUDI E RICERCHE DI MEDICINA DI A. V.: a) *dott. Curione* - Glutitionemia e metabolismo basale; b) *prof. Vele* - Il glaucoma in rapporto all'A. V. - 4. INDAGINI DI STATISTICA MEDICA: *dott. Ciatti* - Costituzione e professione. - 5. MEDICINA LEGALE DELLE A. V.: *dott. Starna* - Il trauma remoto nel sinistro di A. V. - DALLE RIVISTE CHE RICEVIAMO IN CAMBIO. - 7. SEMEIOLOGIA DI MEDICINA DELLE A. V.: *dott. Starna* - Qualche elemento di rinologia. - 8. VARIE: *Dott. Ciatti* - Le tavole di mortalità - 9. DAI LIBRI E DAI PERIODICI. - 10. PUBBLICAZIONI RICEVUTE. - 11. VUOTI NELLE FILE DEI NOSTRI FIDUCIARI. - 12. PROVVIDENZE SANITARIE A FAVORE DEGLI ASSICURATI DELL'I.N.A.

## Briciole di tecnica professionale

L'art. 6 delle condizioni di polizza parla di trasmissione di diritti, di costituzione, di pegno e di vincoli sulle somme assicurate.

**A quali diritti, a quali pegni; ed a quali vincoli si fa riferimento?**

Cominciamo dai diritti « *garantiti dalla polizza* » che sono quelli del « *contraente* » e quelli creati dal contraente a favore di terzi.

I diritti del contraente sono:

- attribuire o variare il beneficio;
- chiedere la rescissione;
- chiedere, se consentito, la trasformazione del contratto originario;
- esercitare diritti di opzione eventualmente previsti della forma;
- chiedere prestiti;
- ridurre l'importo dell'assicurazione;
- gravare volontariamente il contratto di oneri a favore di terzi;
- esigere dall'Istituto somme da questi dovute — oltre quelle assicurate — per effetto della esistenza della polizza (valori di riscatto d'ufficio, partecipazioni agli utili, eventuali decrescenze capitalizzate del premio, ecc.).

Questi diritti possono essere ceduti in blocco ad altri (*variazione della contraenza*) in uno con gli oneri consequenziali (pagamento dei premi); o possono essere ceduti isolatamente.

**E i diritti creati dal contraente a favore di terzi quali sono?**

Primo fra tutti il beneficio che può essere « *beneficio semplice* » e « *beneficio accettato* ».

Con l'attribuzione del beneficio semplice il contraente compie soltanto una indicazione di quale sia la sua volontà al momento della designazione del beneficiario riservandosi implicitamente di cambiare volontà e designazione in ogni momento successivo.

Con l'attribuzione del beneficio accet-

tato (per la quale occorre l'intervento del beneficiario che dichiara di accettare l'attribuzione medesima) il contraente e il beneficiario indicano d'accordo l'attribuzione del beneficio, che non può essere revocato col variare della sola volontà del contraente.

**E quali altri diritti possono essere creati dal contraente a favore di terzi?**

Vincoli riguardanti le somme assicurate, o gli altri valori delle polizze; nel senso che tanto il pagamento delle somme assicurate che quello degli altri valori non dovrà essere effettuato dall'Istituto, nè a beneficiari nè al contraente, senza l'intervento del vincolatario.

(Pegno, vincolo cauzionale, vincolo dotale, ecc.).

**Per trasmettere questi diritti o per creare questi vincoli è necessario un intervento dell'Istituto?**

Si.

Perchè tanto la trasmissione dei diritti che l'accensione dei vincoli, abbiano efficacia nei confronti dell'Istituto, che non potrà in seguito quindi fare eccezioni in proposito è necessario che esso Istituto ne venga a conoscenza e ne faccia annotazione in polizza, come dice la prima parte dell'art. 6 delle condizioni generali.

### CONCLUSIONE

« *La piena proprietà e disponibilità del contratto di assicurazione può dal contraente essere trasmessa ad altri come ad altri può essere attribuito il beneficio o il diritto di intervento all'atto del pagamento di qualsiasi somma per parte dell'Istituto; ma perchè l'Istituto sia tenuto ad osservare queste facoltà del contraente, è necessario sia informato prima e ne abbia fatta annotazione in polizza (salvo, come vedremo, le variazioni di beneficio semplice che possono aver efficacia ancorchè effettuate in altro modo)* ».

## **Il Contratto integrativo per i produttori del Sindacato Interprovinciale di Bari**

In Bari, tra la Federazione nazionale fascista degli agenti di assicurazione e di credito, rappresentata dal prof. avv. Antonio Nitti, assistito dal camerata Carlo Manara reggente il Sindacato interprovinciale degli agenti di assicurazione, nonché dal camerata dott. Guido Casale Figorea;

e la Federazione nazionale fascista dei lavoratori delle aziende di assicurazione, rappresentata dal camerata prof. Francesco Pignatelli, segretario del Sindacato interprovinciale dei lavoratori delle aziende di assicurazione, assistito dal dott. Tommaso Chieco, segretario della Unione di Bari della Confederazione dei lavoratori delle aziende del credito e della assicurazione.

in applicazione dell'art. 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 alle rispettive tabelle dei contratti provinciali di Bari, Brindisi, Foggia, Lecce, Matera, Potenza e Taranto, integrativi 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 e di L. 45 per ogni giornata intera con pernottamento.

*Rimborso spese:* Il rimborso spese è fissato in via forfettaria nella misura di L. 500 mensili.

### **Produttori del secondo gruppo.**

*Stipendio:* I minimi di stipendio per i produttori del gruppo sono fissati in L. 500 lorde mensili.

*Diarie:* Ai produttori operanti fuori della Zona è fissata una diaria mensile in via forfettaria di L. 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. 300 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. 200.

*Provvigione dirette:*

1) *Ramo vita* - Il 50% a scalare del premio detto.

2) *Assicurazioni popolari vita* - Per i contratti di assicurazioni popolari spetterà ai produttori il 40%.

3) *Rami elementari* - (provvigioni da conteggiarsi sul cumulo dei premi netti):

a) *Incendio:* 1) rischi civili 7,50%;  
2) rischi agricoli 7%; 3) rischi commer-

ciali 6,50%; 4) piccole industrie 5%; 5) industrie e boschi 2,25%; 6) automezzi senza guasti annuali 45%; 7) automezzi con guasti annuali 10%; 8) granaglie (poliennali) 5%.

b) *Furti*: civili e commerciali 6%.

c) *Infortuni e R. C.*: 1) rischi preferiti 7%; 2) rischi non preferiti 4%.

d) *Cristalli* 7%.

e) *Grandine* (contratti annuali) 10%.

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

*Provvigioni 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.

#### Disposizioni finali e transitorie.

*Premi di produzione*: La misura degli eventuali premi annui di produzione sarà fissata caso per caso dalle parti interessate.

#### POLIZZE COLLETTIVE VITA

Per gli affari per i quali le Imprese applicano ai propri agenti l'addebito provvigionale per storni e sostituzioni, i produttori ne subiranno l'onere proporzionalmente alle provvigioni di acquisto percepite.

#### CONDIZIONI INDIVIDUALI IN ATTO PIÙ FAVOREVOLI

Le condizioni individuali in atto più favorevoli 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.



Gli allievi del XII Corso di Perfezionamento

## Un caso interessante di designazione del beneficiario

Piero G. Pozzan ci ha proposto il seguente quesito:

*Come si regolerebbe l'I. N. A. nella liquidazione del capitale assicurato con polizza il cui beneficio per il caso di premorienza è così concepito:*

*«...o immediatamente dopo la di lui morte alla « moglie x. y. e, in difetto ai figli Anna e Maria » mentre il contraente-assicurato è deceduto, in seguito a scontro automobilistico, poche ore prima della moglie.*

*Alla data della stipulazione del contratto erano viventi le due figlie indicate in polizza e un figlio maschio; alla morte dell'assicurato e della di lui moglie, erano viventi 5 figli dell'assicurato stesso.*

*A mio avviso il capitale andrebbe liquidato in parti eguali fra i cinque figli nella loro qualità di eredi della vedova x. y. la quale essendo ancora in vita alla morte del marito, risultava legittima erede beneficiaria del capitale che, alla sua morte, va di diritto ai suoi eredi, cioè a tutti cinque i suoi figli.*

*Il Pretore di V... avrebbe invece sentenziato che il capitale spetta alle due beneficiarie indicate in polizza, Anna e Maria figlie dell'assicurato, ma io credo che abbia errato, perchè, essendo morto il padre, prima della madre beneficiaria, il beneficio a favore delle due figlie subordinato alla eventuale assenza della madre, cessava di ogni valore.*

Dalla clausola beneficiaria prospettata dal lettore sorgono due diritti condizionali (1) e *concorrenti*: rispettivamente, in favore della moglie x. y. e delle due figlie del contraente-assicurato.

I due diritti, prima del verificarsi della condizione, sono allo stato di *potenza* e il perfezionarsi dell'uno di essi ad *esclusione* dell'altro è in funzione della

(1) E' da tener presente che le condizioni cui può essere subordinata la clausola beneficiaria di una polizza-vita si aggiungono e interferiscono con quelle proprie della forma di assicurazione prescelta.

*sopravvivenza* o meno della moglie dell'assicurato.

Diverrà perfetto il diritto della moglie e, nello stesso tempo verrà, meno il diritto della figlie se la prima sarà vivente alla morte del marito; cadrà nel nulla il diritto della moglie e diverrà perfetto invece quello delle figlie, nel caso contrario.

Logicamente, dovrà dirsi verificata, la condizione della sopravvivenza, anche se, per avventura, la moglie muoia qualche momento solo dopo la morte del marito.

In tal caso, il diritto *proprio* della moglie al beneficio della polizza si è ormai *consolidato* nel suo patrimonio e la somma assicurata spetterà, per diritto successorio, ai suoi eredi, che in mancanza di testamento, sono le figlie Anna e Maria ed eventuali altri figli esistenti all'epoca della morte.

Su quanto sopra nessun dubbio di interpretazione sembra ammissibile.

Ovviamente, gli interessati dovranno provare che la moglie dell'assicurato è deceduta sia pure qualche istante dopo l'assicurato. Sarà all'uopo sufficiente la produzione dell'estratto dell'atto di morte che, a norma degli articoli 140 e 184 del R. D. 9 luglio 1939-XVII (Ordinamento dello Stato Civile), deve indicare anche l'ora del decesso.

Ma, praticamente, può accadere, specialmente in occasione di morti violente causate da infortuni vari, che nei registri dello Stato Civile sia indicata la medesima ora di decesso per due o più persone decedute a breve intervallo l'una dall'altra oppure non sia affatto indicata l'ora, perchè non conosciuta da colui che ha reso la dichiarazione di morte all'Ufficiale di Stato Civile.

In tali casi, poichè il contenuto delle dichiarazioni fatte all'Ufficiale di Stato Civile fa fede fino a *prova contraria* (art. 445, cpv., cod. civ.), gl'interessati, se in grado, possono fornire, con tutti i mezzi (testimoni, perizia necroscopica, ecc.), la prova che — contrariamente alle risultanze dei registri pubblici — il

loro dante causa è deceduto ad una determinata ora e possono, in tal modo, conseguire il riconoscimento del loro diritto.

Per converso, se la prova non potrà esser fornita, si applicherà il principio della commorienza (art. 4 cod. civ.), secondo il quale *quando un effetto giuridico dipenda dalla sopravvivenza di una persona ad una altra e non consti quale*

*di esse sia morta prima, tutte si considerano morte nello stesso tempo.*

Conseguenza del principio della commorienza, nel caso oggetto del quesito proposto, è che, in mancanza di prova della posteriorità del decesso della moglie, il capitale di polizza spetterebbe per diritto proprio, soltanto alle due figlie designate nel contratto.

LUIGI MACLIETTA

## ALLA CONQUISTA DEI "RURALI"

### Mezzi di propaganda errati.

Mi vien fatto di leggere in qualche circolare, non ufficiale, di propaganda frasi come queste: « *la Polizza è voluta dal Duce* »; « *è una creazione del Regime e si ha il dovere di sottoscriverla* »: ecc., ecc. Ho poi qualche lettera più caratteristica: « *non si potrebbe esercitare una pressione politica per ottenere la diffusione della assicurazione?* », ecc., ecc..

Tutto questo, sia detto francamente, non può e non deve essere: siamo d'accordo: in Italia non esiste cosa buona che non sia ispirata dal Duce: è pur vero che Egli si è compiaciuto di dare l'alta approvazione alla « Polizza del rurale »: questa pure è sorta e trae ispirazione da un clima nuovo creato dal Regime; ma, dal dire ciò, al trarre la conseguenza che ogni fascista debba, come tale, sottoscrivere ad essa, anticipare, se datore di lavoro, il premio sul conto colonico, ecc., corre dellastrada.

Vi sono degli atti doverosi per tutti e per questi interviene la legge a renderli obbligatori: vi sono le assicurazioni invalidità e vecchiaia, tubercolosi, infortuni, malattia, ecc., ecc., che costituiscono una necessità sociale imprescindibile: si attua con la « previdenza obbligatoria! ».

Accanto ad essa è chiamata a vivere, a diffondersi la previdenza libera: si tratta di un atto di risparmio, al quale è legata l'assicurazione, che ha fini propri: formazione di capitale, anziché di rendita, in caso di vita o di morte, per determinati scopi. In agricoltura scopi possono essere: la formazione del capitale di esercizio, secondo il concetto di S. E. Tassinari, l'accantonamento di denaro per determinate

opere di miglioramento agricolo, per l'arrottonamento della proprietà, ecc.

E' evidente che, a praticare la previdenza libera, deve indurre solo la convinzione, formata e ottenuta con valide argomentazioni.

### La bellezza ideale di un compito.

Dicevamo dunque che quell'atto di previdenza, che non è imposto per legge, vuole essere ottenuto dalla convinzione, saputa formare con adeguati ragionamenti. Io vorrei che i produttori sentissero la bellezza ideale di questo compito che è loro affidato.

Si è nel pubblico, in genere, diffusa una opinione non sempre favorevole a questi lavoratori della previdenza, dipinti come importuni, seccatori del prossimo, ecc.; ma chi ha praticata la previdenza libera e la pratica, con convinzione, rende certamente omaggio all'opera di essi, che hanno saputo, con la loro insistenza, indurre ad un atto, del quale non comprendevano ancora tutta la importanza e il valore!

Ora io vorrei che si conservassero e si moltiplicassero questi apostoli della previdenza libera, che sanno conquistare le anime senza bisogno di trarre giù dal loro alto posto i grandi o il partito, solo infondendo e suscitando nuove convinzioni e nuove speranze.

La previdenza « libera » ha e deve mantenere il proprio posto: essa vale ad esaltare la stessa previdenza obbligatoria in quanto crea dei convinti della bontà di un atto che, reso obbligatorio dalla legge, spesso non è giustamente compreso.

## Come va fatta la propaganda.

Esclusa quindi dalla propaganda per la libera previdenza ogni parola o affermazione che diminuisca la base di atto volontario, si dovrà cercare, con ogni mezzo, di adattare gli argomenti alle particolari caratteristiche delle categorie alle quali ci si rivolge.

L'agricoltore viene indotto alla previdenza con ragionamenti diversi da quelli che possono valere per l'impiegato o l'operaio o il commerciante: bisogna conoscerne le abitudini, la mentalità, le aspirazioni, i bisogni!

Scrivevo un giorno che il « produttore » si deve fare rurale quando vuole diffondere la previdenza in campagna; bisogna provare, tentare fra rurali a parlare e sentire le obiezioni, esaminare donde vengono le maggiori resistenze...: dopo un poco di tempo si saprà camminare!

Io osservo a volte i « viaggianti », i « produttori » nei paesi di campagna: vi giungono, si buttano addosso al primo che capita loro vicino e... partono sfiduciati perchè non sono riusciti a nulla.

Non sanno che in ogni paese ci sono alcuni agricoltori che godono la stima degli agricoltori: solo perchè coltivano bene la terra: l'agricoltore è politicamente disciplinato; ma, se volete indurlo a qualche atto che lo riguardi come tale, non fate intervenire la politica ma la pratica agricola: sarà disciplinato alle manifestazioni politiche ma ascolterà, dovendo compiere qualche cosa che interessi la sua azienda, più l'agricoltore nel quale ha fiducia che non il rappresentante della sua stessa fede politica!

Per diffondere la previdenza in campagna bisogna cioè scegliere, per primo, l'agricoltore che, come tale, gode maggiore fiducia: convinto questo, poi si camminerà.

Le « razzie », le raccolte di adesioni, dopo una conferenza, di gruppi di previdenti forse possono andare in città, in campagna no! C'è una gerarchia che bisogna seguire: cominciare da chi tiene meglio la stalla, coltiva meglio la terra...: convinto questo, proseguire a convincere gli altri.

Sapere che la « Polizza del rurale » fu approvata dal Duce, che la previdenza assicurativa è voluta dal Ministro Agricoltura e Foreste, quando questo è Giu-

seppe Tassinari, che la Cattedra di agricoltura, che le organizzazioni sindacali ed economiche agricole, che il Partito sono favorevoli, ha un grande valore e serve a vincere una naturale diffidenza!

Ma occorre soprattutto *convincere* gli agricoltori: forse non vi è altro campo dove la missione dei « produttori » sia più importante e più alta!

Io so perfettamente — e non c'è da vergognarsi a dirlo — che i missionari della previdenza hanno a casa una moglie, dei figli, hanno essi stessi dei bisogni e che, se i risultati della loro opera ritardano troppo, tutto diventa poesia inattuabile. Ma bisogna notare che in campagna si cammina lentamente all'inizio: si va forte dopo: chi fa realmente una penetrazione razionale fra i rurali, è certo di guadagnare in seguito il tempo che vi ha consacrato.

I rurali seguono l'esempio degli altri, si accodano agli altri e soprattutto non mutano ad ogni colpo di vento: conquistati alla previdenza libera ne conquisteranno essi stessi dagli altri e vi rimarranno fedeli!

Io so perfettamente che le mie affermazioni faranno tentennare il capo a parecchi: vi è una diffidenza verso gli agricoltori, verso il loro misoneismo; ma in parte esso è il risultato di esperienza passata; gli agricoltori troppo spesso sono stati ingannati e diffidano.

Ridare loro la fiducia: a questo devono collaborare le istituzioni agrarie ...e, se ciò avverrà, il successo non potrà mancare!

MARIO CASALINI

---

## PICCOLA POSTA

---

B. S. — Troverete precisa risposta al questionario propostoci, nel nuovo articolo che, anche in questo numero, dedichiamo alla Raccolta delle polizze abbinata ai Buoni del Tesoro 5%. La vostra sollecita attenzione alle minime particolarità pratiche della diffusione della nuova polizza dell'I.N.A. ci ha dato modo di fornire utili istruzioni anche ai molti vostri colleghi che non ne hanno fatto richiesta, ma che possono pertanto una volta di più apprendere dal « Bollettino » quanto serve al loro lavoro giornaliero.

Saremo ben lieti se vorrete sempre seguire le nostre fatiche con uguale lodevole interessamento e ci attendiamo anche una più diretta collaborazione.

---

Direttore: FRANCESCO MELLI - Direttore Responsabile: GIOVANNI GALANTI