

BOLLETTINO

DEL CENTRO STUDI DELL' I. N. A.

PUBBLICAZIONE MENSILE

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

SOMMARIO. — La previdenza faciliterà la formazione della piccola proprietà rurale e la difenderà. - Della conservazione del portafoglio. - Notiziario dell'Istituto. - L'Assistenza Sanitaria. - Ottima iniziativa della S. A. L'Editoriale Scolastica: Referendum a premi. - La nuova assicurazione indennità impiego privato - Praeventia: modificazioni alla Tavola n. 1 e tav. n. 1-a. - Il contratto integrativo per i produttori di Palermo. - Sempre in tema di polizza scolastica. - Massimario dell'assicuratore.

“La previdenza faciliterà la formazione della piccola proprietà rurale e la difenderà,,

Le parole poste in testa a queste brevi note sono tolte dalla circolare, già commentata su queste colonne, di S. E. Tassinari, Ministro per l'Agricoltura e Foreste.

Non occorrono frasi note ad esaltare qui la importanza e il valore della piccola proprietà rurale: tutti sanno che fra le diverse forme di conduzione dell'azienda agraria, prima per importanza è la piccola azienda condotta direttamente dal proprietario. Si è molto discusso se il piccolo proprietario agricoltore debba essere considerato un lavoratore munito del ferro di mestiere (la terra) o un proprietario vero e proprio e quindi si discusse ripetutamente se inquadralo sindacalmente coi proprietari o coi lavoratori; la questione non ha importanza qui per noi; abbiamo voluto ricordarla solo per affermare che il piccolo proprietario, coltivatore diretto, rappresenta quella associazione fra capitale e lavoro più netta e profonda, capace di ottenere i maggiori risultati dal lavoro dei campi.

I miracoli che i coltivatori diretti, proprietari della terra che lavorano, ottengono, hanno a volte del prodigioso ed è per ciò che in ogni Stato si tende con ogni mezzo a favorire la formazione della piccola proprietà rurale e a difenderla. E' innegabile che la piccola proprietà non raggiunga in breve tempo i progressi colturali che può e sa ottenere la grande azienda per la possibilità di avere a disposizione personale tecnico, macchinari, denari, ecc. ecc., ma è certo che, salvo il caso di particolari culture e di conduzioni speciali, la grande proprietà non può riuscire con altrettanta economia di mezzi a coltivare la terra e a conquistare alla coltura terreni ove le difficoltà sono enormi.

La piccola proprietà rurale inoltre lega il contadino alla terra; il braccian-

te la lavora soltanto e non può amarla perchè è di altri; il contadino che lavora la propria terra la considera come sua propria creazione e non l'abbandona.

I contadini hanno sete, hanno fame di terra; se leggeste nel cuore di un contadino vi trovereste scritta una parola sola: « terra »; chi ne possiede sente il bisogno di arrotondare la proprietà, chi non ne ha, vuole averne!

Ed ecco perchè la « previdenza assicurativa » può risolvere il problema della formazione di nuove proprietà rurali: la « previdenza assicurativa », rappresentando un accantonamento di denaro, metodico, regolare, porta il contadino a formarsi il gruzzolo col quale potrà in tutto o in parte pagare la terra che vuole: colla previdenza assicurativa il contadino sa che, se dovesse premorire, il suo sogno di realizzerà almeno per i suoi figli.

Bisogna battere sopra questo concetto preciso: a volte c'è chi sorride alla affermazione: che cosa potrà fare il contadino con un capitale di 1000 o 2000 lire dopo 20 anni di versamenti? L'obiezione non è giusta: il contadino si abitua ad una forma di accantonamento metodico: se la fortuna lo assisterà potrà accrescere domani il proprio risparmio.

Certo si è che la via alla realizzazione del sogno non è che questa: ben superiore a quella che si fa balenare troppo spesso: la vincita al lotto od alla lotteria!

Ma ho detto che la « previdenza assicurativa » faciliterà la formazione della piccola proprietà rurale e la difenderà.

La difenderà, innanzitutto, per la formazione stessa di un capitale liquido: la proprietà rurale ha bisogno di migliorarsi, di opere nuove; l'agricoltore potrà un giorno provvedervi col capitale che si sarà formato.

Ma vi è qualche cosa di più: la piccola proprietà può vivere in quanto sia sufficientemente estesa in rapporto col numero delle persone che su di essa vivono; in caso di morte del capo di famiglia gli eredi spesso hanno premura di avere la loro parte e allora la proprietà si sbriciola: le briciole di terra non danno più pane a tutti con grave danno della produzione. Bisogna difendere l'unità del fondo: non vi è che un modo, salvo si voglia estendere per noi il metodo del « maso chiuso », vale a dire di creare un unico erede della proprietà; formare attraverso l'assicurazione un capitale liquido. In caso di morte del capo di famiglia, agli uni vada la terra, agli altri il capitale o quanto meno la terra rimanga unita e col capitale si provveda ai bisogni urgenti della famiglia orbata del proprio capo! Anche in questo modo si difende la piccola proprietà rurale!

Sono problemi questi, certo, di particolare serietà: non è in queste colonne che essi possono venire sviluppati e discussi profondamente; ma occorre accennare ad essi!

Troppo ancora si considera l'assicurazione sulla vita come una semplice operazione di risparmio alla quale è associata la copertura del rischio di morte: tale modo di considerarla influisce sulla diffusione della previdenza nelle città dove la vita è rapida e tutto si fa o si disfa senza pensarci sopra molto; in campagna, dove il tempo per meditare è maggiore, tutto è concentrato in un unico comune denominatore: la terra e l'agricoltura.

Tutto ciò che si fa deve giovare alla terra, interessare l'agricoltura; l'agricoltore può giungere alla pratica della previdenza assicurativa se voi sapete di-

mostrargli che vi è un legame stretto fra questa e l'attività alla quale è profondamente legato.

E' un diminuire la importanza sociale della assicurazione sulla vita limitarla ad un semplice atto di accantonamento di risparmio; ripetere formule, tariffe, fare ballare cifre e premi, condizioni generali o particolari è troppo poca cosa: l'assicuratore sulla vita deve comprendere la propria missione e soprattutto deve farlo chi agisce nelle campagne!

« Bisogna diventare rurali » ho detto altre volte; con ciò non ho voluto dire che si debba imparare a piantar patate tutti quanti! Ma voglio dire che bisogna conoscere l'agricoltore, i suoi bisogni, le sue aspirazioni per avvicinare ad essi la pratica della assicurazione sulla vita.

MARIO CASALINI

Della conservazione del portafoglio

Il compito dell'Agente Vita non si limita all'acquisizione degli affari, perchè il portafoglio acquisito ha da esser conservato.

E su questa materia v'è molto da imparare.

In America, ad esempio, ogni Compagnia ha uno speciale servizio incaricato del mantenimento del portafoglio; ed in Italia, l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni tien dietro assai a questa questione che riveste un'importanza capitale.

Le Compagnie francesi, belghe e svizzere non si preoccupano abbastanza di mantenere il contatto con la clientela. Quando un assicurato non paga più i premi, esse si accontentano di prenderne nota, per cercare di conoscere le ragioni di questa astensione ed a rimediare nella misura del possibile.

La maggior parte degli storni si verifica nei primi anni e, in generale, il numero più elevato è nel secondo anno. In quel momento, l'assicurato non ha ancora diritto ad un valore qualsiasi di riscatto, per modo che dell'operazione nessuno, si avvantaggia. Difatti, la Compagnia ci perde, perchè le spese di commissione, della visita medica ecc., superano l'importo del premio di primo anno; l'assicurato rimette quanto ha pagato; l'agente ci perde le provvigioni degli anni avvenire.

La grande maggioranza di quelli che rinunziano così ai benefici di una polizza Vita, non vi son costretti dalle condizioni finanziarie poco liete, ma lo fanno per indifferenza, perchè ci vuole energia e convinzione a pagare ogni trimestre, semestre o annata, un premio abbastanza forte, quando quella somma potrebbe servire a soddisfare tanti desideri o bisogni.

E l'assicurato trova ogni genere di ragioni che giustificano ai suoi occhi quella rinuncia e non pensa, o ci pensa ogni giorno meno, alla necessità di proteggere la propria famiglia e di fare economia per evitare una triste vecchiaia.

Il suo carattere è come quello di molti fra noi che non sanno condurre a buon fine quel che intraprendono.

Ed in casi di questa specie v'è un solo rimedio.

La Compagnia e l'Agente debbono tener vivo e desto nell'assicurato l'entusiasmo per i reali benefici che da l'assicurazione. Le relazioni fra assicuratori ed assicurati non si debbono limitare agli assegni od ai contanti, coi quali i secondi pagano i premi, od alle quietanze della Compagnia.

Perchè non mandare, di quando in quando, una circolare o una lettera che ricordi taluni aspetti dell'assicurazione?

Per mezzo di descrizioni o di illustrazioni scelte con abilità, si attirerà l'attenzione degli assicurati non soltanto sui vantaggi dell'assicurazione sulla Vita, ma anche sulla solidità delle Imprese Assicuratrici, sulle loro esperienze ed i loro progressi.

La « *Metropolitan Life* », per esempio, pubblica un opuscolo che vien spedito periodicamente agli assicurati; altre Compagnie europee offrono — come l'I. N. A. — ai loro assicurati visite mediche gratuite o facilitazioni per far fronte alla spesa di operazioni chirurgiche. Questi sono metodi intelligenti perchè gli immediati vantaggi che si offrono all'assicurato lo incoraggiano a mantenere in vigore la sua polizza.

La grande maggioranza di quelli che rinunziano ai loro contratti nel corso dei primi anni, sono degli indifferenti, ma non dimentichiamo le ragioni della minoranza. Talvolta l'assicurato non è soddisfatto della sua polizza o del modo col quale gli venne presentata; talvolta la concorrenza gli offre la garanzia di uno speciale rischio: una lettera, una spiegazione, un opuscolo esplicativo toglieran di mezzo questi malintesi, ma è necessario che quella lettera venga scritta, che la spiegazione sia data, che l'opuscolo sia spedito.

Un assicurato scontento denigra la Compagnia coi suoi parenti ed amici, gettando su di essa un discredito per cancellare il quale gli assicuratori dovranno far molta fatica.

Un viaggio lontano imprevisto, una malattia grave, forse la nevrosi o la pazzia, vietano all'assicurato di pagare i premi ed i suoi parenti non provvedono a regolare la situazione: la Compagnia deve allora richiamar l'attenzione del beneficiario sulla conseguenza del mancato pagamento del premio.

Specialmente ai casi di questo genere conviene applicare tali metodi, perchè forse non sarebbe più possibile all'assicurato, per ragioni di salute, di rimettere la sua polizza in vigore.

Ma vi sono assicurati, disgraziatamente numerosi, che non possiedono più quei mezzi finanziari che avevano al momento

della conclusione del loro contratto Vita. La crisi economica che attraversiamo rende frequenti tali casi e l'assicurato coscienzioso e cosciente delle sue responsabilità farà tutto il possibile per aiutar l'assicurato a superare questo cattivo periodo. S'imporrà, forse, una riduzione del capitale assicurato, o una trasformazione della polizza, o una combinazione che costi di meno: non può darsi una risposta generica, perchè ogni caso dev'essere studiato separatamente, tenendo di mira la situazione economica dell'assicurato e le probabilità che egli possa avere di riveder giorni migliori.

Le spese che s'incontrano per fare inchieste e per appurare le cause d'annullazione delle polizze saranno largamente compensate dai risultati.

L'Istituto Nazionale ha creato, in questi ultimi anni, speciali servizi unicamente incaricati di questo lavoro di conservazione del portafoglio e i risultati son davvero eccellenti.

C. B.

NOTIZIARIO DELL'ISTITUTO

Onorificenza

Il cav. prof. rag. Giuseppe Strucchi, Direttore del Centro Studi dell'I.N.A., su proposta del Ministro delle Corporazioni è stato promosso al grado di Ufficiale nell'Ordine della Corona d'Italia.

" L'Assistenza Sanitaria "

Sommario del N. 2 - 15 Aprile 1940-XVIII

1° *Consigli agli assicurati:* a) Dott. Clausi Schettini - Gli Ormoni; b) Rassegna di articoli d'igiene. - 2° *Notiziario* - Le comunicazioni di medicina A. V. alla III Assemblea Nazionale. - 3° *Studi e ricerche di medicina delle A. V.* - a) Dott. Biasotti: Valore prognostico della uricemia nelle nefropatie croniche; b) Dott. Cicu: Tubercolosi renale. Esiti lontani della nefrectomia in rapporto all'A. V.; c) Dott. Andreucci: La pressione arteriosa nei tubercolosi. - 4° *Indagini di statistica medica* - Dott. Ciatti: Costituzione e gentilezza. - 5° *Dalle riviste che riceviamo in cambio.* - 6° *Semeiotica di medicina delle A. V.* - Dott. Starna: Alcuni elementi di otoscopia. - 7° *Dai libri e dai periodici.* - 8° *Publicazioni Ricevute.* - 9° *Vuoti nelle file dei nostri fiduciari.* - 10° *Provvidenze sanitarie a favore degli assicurati dell'I.N.A.*

Ottima iniziativa della "S. A. L'Editoriale Scolastica",

Referendum a premi

Al fine di perfezionare i mezzi di propaganda e di renderli sempre meglio aderenti alle necessità e agli sviluppi della organizzazione produttiva, l'*Editoriale Scolastica* bandisce un Referendum a premi, a cui sono invitati a partecipare tutti coloro che danno la loro attività nel campo produttivo dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni. (Agenti Generali, Produttori tutti e Agenti di città e locali).

Le domande che l'*Editoriale* pone sono le seguenti:

1) *Quali tra le edizioni e gli oggetti dell'Editoriale scolastica vi sembrano i più graditi, i più originali per la propaganda assicurativa?* (La risposta non è obbligatoria per concorrere ai premi).

2) *Quale oggetto o pubblicazione nuova vorreste che l'Editoriale preparasse e diffondesse per la propaganda assicurativa?*

Nella prima risposta dovranno essere segnalati non più di articoli numero due scelti fra i seguenti del nostro catalogo:

cartoline doppie;
carte assorbenti;
segnalibri assortiti;
taschette carta lettere Gil;
tavola pitagorica Gil;
album per pastelli;
opuscoli azzurri;
pastelli Polizzino;
Telegramma d'augurio;
quaderni;
matite.

Nella seconda dovrà essere brevemente suggerita una idea tenendo presente i seguenti principi:

- 1) *Originalità;*
- 2) *Possibilità di attuazione;*
- 3) *Prezzo presumibile di costo tale da permettere una larga diffusione.*

Una Commissione composta da:

E. Sen. Avv. Giuseppe Bevione, *Presidente dell'I. N. A.;*

Cav. di gr. croce dott. Ignazio Giordani, *Direttore Generale I. N. A.*

Cons. Naz. Francesco Melli;

Cons. Naz. ing. Aurelio Manaresi;

Ispettore Generale dott. Alberto Bagnoli;

Ispettore Generale rag. Emanuele Ortolani;

Dott. Carlo Scodelini Capo del Servizio Studi e Propaganda;

Comm. Adalberto Gigli, Ispettore Regionale;

Rag. Guido Roversi Presidente dell'*Editoriale Scolastica;*

Masi cav. Ottorino, *Segretario della Commissione;*

esaminerà attentamente tutte le proposte.

L'*Editoriale* si impegna di attuare nel più breve tempo le idee che la commissione giudicherà migliori e assegnerà i seguenti premi:

All'autore della proposta prima classificata, L. 1000;

All'autore della proposta seconda classificata, L. 500;

All'autore della proposta terza classificata, L. 250.

L'*Editoriale* assegnerà inoltre un premio di Lit. 500 (cinquecento) di materiale della *Editoriale* stessa, a scelta, alla Agenzia Generale dalla quale perverrà il maggior numero di risposte.

Le risposte dovranno pervenire entro il 30 giugno 1940-XVIII alla *Editoriale Scolastica* - Via Pignattari, n. 1 - Bologna, compilata nell'apposito modulo.

L'assegnazione dei premi sarà fatta entro il più breve termine possibile e ne sarà inviata notificazione a tutti i concorrenti.

Le *Idee premiate* si intendono di proprietà della *Editoriale Scolastica*, la quale si riserva di attuare anche le altre proposte, previo accordo con i singoli concorrenti.

La nuova assicurazione indennità impiego privato

Il Consiglio di Amministrazione dell'Istituto, nella sua riunione del 25 aprile, ha approvato l'adozione di una nuova assicurazione Indennità Impiego privato le cui condizioni e tariffe saranno portate presto a conoscenza delle Agenzie Generali.

Pubblichiamo il fac-simile della polizza e il testo dell'art. 5 della Convenzione che accompagna l'emissione dei contratti che meglio di ogni altra considerazione valgono a dare ai nostri lettori l'esatta sensazione dell'importanza della deliberazione del Consiglio di Amministrazione dell'I.N.A.

Da anni le Imprese di Assicurazione cercano dar soluzione assicurativa al problema delle indennità che i datori di lavoro debbono corrispondere ai propri impiegati (o loro eredi) alla cessazione del rapporto d'impiego dovuto a:

- licenziamento;
- decesso;
- inabilità;

— raggiungimento di una età massima prestabilita.

Numerosissime sono state le soluzioni (proposte ed adottate) di assicurazioni sulla vita i cui capitali assicurati garantiscono almeno quanto spettante in caso di decesso o di raggiungimento di età massima mentre i *valori di riscatto sono più o meno sufficienti a render disponibile quanto necessario per provvedere al licenziamento.*

Caratteristica di tutte le polizze emesse col fine di garantire le indennità di impiego privato è stata quella di contenere un impegno preciso a carico dell'Impresa di assicurazione verificandosi il decesso (qualche volta l'inabilità) o la sopravvivenza dell'assicurato, prevedendo pel

caso di *rescissione del rapporto d'impiego* soltanto il *riscatto* (a condizioni normali o minori) della polizza.

E' interessante rilevare che in queste nuove polizze l'evento *capace* di conferire il diritto alla liquidazione dei capitali assicurati è la *rescissione del rapporto d'impiego privato*, qualunque ne sia la causa.

Quali siano le caratteristiche, i premi e le condizioni generali di questa nuova forma di assicurazione apparirà dai tariffari in via di distribuzione; per ora ci limitiamo a fare presente che, sia dal punto di vista economico che da quello contrattuale, la nuova polizza Indennità Impiego privato, sarà un ottimo strumento messo a disposizione dell'organizzazione periferica per la conclusione di assicurazioni collettive specialmente quando i datori di lavoro con i quali si discute *facciano il conto della spesa massima* e desiderino venir in possesso di un contratto di breve esposizione, chiaro negli impegni e nel quale non si parli nè di *riserve matematiche* nè di *valori di riscatto* per un evento (*rescissione del rapporto di impiego*) che soprattutto preoccupa ed induce a concludere l'assicurazione.

Aggiungiamo che questa nuova assicurazione dovrà certamente destare l'interessamento di tutti quei datori di lavoro che intendono gravare i loro bilanci *soltanto* di quanto effettivamente è l'onere *anno per anno* loro derivante dalla legislazione sull'impiego privato; senza ricorrere ad approssimazioni che perdono ogni significato quando si verificano i licenziamenti.

F. M.

ISTITUTO NAZIONALE DELLE ASSICURAZIONI

LE POLIZZE DI ASSICURAZIONE EMESSE DALL'ISTITUTO SONO GARANTITE DALLO STATO
I CAPITALI E LE RENDITE ASSICURATI PRESSO L'ISTITUTO SONO INSEQUESTRABILI
(LEGGE 4 APRILE 1912 N. 305 E R.D. L. 29 APRILE 1923 N. 995)

POLIZZA DI ASSICURAZIONE INDENNITÀ IMPIEGO PRIVATO (S)

N. di Polizza	Capitale a scadenza L. 1000	Incrementi L. 1000	decrescibili di L.	Agenzia
Assicurato Sig. _____	_____	_____	_____	_____
nato il giorno _____	_____	_____	_____	_____
Contrainte _____	_____	_____	_____	_____
stituito da una parte costante di L. _____	_____	_____	_____	_____
Decorrenza _____	_____	_____	_____	_____
Premio pagabile a rate _____	_____	_____	_____	_____
Premio dovuto a tutto il _____	_____	_____	_____	_____
Importo dei pagamenti per la rata di perfezionamento _____	_____	_____	_____	_____
	Prima rata di premio	Costo polizza	Tassa	TOTALE
	_____	_____	_____	_____

Beneficiario: il Contraente.

L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, alle Condizioni Generali e speciali della presente polizza, assume l'obbligo di pagare a scadenza il capitale sopraindicato al Contraente, se l'assicurato sarà allora in vita ed in servizio d'impiego presso il Contraente stesso.

In caso di liquidazione della polizza per rescissione del rapporto d'impiego, dovuta a qualsiasi motivo, tra Contraente ed Assicurato, l'Istituto pagherà il capitale inizialmente garantito, aumentato tanto volte dell'incremento annuo quanti saranno gli anni di assicurazione decorsi dalla data di effetto della polizza a quella della rescissione del rapporto d'impiego, considerando come compiuto l'anno iniziato; tale somma non potrà superare in alcun caso il capitale a scadenza.

In particolare se la cessazione del rapporto d'impiego fosse dovuta a decesso od invalidità totale e permanente dell'assicurato, l'Istituto pagherà le stesse somme indicate al paragrafo precedente, aumentate di un incremento annuo e di tanti dodicesimi dell'incremento stesso per quanti mesi saranno trascorsi dall'ultimo 1° Gennaio alla data del decesso o dell'invalidità, considerando come compiuto il mese iniziato.

I premi non saranno più dovuti ove si verificasse la morte o l'invalidità totale e permanente dell'assicurato. Qualora invece la polizza venga liquidata per rescissione del rapporto d'impiego prima della scadenza dell'ultima rata di premio, il Contraente sarà tenuto a pagare, in unica soluzione, al loro valore nominale ed al netto di eventuali soprappremi, la sola parte costante delle annualità di premio non ancora corrisposte.

La tassa governativa del 2%, da aggiungersi ai premi sopra indicati, è a carico del Contraente. La presente polizza dà quietanza della prima rata dei premi ed accessori.

Il Capo del Servizio

IL DIRETTORE GENERALE

IL PRESIDENTE
DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

ROMA, LI _____

[Signature]

[Signature]

Verificandosi delle rescissioni di rapporto di impiego per le quali fosse (conforme stabilito alla tariffa) dovuto anticipatamente il pagamento di premi a scadere, la contraente potrà invece impegnarsi alla prosecuzione del pagamento dei premi pattuiti purchè paghi in una soluzione gli interessi relativi alla mancata anticipazione e purchè l'obbligo venga garantito dai valori di riscatto (al netto di eventuali prestiti) delle polizze che rimangono in vigore.



P R A E V I D E N T I A

Modificazioni alla Tavola N. 1

In conseguenza della applicazione della imposta sull'entrata (0,30 % in base al R. D. L. 9 gennaio 1940, N. 2) e delle disposizioni della Circolare N. 65 della Direzione Generale della Praevidentia in data 16 febbraio 1940, che ne stabiliscono il rimborso dal 18° a. di durata dei contratti a premio annuo allo stesso tasso di interesse del 4 %, e in qualsiasi data nel caso di morte, i valori dei montanti per i riscatti ordinari e per il riscatto speciale per il caso di morte, e l'ammontare dei versamenti annui per garantirsi un capitale di lire mille alle varie scadenze, pubblicati nel N. 6 del presente Bollettino del mese di marzo u. s. devono intendersi così modificati nella tabella che riproduciamo completamente aggiornata per comodità dei lettori.

Tav. N. 1 - Operazioni di capitalizzazione a « Versamento annuo »

BASE: 1000 Lire - [al netto delle TASSE GOVERNATIVE 2,30‰]				
DURATA anni	SAGGIO	MONTANTE (Val. risc.) per ogni 1000 nette	MONTANTE Caso Morte per le polizze nominative (b)	VERSAMENTO ANNUO netto per garant. 1000
1	—	700 —	1.054 —	—
2	—	1.560 —	2.139 —	—
3	—	2.630 —	3.257 —	—
4	—	3.740 —	4.408 —	—
5	—	5.000 —	5.594 —	—
6	0,75 %	6.160 —	6.815 —	162.337 —
7	1,50 %	7.433 —	8.074 —	134.535 —
8	2,25 %	8.854 —	9.370 —	112.943 —
9	2,75 %	10.333 —	10.705 —	96.777 —
10	3 — %	11.803 —	12.080 —	84.688 —
11	3,25 %	13.395 —	13.703 —	74.655 —
12	3,50 %	15.113 —	15.461 —	66.168 —
13	3,50 %	16.677 —	17.061 —	59.963 —
14	3,50 %	18.296 —	18.717 —	54.657 —
15	4 — %	20.825 —	21.034 —	48.019 —
16	4 — %	22.698 —	23.220 —	44.057 —
17	4 — %	24.645 —	25.212 —	40.576 —
18(a)	4 — %	27.274 —	27.274 —	36.665 —
19	4 — %	29.440 —	29.440 —	33.967 —
20	4 — %	31.681 —	31.681 —	31.565 —
21	4 — %	34.013 —	34.013 —	29.400 —
22	4 — %	36.437 —	36.437 —	27.444 —
23	4 — %	38.959 —	38.959 —	25.688 —
24	4 — %	41.581 —	41.581 —	24.049 —
25	4 — %	44.308 —	44.308 —	22.569 —

(a) Dal 18° anno è compreso il capitale supplementare dato dal rimborso delle Tasse Governative, pure esse capitalizzate al 4 % composto.

(b) Purchè il contraente all'atto della stipulazione del contratto, non abbia superato il 50° anno di età. (Art. 5 Cond. Generali).

Il rimborso capitalizzato delle tasse governative (2,30 %) viene effettuato, in caso di morte, fino dal primo anno di durata contrattuale.

N. B. — Per ottenere il versamento annuo al netto delle tasse governative (2,30 %) basta moltiplicare il versamento annuo lordo per il numero fisso: 0,9775171.

Tav. N. 1-A - Operazioni di capitalizzazione a « versamento annuo »

BASE: 1000 Lire (comprehensive delle TASSE GOVERNATIVE 2.30 ‰)				
DURATA anni	SAGGIO di rendimento	Montante (Val Risc.) per ogni 1000 lorde	Montante Caso Morte per pol. nominat. (b)	Versamento annuo lordo per garant. 1000
1	—	677 —	1.030 —	—
2	—	1.525 —	2.091 —	—
3	—	2.571 —	3.184 —	—
4	—	3.648 —	4.309 —	—
5	—	4.888 —	5.468 —	—
6	—	6.022 —	6.662 —	166.071 —
7	—	7.189 —	7.892 —	137.629 —
8	—	8.655 —	9.159 —	115.541 —
9	—	10.101 —	10.464 —	99.003 —
10	2.59 %	11.543 —	11.808 —	86.636 —
11	2.88 %	13.094 —	13.395 —	76.372 —
12	3.17 %	14.773 —	15.113 —	67.690 —
13	3.18 %	16.302 —	16.677 —	61.342 —
14	3.20 %	17.885 —	18.296 —	55.914 —
15	3.73 %	20.357 —	20.825 —	49.123 —
16	3.74 %	22.188 —	22.698 —	45.070 —
17	3.76 %	24.091 —	24.645 —	41.509 —
18 (a)	4 — %	26.671 —	26.671 —	37.494 —
19	4 — %	28.778 —	28.778 —	34.749 —
20	4 — %	30.969 —	30.969 —	32.290 —
21	4 — %	33.248 —	33.248 —	30.077 —
22	4 — %	35.618 —	35.618 —	28.076 —
23	4 — %	38.083 —	38.083 —	26.258 —
24	4 — %	40.646 —	40.646 —	24.603 —
25	4 — %	43.312 —	43.312 —	23.088 —

Il contratto integrativo per i produttori di Palermo

PRODUTTORI DEL I 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 tabelle del contratto provinciale di Palermo 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 e di L. 45 per ogni giornata intera con pernottamento.

Rimborso spese. — Il rimborso spese è fissato in via forfettaria nella misura di Lire 450 mensili.

PRODUTTORI DEL II GRUPPO

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

Diarie. — Ai produttori operanti nella zona assegnata, fuori della propria residenza è fissata una diaria mensile in via forfettaria di L. 300.

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 Lire 200 mensili salvo maggiori spese che

verranno rimborsate se preventivamente autorizzate.

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 alla tabella di cui appresso.

Provvigioni indirette. — 1. *Rami elementari.* — Per gli affari raccolti in collaborazione con altri elementi addetti alla produzione della zona assegnata spetta il 20 per cento sul premio netto dei contratti decennali rischi preferiti.

2) *Ramo di vita.* — Per gli affari raccolti in collaborazione come sopra spetta il 10 % a scalare sul premio netto oppure 0,40% sul capitale col limite del 10 % sul premio netto se trattasi di assicurazioni ordinarie e l'8 % se trattasi di popolari.

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

PRODUTTORI DEL III GRUPPO

Rimborso spese. — il rimborso spese è fissato in via forfettaria nella misura di Lire 50 salvo maggiori spese che verranno rimborsate se preventivamente autorizzate.

Provvigioni dirette. — 1) *Ramo di vita.* — Il 50 % a scalare del premio netto o l'1,75 % sul capitale col limite del 45 % sul premio netto da convenirsi all'atto della assunzione.

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 4 %; 3) rischi commerciali 6 %; 4) piccole industrie 2,50%; 5) industrie e boschi 1,50 %; 6) automezzi 4 %; 7) granaglie (annuali) 7,50 %; 8) granaglie (poliennali) 7,50 % per il primo anno e il 5 % per gli anni successivi da corrisponderci sul premio netto incassato per anno.

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

c) *Infortuni:* 1) individuali preferiti

7 %; 2) cumulativi 6 %; 3) cumulativi extra-professionali il 3 %.

d) *Responsabilità civile:* 1) rischi preferiti 6 %; 2) rischi non preferiti 2,50 %; 3) operai 6 %.

e) *Cauzioni:* 1) rischi preferiti 2,50 per cento; 2) rischi non preferiti 1,50 %.

f) *Cristalli,* 4,50 %

g) *Grandine,* (contratti annuali) 7 %.

h) 1) *Sicurtà marittime e terrestri su merci e valori* 12,50%; 2) *sicurtà marittime su corpi di navi* 4 %.

Per i rischi di guerra non sono concessi nè sconti nè provvigioni.

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.

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 a meno che non vengano acquisiti da due produttori del terzo gruppo ed in questo caso vengono valutati al 50 % ciascuno purchè non abbiano fra di loro rapporti di interdipendenza.

4) *Premi di produzione.* — La misura degli eventuali premi di produzione sarà fissata caso per caso dalle parti interessate.

5) *Polizze collettive ramo vita.* — Parimenti sarà fissata dalle parti interessate la provvigione da corrisponderci per le polizze collettive del ramo vita.

6) *Sostituzioni e storni.* — 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.

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

Sempre in tema di polizza scolastica

Risposta al Prof. Osman Trecca.

Caro Trecca,

Con molta attenzione ho letto il tuo articolo sulla « polizza scolastica ». Ti sono grato per il valido contributo che apporti per la risoluzione di questo problema della massima importanza, ma nell'ambito dell'amicizia che ci lega, ti dico che sei stato un po' troppo generico sulla breve illustrazione del mio progetto già in via di realizzazione pratica, in quanto ché sono state emesse le prime polizze.

Tu sei un tecnico in materia, perciò nessuna critica posso azzardare, ma tengo a dirti che l'idea del mio progetto per la risoluzione della polizza scolastica, è unicamente sorta dalla quotidiana fatica d'acquisitore d'affari. Solo chi vive tra la vasta e varia schiera di assicurati, può apprendere e conoscere le determinate necessità dei più che la previdenza deve soddisfare.

Quindi sii certo che quanto ho proposto e stò realizzando in merito alla polizza scolastica, è frutto di un ponderato esame del problema che nella pratica deve soddisfare in pieno una necessità sentita dalla maggioranza.

Premessa questa breve chiarificazione, senza avere la minima intenzione di polemizzare con te, da buoni amici, m'è gradito discutere sull'argomento che giustamente definisci di una importanza particolare.

Innanzitutto è da stabilire, e certamente su questo saremo d'accordo, che una polizza per essere « scolastica » dovrebbe in ogni caso assolvere la finalità per la quale è stata creata, cioè seguire lo studente nel suo servizio scolastico. Per essere tale dovrebbe avere le seguenti prerogative:

- 1) Dare il massimo utile con la minima spesa.
- 2) Assolvere in pieno e totalmente lo scopo prefisso, cioè agevolare l'educa-

zione del futuro studente facendola gravare quanto meno possibile sul bilancio familiare.

3) Garantire la continuità del contratto in caso di morte del padre, senza che l'onere per questa continuità gravi sulle risorse economiche di una famiglia colpita dalla perdita del capo.

Avendo per base queste prerogative fondamentali ho concretata e prospettata una vera polizza scolastica, la cui realizzazione coincide con l'emaneazione della « Carta della Scuola ».

Una polizza scolastica deve servire la scuola e quindi la maggioranza degli studenti, perciò la necessità che sia una « popolare » capace d'assolvere una esigenza sociale di alta natura morale.

E' la massa del popolo che si deve educare alla previdenza assicurativa, ed un mezzo per affrettare questa ambita educazione, può essere costituito da una polizza popolare di breve durata con la prestazione di un godimento certo.

Il giovane padre di oggi, contrario a stipulare un contratto a lunga scadenza, sarà più facile indurlo a fare un contratto più breve per garantirsi la spesa certa che dovrà sostenere tra pochi anni per l'istruzione del figlio. Allorché lo stesso padre incomincerà a ricevere un utile tangibile che lo solleva dall'onere di una spesa non indifferente, sarà centarmente più convinto della previdenza e benevolmente disposto a fare una polizza vita.

Al figlio invece sarà inculcato il concetto della previdenza, in quantoché divenuto grande, potrà sentire maggiormente il bisogno assicurativo, dovendo alla previdente opera del genitore la sua istruzione.

Ti dico le prime proposte della « Polizza popolare per l'Istruzione Media », le ho raccolte tra le varie categorie sociali; ma particolarmente quelle che vivono di reddito di lavoro, l'hanno trovata adatta perchè appaga la generale aspirazione dei genitori: far studiare i figli.

La speciale prestazione della polizza che risolve in pieno il problema delle spese per l'istruzione dei futuri studenti, ci procura l'immediato interessamento del genitore trovando gradita la liquidazione di una rendita annua, man mano che il figlio progredisce nel servizio scolastico.

L'aver fatto coincidere il pagamento del premio nel periodo in cui il figlio costa meno, da 0 a 10 anni, esclude il timore che il contratto per la breve durata sia oneroso, e lo rende di grande interesse per il genitore che riceverà il massimo utile quando il figlio, dall'11.mo al 19° anno, per il naturale sviluppo grava maggiormente sulle risorse economiche famigliari.

L'iniziativa ha ricevuto una lusinghiera accoglienza ed il suo sviluppo è diretto a contribuire e ad apportare una benefico effetto sociale e finanziario.

Finanziario perchè la liquidazione della rendita fissata tra il 15 settembre ed il 15 ottobre di ogni anno, consente al Ministero interessato d'incassare l'importo delle tasse scolastiche in una sola volta ed all'inizio dell'anno scolastico, mentre la nobiltà del fine permette all'I. N. A. d'acquistare contratti popolari di scarsa decadenza, non esclusa la probabile concessione di pagare per suo tramite tutte le tasse scolastiche, qualora la polizza lanciata sotto gli auspici del Ministero dell'Educazione Nazionale, divenisse di carattere nazionale.

Dopo questa sommaria illustrazione, che credo sia sufficiente per far conoscere la mia polizza scolastica, non mi prolungo a descrivere il particolare funzionamento della tariffa in relazione alla carriera scolastica dal 10.mo al 18.mo anno dello studente, ma ti manifesto la mia certezza nello sviluppo di questa polizza scolastica se sostenuta da una esortazione politico-sociale, non esclusa la dovuta propaganda reclamistica.

A me manca quell'appoggio morale ed economico necessario per affrontare il vasto programma di organizzazione.

Chiudo col riconfermarti il mio convincimento di aver risolto in pieno la « polizza scolastica » perciò se lo credi opportuno, non ti sarà difficile compilare per la prossima pubblicazione del Bollettino, una nota di rettifica a quella parte

del tuo articolo che parla del mio progetto.

Ritengo che sia quasi necessario; ad ogni modo non ti conservo rancore, ma con infinita cordialità ti stringo fortemente la mano.

GIUSEPPE CHICHIARELLI

MASSIMARIO dell'assicuratore

Ecco una bella serie di massime predisposte dal Rotari che possono essere utili ai produttori nei rapporti con la clientela.

— Scegliete il vostro assicurato con la stessa cura con la quale scegliete il vostro medico.

Il vostro medico difende la vostra vita, l'assicuratore difende i vostri mezzi di esistenza.

— L'assicurazione è come la medicina: si ride del medico quando si sta bene e si corre a cercarlo quando si crede di star male.

Si può disprezzare l'assicuratore e mandarlo via, ma quando il male è fatto è troppo tardi per richiamarlo.

— Non assicurarsi o assicurarsi male è uno sfidare la sorte: non si tratta di coraggio ma d'incoscienza.

— Non fate l'assicurazione pensando che il sinistro non avvenga mai. Persuadetevi che potete esserne la vittima che la sfortuna può raggiungervi: in tal modo darete alla conclusione del contratto, che deve proteggervi, tutta l'attenzione che merita.

— L'assicurazione è una transazione col destino: esso ci minaccia terribili pericoli che noi evitiamo a forfait con un piccolo sacrificio annuale che è il premio di assicurazione.

Allo stesso modo gli antichi offrivano sacrifici agli Dei; ma il loro metodo era evidentemente più primitivo e senza dubbio meno efficace.

— L'assicurazione è un affare che troppa gente tratta alla leggera, fino al giorno in cui arriva il sinistro: allora, e troppo tardi, si trova che si trattava di un affare molto importante.