

# BOLLETTINO

## DEL CENTRO STUDI DELL' I. N. A.

PUBBLICAZIONE MENSILE

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

SOMMARIO: Le cause di eliminazione nel portafoglio vita. - Le obiezioni degli agricoltori alla previdenza assicurativa. - Divagazioni assicurative. - Il contratto di assicurazione secondo il nuovo codice: Disposizioni generali. - Il fondo speciale per indennità di licenziamento. - Notiziario dell'Istituto. - Piccola posta.

## Le cause di eliminazione nel portafoglio vita

*A nulla vale, e sarebbe ogni giorno più pericoloso, stipulare contratti che non abbiano consistenza per la maniera come sono fatti o per altre diverse ragioni, perchè in tal modo si tradirebbe, l'interesse dell'assicurato e quello dell'assicuratore nonchè il fine sociale e morale cui gli enti di previdenza devono tendere.*

*I nostri lettori hanno visto come la Legge del 3 giugno 1940-XVIII provveda ad eliminare le male pratiche degli abbuoni e delle distrazioni e conformano certamente la loro azione alle norme di legge ed alle istruzioni della Direzione Generale nella seria convinzione della gravità dei mali da rimediare e della bellezza della missione che si realizza con la loro opera.*

*Non ci stancheremo perciò mai di esortarli a procedere nella retta via intrapresa ed a perseverarvi.*

*A tale scopo vogliamo oggi sottoporre alla loro attenzione, affinchè li meditino, alcuni interessantissimi dati che rileviamo dalla pubblicazione « Gli Istituti e le Imprese di Assicurazione in Italia » edita dal Ministero delle Corporazioni nel 1940.*

*I dati che riportiamo si riferiscono ai perfezionamenti ed alle eliminazioni del portafoglio vita creati in Italia dall'Istituto e dalle Imprese Nazionale ed Estere operanti nel Regno.*

*Da una tavola statistica fortemente intuitiva (tav. III) balza subito agli occhi come i capitali assicurati, che entrano in portafoglio, a seguito di perfezionamento, non siano nettamente superiori alle somme che ne escono per eliminazione.*

*Anzi, osservando l'andamento del decennio 1929-1938, si vede che in molti anni la somma delle eliminazioni è molto vicina a quella dei perfezionamenti e che tali ammontari nel 1932 quasi si eguagliano. Il che vuol dire che la nuova produzione in tale anno bastò appena a coprire le eliminazioni dovute alle cause diverse che esamineremo appresso.*

*Dopo il 1931 la situazione migliora assai e progressivamente, tuttavia più per l'aumento dei perfezionamenti che per minori eliminazioni (ambedue presi in valore assoluto).*

*La costanza nella stessa cifra della somma rappresentante le eliminazioni ci ha condotti perciò ad esaminare e valutarne le cause: ed è così che una data tabella dell'interessante annuario (pag. 18) ci rivela alcuni particolari interessantissimi.*

*Nel decennio 1929-1938 tale cifra oscilla tra un minimo di L. 2.235.544.000 per il 1929 ad un massimo di L. 3.334.133.000 per il 1932, tendendo a restare molto vicino ai tre miliardi meno che negli anni 1929 e nel 1930.*



Nel 1938 le eliminazioni raggiungono la cifra di L. 3.087.600.000.

La tabella nella sua parte riassuntiva, fornisce le seguenti cifre, nelle quali vengono distribuite le eliminazioni a seconda delle varie causali che le originarono.

TABELLA DELLE ELIMINAZIONI  
(I.N.A. Imprese Private Nazionali ed Estere)

CAUSALI DELLE ELIMINAZIONI	Numero delle polizze	CAPITALI assicurati	Rendite assicurate (in migliaia di lire)
Morte dell'assicurato . . . . .	15.246	157.709	4.343
Scadenze . . . . .	16.688	151.025	184
Riduzioni . . . . .	—	421.726	165
Riscatti . . . . .	50.316	455.481	146
Rescissioni . . . . .	198.196	1.313.676	750
Altre ragioni . . . . .	41.106	587.983	774
TOTALE 1938	321.552	3.087.600	6.362

Il totale delle eliminazioni nel 1938 si contrappone ad una somma di perfezionamenti pari a L. 5.255.891.000 ma quello che a noi interessa è il motivo che origina le perdite di portafoglio. La morte dell'assicurato e le scadenze causano una perdita complessiva di L. 308.734.000. E' chiaro che la morte dell'assicurato e la scadenza del contratto sono le cause naturali e regolari della estinzione della polizza.

Va tuttavia notato che le somme complessivamente eliminate per dette due causali superano appena il 10 % delle eliminazioni.

Vengono poi le riduzioni ed i riscatti, anche essi previsti nel contratto, per maggiori importi (l'uno all'altro quasi pari) i quali complessivamente rappresentano circa il 30 % delle eliminazioni e precisamente 877.207 migliaia di lire.

Si deve osservare che le riduzioni danneggiano meno l'entità del portafoglio e l'economia dell'assicurato, che non i riscatti. Un uomo assai difficile potrebbe dire che la produzione dovrebbe esser fatta in modo da diminuire ancora le cifre delle riduzioni e dei riscatti e non avrebbe torto! Ma noi pensiamo che c'è ancora molto da fare per ottenere risultati immediati e rilevanti.

Infatti sotto le due ultime voci della tabella si sommano L. 1.901.659.000 pari a quasi il 60 % delle eliminazioni, dovute certamente per una aliquota rilevante al lavoro malfatto con i colpevoli espedienti degli abbuoni e delle distrazioni del portafoglio o con altri non lodevoli mezzi, oppure per insufficiente preparazione professionale, perchè infatti per fare l'assicuratore non basta saper soltanto maneggiare la tariffa, come ancora certi fanno finta di credere.

Le cifre e le percentuali che abbiamo esposte, nella loro crudezza e nella loro non desiderabile imponenza, parlano assai chiaro e dicono apertamente che non avevano torto coloro che saggiamente provocarono la emanazione della Legge 3 giugno 1940-XVIII e che d'altra parte con alto senso di realismo il Regime promuove la istruzione professionale dei lavoratori di ogni categoria in forza del R. D. L. 21 giugno 1938-XVI, n. 1380, sulla cui guida il Centro Studi dell'I. N. A. ha migliorato la propria organizzazione preesistente e già operante prima della emanazione di detta legge.

L'istruzione infatti in ogni campo difende la moralità di chi lavora e, perfezionandone i mezzi, migliorandone le forze, lo porta ai maggiori successi. Lavorare è necessario: lavorare e produrre bene; sì che i risultati crescano e prosperino e non somiglino troppo alla famosa tela di Penelope.

L'era nostra abbisogna di realizzazioni evidenti e durevoli. Nessuno può sottrarsi al proprio dovere mentre i nostri eroici camerati combattono per attuare nel mondo la vera giustizia sociale.

GIOVANNI GALANTI

## Le obiezioni degli agricoltori alla previdenza assicurativa

Nella propaganda in campagna spesso il « produttore » si trova dinanzi ad una obiezione che non sa come combattere: dice il rurale accorto — non per nulla il proverbio sentenza: « contadino cervello fino » — « la campagna offre possibilità di risparmio infinite, ai piccoli come ai grandi. Vedete: 5 pulcini si acquistano con poche lire: ai prezzi di oggi 25 lire! Il contadino impegna la somma ed in pochi mesi ha 600 lire.

Chi ha una disponibilità più forte comprerà un maialino e lo venderà quando avrà raggiunto i 150 Kg. ed avrà accresciuto il proprio gruzzolo e... così via; in campagna è facile il collocamento del risparmio e chi, con un fine determinato, volesse accantonare in un certo numero di anni un dato capitale potrebbe farlo. Anzi molti lo fanno. Volete che noi vi versiamo del denaro sottraendolo alla terra? non ci conviene ».

Ora il ragionamento pare profondo, inconfutabile; ma in realtà non è tale.

Intanto non vi è confronto fra risparmio applicato ad una attività professionale e risparmio assicurativo: vi è in tale ragionamento un grande equivoco: chi dice « assicuratevi sulla vita » evidentemente vuol dire: « esercitate nel miglior modo la vostra professione in modo da trarre da essa un utile che vi consenta di provvedere ai bisogni vostri e ad una data somma da destinare al risparmio.

L'agricoltore coltivi la terra, allevi e ingrassi dei pulcini, dei maiali, dei vitelli, ecc., ecc.: nessuno vuole distrarlo da ciò che costituisce la sua attività produttiva e di ciò che trae dal suo lavoro se ne serva in parte per compiere un atto di previdenza!

In secondo luogo è anche evidente che allevando dei vitelli o dei maiali... per tutta la vita si può perdere e guadagnare: anche ammettendo che si guadagni sempre e che in 10, 15, 20 anni si possa accantonare un bel capitale non si può evitare che, morendo prima, non si raggiunga la cifra che si voleva raggiungere e che la famiglia si trovi negli impicci...: ciò non avverrebbe colla somma accantonata

e destinata ad un atto di previdenza assicurativa.

La previdenza assicurativa invece mira alla formazione di un capitale liquido che possa ad un determinato momento servire ad accrescere la superficie di terreno posseduta, a realizzare opere di notevole entità per il miglioramento del medesimo, ecc., ecc.

L'agricoltore avveduto, accorto, in breve, anno per anno, destina alla terra, alle attività agricole una parte notevole degli utili dell'azienda: come, aumentando la produzione cerca di vivere e far vivere la famiglia, così riversa sulla terra sempre nuovi capitali per accrescerne la fertilità; ma vi sono nell'attività agricola sempre *opere* annuali e *opere* di consistenza pluriennale: le prime sono dette « di conduzione » e rappresentano un capitale che anno per anno si rinnova col prodotto aumentato di un congruo interesse; le seconde sono dette « di miglioramento » e non possono entrare nel bilancio di uno ma di più anni; esse aumentano il *valore della terra*.

L'agricoltore avveduto, accorto accantona quindi anche una cifra degli utili e forma un *capitale* che un giorno servirà al *miglioramento* dell'azienda! Ecco la previdenza assicurativa: essa mira ad un regolare metodico accantonamento di denaro! Certo tale accantonamento potrebbe farsi versandolo ad una Cassa di risparmio; ma la Cassa di risparmio raccoglie soltanto ed amministra il denaro (non assicura) e solo quello che le è stato versato in caso di morte dal risparmiatore.

L'assicurazione garantisce il denaro in caso di vita ma offre la certezza, in caso di premorienza del risparmiatore, del capitale intero che egli avrebbe avuto vivendo. Ed ecco che il « produttore » parlando al « rurale » può facilmente vincere le sue obiezioni dettate da una sola preoccupazione di natura... agricola e dimostrarli che la previdenza assicurativa può giovare a lui ed all'azienda agricola alla quale è tanto profondamente legato!

MARIO CASALINI

## Divagazioni assicurative

Ogni giorno si parla e si scrive di assicurazione, specialmente di assicurazione vita, e sono tali e tanti, gli argomenti che si trattano, che spesso accade di non saper quale argomento scegliere, per non seccare il prossimo con tiritare che pur si ripetono ad ogni ora. E dire che, con tutti i vasti campi aperti alla curiosità ed all'azione di Agenti, sub-Agenti e produttori d'ogni genere e specie, si sentono spesso lamentele e rammarichi come se, con tutto il ben di Dio che hanno davanti agli occhi e da sfruttare, mancasse loro il terreno sotto i piedi.

Non è vero affatto quello che tanti assicuratori, si van ripetendo quando gli affari sono magri ed i redditi non bastano a tirare innanzi questa magra esistenza: Assicuratori si nasce e forse a noi manca il bernoccolo per riuscire come si deve!

No: assicuratori non si nasce, perchè l'assicuratore non è un poeta che abbia qualche cosa da creare. Nella sua professione tutto è creato, previsto e contemplato e bastano le comuni qualità di fede, costanza, serietà, conoscenza degli uomini e del loro carattere, perchè chiunque abbia sufficiente cultura, lingua sciolta e presenza di spirito riesca a raccogliere buoni frutti nel vasto campo assicurativo ed a nobilmente affermarsi come buon seminatore del seme previdenziale.

Assicuratori, invece, si diventa col quotidiano esercizio, con le assidue cure, con la tenace volontà di farsi e di riuscire, con l'ambizione onesta di arrivare colà dove altri arriva.

Il terreno non manca, e non può mancare sotto i piedi di chi esercita con passione la nobilissima professione assicurativa, perchè ogni giorno, si può dire, si aprono nuovi orizzonti davanti al suo sguardo.

Basta gettar gli occhi sopra una qualunque storia dell'industria assicurativa per persuadersi delle gloriose vittorie che, in poco più di un secolo si sono riportate nelle applicazioni a sempre nuovi bisogni della collettività umana.

Dovunque nasce un bisogno, ivi nasce una nuova forma, una speciale tariffa; ogni atto che sorge nel lavoro umano, nelle professioni, nei mestieri, nelle arti, dà

vita ad importanti e benefiche applicazioni assicurative.

I tenaci e lodevoli tentativi di portare lo spirito della previdenza in ogni strato sociale, allargano sempre più i confini dell'azione assicurativa.

Perciò è un errore madornale ed un manifesto segno di poca fede e di minore passione ed ambizione, quello di certi assicuratori — che non sono, oggi, pochi, date le difficoltà del momento! — quello di credere che manchi loro « lo spazio vitale » pel solo fatto che qualche sera tornino a casa senza aver potuto concludere un contratto.

E' tutta questione d'orientamento, ossia di saper scegliere il terreno adatto alle proprie possibilità, alle inclinazioni dell'animo, alle conoscenze che ciascuno ha nel proprio campo.

Farebbe un fiasco solenne e mancherebbe fondamentalmente al proprio compito chi credesse di potere, ad esempio, lavorare fra i membri di una colonia straniera, senza conoscerne la lingua, senza avervi addentellati di conoscenze, mosso soltanto dall'idea che in quella colonia di agiati e di ricchi sia facile poter fare qualche buon colpo; come si dannerebbe al più completo insuccesso chi, senza possedere le qualità necessarie e la opportuna preparazione si mettesse in testa di poter combinare una grossa « collettiva » con una grande industria.

Il segreto per riuscire e farsi onore consiste tutto nella conoscenza serena del proprio valore e nell'adattamento all'ambiente che si ritiene poter coltivare con qualche frutto.

Il terreno da lavorare è tanto grande da poter assorbire innumerevoli operai e da offrire a tutti il destro di crearsi un avvenire possibile, sia economico che morale.

L'industria assicurativa è lontana mille miglia dalla saturazione ed il nostro popolo, di oltre quarantacinque milioni, offrirà, con l'ordine nuovo preparato dal valore dei nostri soldati, la possibilità di sempre maggiori conquiste nel campo assicurazione Vita, per le crescenti fortune del nostro meraviglioso Paese, per il trionfo dell'idea previdentistica, per il benessere dei tenaci apostoli dell'idea assicurativa.

U. B.

# Il contratto di assicurazione secondo il nuovo codice

## II - Disposizioni generali (art. 722-743)

Nel Codice di Comm. 1882, il Capo I del Titolo XIV riguardava le *disposizioni generali sul contratto di assicurazione*, ed il Capo II dello stesso Titolo riguardava le *disposizioni generali sull'assicurazione contro i danni* (Sezione I); trattava poi di alcune specie di assicurazioni contro i danni (Sezione II) ed infine il Capo III riguardava le *assicurazioni sulla vita*.

Il nuovo Codice, invece, riunisce più organicamente nella Sezione I del Capo XX del Titolo III le *disposizioni generali comuni a tutti i rami di assicurazione*, trattando poi in particolare nelle successive Sezioni dallo stesso capitolo *l'assicurazione contro i danni* (Sezione II), *l'assicurazione sulla vita* (Sezione III), *la riassicurazione* (Sezione IV), e le *disposizioni finali* (Sezione V).

Nel seguire tale ordinamento della materia il legislatore ha tenuto fede al principio già accennato nella relazione ministeriale, e da noi svolto nel precedente Bollettino, quello cioè di dare più ampio sviluppo alle disposizioni che sono comuni ai vari rami di assicurazione, anziché a quelle riguardanti in particolare i singoli rami.

Ed in effetti mentre la Sezione I (Disposizioni generali) contiene 22 articoli (dal 722 al 743), le successive Sezioni contengono rispettivamente: l'assicurazione contro i danni 15 articoli (dal 744 al 758), l'assicurazione sulla vita 9 articoli (da 759 al 767) la riassicurazione 4 articoli (dal 768 al 771) e le disposizioni finali sono costituite dall'unico articolo 772 riguardante le norme inderogabili.

Le ragioni di tale ripartizione sono state già esposte nel Bollettino N. 11 ed esse si riassumono nella necessità di adeguare le norme giuridiche alla realtà, tenendo conto delle molteplici questioni che si erano venute delineando e maturando, e non soltanto nel ramo dell'assicurazione danni ma anche nel ramo dell'assicurazione sulla vita.

Per tali ragioni la definizione del contratto di assicurazione che nel Codice di Comm. era riportata separatamente nelle disposizioni generali (art. 417) e nel ca-

pitolo dell'assicurazione sulla vita (articolo 449) è stata ora convenientemente ampliata ed unificata nel nuovo codice ove è stata collocata al primo posto delle disposizioni generali (art. 722).

Analogamente a quanto era disposto nel Codice di Comm. con gli art. 418 e 419, il nuovo Codice rinvia le assicurazioni marittime e le assicurazioni mutue alle disposizioni speciali (art. 724 e 725).

Una particolare attenzione richiede l'art. 723 del nuovo Codice, il quale sancisce una realtà fondamentale in materia di attività assicurativa, quella cioè che la impresa di assicurazione può essere esercitata soltanto da un istituto di diritto pubblico, o da una società per azioni e con l'osservanza delle norme stabilite dalle leggi speciali.

### L'impresa

La codificazione di questa che è una riconosciuta necessità del mercato assicurativo potrebbe sembrare superflua, giacché da noi nessuno pensa oggi che l'assicurazione possa essere esercitata da imprese individuali o da più persone occasionalmente intervenute in uno o più contratti di assicurazione.

Però il motivo di tale precisazione è chiarito nella relazione ministeriale, ove si legge: « Ho parlato (nella definizione « del contratto) di *assicuratore* anziché di « *impresa assicuratrice* per coerenza con « la terminologia del progetto che considera l'impresa come attività non come « soggetto; ma l'esigenza che l'assicurazione sia esercitata con l'organismo economico dell'impresa è fuori questione ».

E' evidente qui il pensiero del legislatore e cioè il dubbio che il termine *assicuratore* comunemente adoperato per indicare l'impresa assicuratrice possa generare equivoco, vale a dire la possibilità (che altrove è realtà come nel caso del Lloyd inglese) che persone singole assumano, riunite o separate, rischi o contratti di pseudo assicurazione che potrebbero eludere le disposizioni sancite dall'articolo 773 circa la scommessa.

Con l'art. 726 si accenna poi alle assicurazioni sociali precisando che anche per esse valgono le norme generali sull'assicurazione, quando non dispongano diversamente le leggi speciali.

Riassumendo il contenuto dei primi cinque articoli fin qui esaminati (dal 722 al 726) è chiaro che con essi viene precisata e delimitata la sfera di applicazione delle norme generali, il che conferisce evidenza e chiarezza alle disposizioni stesse.

Seguono gli articoli n. 727 a 731 nei quali si disciplina la parte formale del contratto di assicurazione, in rapporto alle norme sui contratti in generale contenute nel Titolo II del libro medesimo.

### La proposta

Il primo di questo gruppo di articoli, il n. 727, stabilisce il termine di *validità* della proposta che è di giorni 15 dalla data di consegna o di spedizione, oppure è di giorni 30 quando occorra una visita medica.

Le conseguenze pratiche di tale disposizione agli effetti dell'attività produttiva sono evidenti.

A questo riguardo è bene ricordare che il Codice di Comm. non conteneva alcuna norma circa la validità della proposta di assicurazione e quindi, se in essa non erano inserite speciali clausole impegnative, non rimaneva che da riferirsi all'art. 36 sulle obbligazioni in generale, con cui era stabilito che « *sino a che il contratto non è perfetto la proposta o l'accettazione sono revocabili* ».

In conseguenza di ciò nella pratica assicurativa si era determinata la seguente situazione: nel ramo incendi la proposta non era dichiarata impegnativa, anzi talvolta non veniva neppure firmata; nel ramo infortuni e responsabilità civile e rami vari la firma della proposta impegnava il proponente al perfezionamento del contratto, ma appunto in forza del citato articolo 36 del Codice di Comm. la proposta stessa era revocabile prima del perfezionamento e quindi, in tal caso, non rimaneva che l'azione per risarcimento di danni da parte dell'impresa, al che praticamente non si giungeva mai; nel ramo vita la maggior parte delle compagnie aveva introdotto la clausola impegnativa della proposta con l'applicazione di una *penale convenzionale* in caso di mancato

perfezionamento. A ciò le compagnie si erano indotte in conseguenza dell'organizzazione produttiva attuata nel ramo vita a base di agenti produttori e agenti di zona con assegni fissi o anticipazioni, sistema che le esponeva a perdite notevoli in caso di mancato perfezionamento.

L'Istituto Nazionale Assicurazioni non aveva, al contrario, seguito le compagnie nel richiedere il pagamento della penale in caso di mancato perfezionamento, ma ciò non impediva di ottenere per la maggior parte dei contratti il regolare perfezionamento, ossia il pagamento della prima rata di premio. Ora il legislatore ha voluto riconoscere entro certi limiti l'irrevocabilità della proposta, basandosi sulle seguenti considerazioni di fatto, che riportiamo dalla relazione ministeriale al progetto: « *A) quando la proposta è compilata e firmata essa rappresenta in genere il momento finale di un periodo di trattative con gli agenti dell'assicuratore; B) questo, per la complessità della sua organizzazione, per le indagini da compiere, ha bisogno di non trovarsi da un momento all'altro, nel corso della sua faticosa e costosa attività di fronte ad una revoca* ».

### Il perfezionamento

Perciò l'art. 727 del nuovo Codice è stato inserito fra le disposizioni generali ed è quindi applicabile anche al ramo vita, anzi tale articolo è fra quelli dichiarati dal legislatore inderogabili, e cioè non possono essere aggravati con speciali convenzioni contrattuali, bensì attenuati da queste.

Gli effetti pratici della nuova disposizione sono integrati dalle norme sancite con l'art. 741 delle disposizioni generali e con l'art. 764 delle assicurazioni sulla vita.

Per motivo di chiarezza anticipiamo l'esame dell'art. 741 il quale stabilisce le sanzioni nel caso di *mancato pagamento del premio o prima rata di premio*, come pure nel caso di *mancato pagamento di rate successive*.

Soffermiamoci per ora sulla prima parte dell'articolo è cioè sul caso del mancato pagamento del primo premio, e rileviamo che in tal caso l'assicurazione è sospesa fino alle ore 24 del giorno in cui il contraente abbia pagato il premio, però l'as-

sicuratore ha diritto di agire per la rescossione entro il *termine di mesi sei dal giorno della scadenza sotto pena di risoluzione del contratto*.

La stessa norma vale anche per il ramo vita, ed è ribadita con l'art. 764 che esamineremo a suo tempo.

Potrebbe sembrare che nell'accettare e sancire il principio dell'impugnatività della proposta il legislatore sia stato meno benevolo verso l'assicurato che non verso l'assicuratore, ma un'attenta considerazione farà rilevare che, in definitiva, le disposizioni adottate, essendo fra quelle inderogabili, non costituiscono se non un freno a possibili inasprimenti da parte delle imprese ed infatti, mentre col Codice di Comm. le azioni legali derivanti da contratti di assicurazioni si potevano esercitare entro il termine di un anno, nella disposizione suindicata tale termine è ridotto, come s'è visto a mesi sei.

Bisogna convenire che il temperamento adottato, nella norma in esame, tra l'interesse dell'assicuratore e quello dell'assicurato è assolutamente equo: ne risulterà da una parte una maggiore tranquillità dell'assicuratore nel lavoro di organizzazione e produzione e dall'altra una maggiore oculatezza dell'assicurato nella sottoscrizione della proposta, e tuttavia il diritto dell'assicuratore a far rispettare l'impegno è circoscritto in un termine breve di tempo, onde liberare l'assicurato da troppo lunghe preoccupazioni.

### Duplicati di polizza

Riprendendo in esame il gruppo degli articoli dal 727 al 731 si passa alla prova del contratto che, secondo l'art. 728, deve risultare scritta, e di qui l'obbligo fatto all'assicuratore di rilasciare al contraente la polizza o altro documento sottoscritto, come pure l'obbligo di rilasciare copie o duplicati della polizza a richiesta e spese del contraente.

Non è chiara la finalità o il motivo per cui il legislatore abbia voluto, in questo articolo, conferire all'assicuratore la facoltà di subordinare il rilascio dei duplicati o copie di polizza alla presentazione o restituzione dalla polizza originale da parte del richiedente. E' ovvio, infatti, che le copie o duplicati di polizza vengono richiesti dall'assicurato o contraente quando l'originale sia smarrito, o quando, ol-

tre l'originale, servono copie da allegare ad atti diversi per esigenze amministrative, come nel caso in cui l'assicurazione incendi, ad esempio, è vincolata a favore di ente mutuante. Ora è chiaro che nel caso di smarrimento è assurdo subordinare il rilascio del duplicato alla presentazione dell'originale, e così pure non ha scopo pratico la restituzione della polizza originale per sostituirla con altre copie. Del resto per richiedere copie di polizza non è necessario esibire l'originale, perchè i contratti di assicurazione vengono stipulati in duplice o triplice copia e quindi l'impresa è sempre in possesso di uno o due semplici firmati dal contraente.

Si tratta comunque di una *facoltà* concessa all'assicuratore, e quindi spetterà all'oculatezza e al buon senso di questi il richiedere o meno l'applicazione dell'accennata disposizione.

### La polizza al portatore

Gli articoli n. 729 a 731 regolano *l'assicurazione fatta all'ordine o al portatore, l'assicurazione in nome altrui, e l'assicurazione per conto altrui o per conto di chi spetta*.

Su questo argomento è necessario ricordare che il Codice di Comm. non conteneva se non la disposizione dell'art. 421 e cioè che la polizza s'intendeva stipulata per conto proprio di chi faceva l'assicurazione se non era dichiarato espressamente nella polizza stessa che essa era contratta per conto altrui o per conto di chi spetta. Nessun accenno, in detto articolo, alle polizze all'ordine o al portatore. Ma la pratica assicurativa aveva fatto progressi che sono serviti di guida al legislatore nel codificare i risultati che l'iniziativa delle imprese aveva saputo raggiungere.

Le polizze *all'ordine e al portatore* sono contemplate dall'art. 729 del nuovo Codice, ove è stabilito che il trasferimento dei detti titoli ha i medesimi effetti della cessione del credito verso l'assicuratore. Vi è di più che, mentre le disposizioni sui titoli di credito (Titolo V - Capo I - articolo 832) richiedono che il possesso del titolo debba essere *legittimato* per essere valido, il possesso della polizza all'ordine o al portatore costituisce *per se stesso titolo di legittimazione* (secondo comma art. 729). Infine il terzo comma del predetto articolo stabilisce che lo smarrimento

mento, il furto o la distruzione delle polizze all'ordine è sottoposta alla procedura per lo smarrimento dei titoli all'ordine (articoli 855, 856, 857, 858 del Titolo V. sui titoli di credito).

Le norme qui sopra esposte sono di notevole importanza pratica, giacchè l'uso delle polizze all'ordine e al portatore è invalso recentemente anche nel ramo della Capitalizzazione.

Dott. GIUSTINO CIMINALE  
Agente Generale di Littoria

(Il seguito al prossimo numero)

## Il fondo speciale per indennità di licenziamento

E' in corso di pubblicazione sulla *Gazzetta Ufficiale* del Regno un R. Decreto-Legge che fa obbligo alle persone fisiche e giuridiche di versare ad un Fondo Speciale gestito dall'Istituto Nazionale delle Assicurazioni gli accantonamenti necessari per le indennità di licenziamento.

Tale obbligo è esteso anche alle somme finora maturate per dette indennità.

Le somme dovranno essere investite a cura dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni per l'80 % in titoli di Stato e pertanto i versamenti all'Istituto stesso da parte delle persone fisiche e giuridiche interessate possono essere effettuati senz'altro in Buoni del Tesoro ed in altri titoli di Stato. Nel provvedimento stesso è stabilito che sarà corrisposto dalla I.N.A. ai datori di lavoro, un interesse sui versamenti da essi effettuati in contanti o in titoli.

## NOTIZIARIO DELL'ISTITUTO

Nella sua ultima riunione il Consiglio di Amministrazione ha nominato Agente Generale di Ancona, con decorrenza 1° ottobre, il cav. uff. Rag. Mario Montozzi in sostituzione del Gr. Uff. Dott. Arturo Danise che dal 16 settembre ha assunto il posto di Rappresentante Generale del Montenegro.

A Titolare della Agenzia Generale di Ascoli Piceno, fin qui retta dal rag. Montozzi, è stato nominato il dott. Giuseppe Silva, diplomato del Centro Studi nel 1939.

Con *motu proprio della Maestà il Re Imperatore in data 30 luglio 1941-XIX il gr. uff. Adriano Siramignoni, Agente Generale dell'Istituto Nazionale a Torino, è stato nominato Cavaliere di Gran Croce decorato del Gran Cordone della Corona d'Italia.*

*Il cav. rag. Arnando Desideri Gaveglia, Ispettore Compartimentale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, con motu proprio del 27 luglio, è stato promosso al grado di Ufficiale nell'Ordine della Corona d'Italia.*

*Il cav. Amerigo Patella, Agente di città dell'Istituto Nazionale Assicurazioni a Genova è stato nominato Ufficiale nell'Ordine della Corona d'Italia.*

*Il camerata Antonio Carini, Capo Gruppo dell'Agenzia Generale di Palermo, Squadrista, iscritto all'Albo d'onore dell'I.N.A. è stato insignito, su proposta dell'Ecc. il Segretario del Partito, della Croce di Cavaliere della Corona d'Italia.*

## PICCOLA POSTA

G. S. - *Napoli.* — Gli Agenti locali, com'è stato ripetuto su questa rubrica anche nel n. 10, sono datori di lavoro, eppertanto non possono fruire delle provvidenze stabilite per i lavoratori, ai quali soltanto spetta il premio di operosità.

L'Agente Generale, specialmente quando assume una nuova agenzia, può sempre variare le basi della organizzazione nei limiti del mandato ricevuto.

La sistemazione contrattuale di sub-agenti è tutt'ora allo studio.

A. R. - *Portici.* — Il premio di L. 1500 all'atto del richiamo, come il premio di operosità sono dovuti ai lavoratori. Le spiegazioni fornite in questa stessa rubrica al vostro collega G. S. esauriscono il quesito.

U. L. — Per potervi rispondere occorre sapere in quale categoria di produttori siete stato inquadrato.

In ogni modo potrete trarre precise notizie dall'esame dei contratti collettivi stipulati per i produttori l'11 aprile 1938-XVI e 25 maggio 1939-XVII, da noi pubblicati rispettivamente nei num. di gennaio e di agosto del 1939 alle pagine 53 e 166.

Direttore Responsabile: GIOVANNI GALANTI

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



Corporate Heritage  
& Historical Archive