

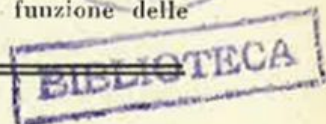
BOLLETTINO

DEL CENTRO STUDI DELL' I. N. A.

PUBBLICAZIONE MENSILE

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

SOMMARIO: Prestare allo Stato. - Scuole e Assicurazioni. - Chi deve assicurarsi sulla vita. - Coefficienti economici e sviluppo assicurativo. - Praeventia: Tavole n. 3 e 3-a. - La funzione delle « Popolari ».



PRESTARE ALLO STATO

Prestare allo Stato i propri risparmi, specialmente quando si tratta di far fronte alle esigenze di un conflitto armato, è un dovere a cui il cittadino italiano è stato sempre sensibile e pronto, e lo sarà certamente in questo momento in cui si maturano gli eventi che dovranno portarci alla vittoria finale.

E' bene ricordare che l'idea di prestare allo Stato attraverso il meccanismo assicurativo fu attuata per la prima volta dall'Istituto Nazionale nel 1918, ed è stata poi costantemente seguita con successo nell'emissione di tutti i successivi prestiti di guerra.

Coloro che parteciparono a quelle prime operazioni, sia come agenti che come assicurati, ricordano l'entusiasmo col quale fu accolta dalla gran massa del pubblico la possibilità di contribuire a quello che fu chiamato il prestito della riscossa perchè, dopo le sfortunate giornate di Caporetto, serviva a preparare le armi che vinsero a Vittorio Veneto. E fu quella la prima volta che le piccole assicurazioni di 500 e 1000 lire penetrarono nella scuola e nelle officine.

Un'iniziativa, dunque, che dilatò in maniera allora non prevedibile la cerchia ristretta degli assicurati, e che inserì la previdenza tra le forze finanziarie dello Stato.

Privilegio questo che l'Istituto Nazionale ha tenuto sempre a consolidare e sviluppare, ottenendone l'alto riconoscimento del Duce, ed apportando ogni volta ai bisogni della Nazione un imponente contributo, culminato nell'anno 1940 con la raccolta di una rilevantissima cifra di capitali sotto forma di assicurazioni connesse con i Buoni del Tesoro novennali 1949.



In simili operazioni lo spirito assicurativo e patriottico ha campo di rivelarsi in pieno, e, se grandi furono i risultati conseguiti nelle precedenti sottoscrizioni, non saranno meno importanti in questa occasione, perchè gl'italiani di Mussolini hanno perfettamente compreso quel principio, (che è una delle pronte intuizioni del Duce) e cioè che nell'attuale periodo storico non esiste un'economia di pace ed un'economia di guerra, bensì l'economia di pace è una continua preparazione a quella di guerra.

Ed inoltre tutti ricordiamo di aver risposto con un formidabile SI sulle piazze d'Italia all'appello del Duce quando egli disse, con quella rude ma necessaria schiettezza, che bisognava essere pronti « a far tabula rasa della così detta vita civile ».

Noi dunque, militi della previdenza, porteremo anche questa volta il nostro contributo appassionato alla Patria in armi: diremo ai cittadini di ogni categoria che acquistare un Buono del Tesoro 1950 equivale ad una dichiarazione di fede nell'avvenire, ed ha lo stesso significato di quella offerta delle fedi che fu lo squillo della riscossa contro le inique sanzioni.

*

SCUOLE E ASSICURAZIONI

Domandarsi da quanto tempo si agita il problema delle cosiddette assicurazioni scolastiche, sarebbe forse domandarsi da quanto tempo esistano e si diffondano le piccole assicurazioni popolari.

Sempre, si può dire, dacchè sono esistite piccole assicurazioni, queste sono state diffuse nelle scuole, le quali anzi sono state le culle, per così dire, delle assicurazioni popolari in Italia.

Purtuttavia la produzione scolastica non può ritenersi a tutt'oggi ancora soddisfacente; essa satura, è vero, l'immediata esigenza della propaganda e soddisfa, forse, le aspettative dei produttori, ma assolto questo compito svanisce lentamente lasciando dietro di sé, il ricordo di una produzione appariscente.

Un'impressione che si raccoglie da chi ha frequentato l'ambiente scolastico è quella che effettivamente la scuola è un centro di facile raccolta, ma di altrettanta facile dispersione.

Nelle scuole sono frequenti le sottoscrizioni di vario genere, facili le adesioni, per la natura stessa dell'alunno, per

la sua influenza sulla famiglia e per il suo spirito d'imitazione verso gli altri compagni, notevole il prestigio dei superiori che le raccomandano, ragioni queste per cui è possibile, con una efficace propaganda, bene svolta e condotta con cautela, ottenere un numero considerevole di contratti sottoscritti. E poichè è facile farli sottoscrivere dovrebbe quindi anche essere facile farli mantenere in vita.

Ma soddisfano le polizze scolastiche veramente al fine per cui l'alunno è inviato alla scuola? Servono cioè a stimolarne il suo profitto? No, ed allora esse escono dal quadro del corredo scolastico dell'alunno e delle sue necessità, divengono estranee alla sua vita scolastica e perdono pertanto ogni consistenza ed efficacia.

Ciò che è estraneo alla scuola è estraneo all'alunno e ciò che è estraneo all'alunno è estraneo alla sua famiglia; questo bisogna riconoscere decisamente e bisogna ben fissare in mente per fare nella scuola della vera propaganda.

Quanti produttori vorrebbero offrire una polizza veramente scolastica e quan-

te famiglie la desidererebbero e invece essa non esiste!

I produttori debbono contentarsi di spacciare per tale quello che in fondo non è, di appoggiarsi a qualche clausola secondaria dell'attuale polizza e decantare come espressione del progresso assicurativo quella che è rimasta allo stesso stadio di un secolo fa, dato che le polizze che diffondiamo ora nelle scuole sono le stesse polizze vita che si diffondevano un secolo fa.

Per quale motivo allora esse sono chiamate scolastiche? Forse perchè si diffondono nelle scuole?

Tutto qui sta il progresso?

Eppure basterebbe tanto poco; basterebbe lanciare una polizza basata sulle tavole di eliminazione scolastica, con margini prudenziali ampi all'inizio e svolgere la sua propaganda in una ristretta zona di prova. Fare un'esperimento: prendere una regione, una provincia e vedere in questa cerchia ristretta che cosa viene fuori, attendere l'esito e poi giudicare.

La polizza che noi auspichiamo dovrebbe essere una polizza veramente nuova, non una polizza vecchia raffazzonata. Una polizza nuova dalle origini, dalle basi, costruita tecnicamente con un nuovo materiale statistico: quello scolastico.

Diamo alla scuola ciò che le appartiene, estraendo da essa i caratteri che devono far conoscere al giovane, e soprattutto fargli amare, la polizza assicurativa, rendiamo questa interessante per la famiglia e per l'alunno e tale da toccare da vicino, con mano benefica, gli eventi salienti e più importanti della sua vita scolastica e possiamo essere certi che la polizza, una volta sottoscritta non cadrà.

I facili pentimenti, le remissive decadenze non si verificheranno più sicuramente; sarà la polizza a tenere avvinti a sé i sottoscrittori, più che accadere il contrario, perchè coll'andar del tempo, avvicinandosi al compimento degli studi, si avvicinerà e si farà sempre più vivo il miraggio dell'ingentissimo premio che la polizza offre ai suoi perseveranti detentori. Una polizza sposata per simpatia, non è mai abbandonata dal proprio contraente, questo sanno per esperienza tutti i vecchi produttori ed i vecchi assicuratori.

Una polizza quindi assolutamente scolastica; ecco il vero ideale! Ma quale sarà

questa polizza? Predicare non basta se non si addita la via da seguire ed eccoci pertanto venuti al punto più importante del nostro discorso.

L'alunno posto nella scuola è come il nuotatore che gettandosi al largo tende, con poderose bracciate, alla riva; quello che lo sostiene è certo il pensiero di ciò che lo attende alla riva, mentre quello che lo contrasta, escludendo i suoi sforzi, è la corrente marina che lo rigetta spietatamente verso il largo.

Questa immagine simbolizza i fattori che sono a favore ed a sfavore dello studente, il quale, mentre è animato dalle migliori intenzioni in vista dell'avvenire economico che gli si offre, può essere contrastato fino ad esserne esautorato dalle difficoltà economiche che si frappongono al suo cammino.

Tralasciato il fattore intellettuale, del quale nessuna polizza al mondo può e potrà mai modificare la portata, resta il fattore economico, l'unico discriminatore delle sorti dell'alunno e quello che può con il suo miraggio agevolare e con la sua mancanza minacciare il risultato degli studi. A questo fattore, e precisamente al suo doppio modo di intervenire sia pro che contro, mira, tendendo a modificarlo a favore dello studente, la polizza scolastica che noi vagheggiamo.

Essa infatti si propone di aumentare la prospettiva futura che anima lo studente con l'assicurazione di un capitale d'immediato conseguimento al termine degli studi, subordinato naturalmente all'esito di questi, di un'importo notevolmente ingente nonostante l'esiguità del premio, in guisa da costituire ad un tempo un premio dello sforzo compiuto ed un compenso delle spese sopportate.

Detta polizza altresì, preoccupandosi dei riverberi nocivi che può avere una crisi economica per il proseguimento degli studi, contempla il versamento di una rendita annua in caso di mancanza di sostegno del capo famiglia (morte, invalidità totale, permanente) che consenta il pagamento delle spese scolastiche per tutto il tempo che l'alunno resterà agli studi, la concessione di notevoli prestiti negli ultimi anni del corso scolastico (quelli nei quali si verificano comunemente le crisi economiche familiari) e infine la possibilità, con il capitale ricavato a scadenza, di poter sostenere dopo conseguito

il titolo di studio, i primi passi di noviziato professionale.

Un'assistenza quindi minuziosa, premurosa, esauriente in tutte le evenienze di carattere economico che possono colpire e minacciare il corso scolastico dell'alunno.

Questa polizza è quella che insegna al fanciullo attraverso la sua partecipazione personale, il beneficio della previdenza!

Di questa polizza è stato già ampiamente trattato nel congresso delle Assicurazioni Popolari tenuto a Venezia nel 1935, in una memoria pubblicata negli atti del congresso (1), nella quale si esponeva un progetto assicurativo ricavato da basi tecniche fondate sul movimento della popolazione scolastica che permetteva la concessione di notevoli capitali in caso di compimento degli studi contro il versamento di un esiguo premio.

Questa differenza di prestazioni tra il dare e l'avere costituisce appunto il nocciolo della forma assicurativa in parola, perchè le consente di distaccarsi nettamente dai soliti capitali sinora garantiti con le attuali forme scolastiche; le quali restituiscono a scadenza una somma pressapoco pari all'importo dei premi versati, rendendosi quindi meno convenienti di un semplice deposito a risparmio e lasciando pertanto assai freddi gli assicurandi, che non trovano d'altronde nelle polizze alcun altro beneficio di sorta.

Con la polizza accennata invece si può costituire, contro il versamento di una sola quota di premio, un capitale di lire 2000 mentre le polizze attualmente in uso, per la durata di anni 15, non ne danno nemmeno 1000!

Naturalmente il capitale a scadenza è collegato alla riuscita nel corso degli studi che è il caso che interessa la famiglia, ma in caso contrario, di abbandono della scuola, essa prevede il rimborso della metà dei premi versati, mentre le attuali polizze vita, attraverso i valori di riscatto, non danno certamente di più.

Inoltre l'inclusione della rendita temporanea in caso di morte del genitore, per il mantenimento agli studi del figlio, rende la polizza veramente completa e in grado di proteggere efficacemente il corso scolastico dell'alunno.

(1) «La popolazione scolastica sotto il profilo statistico e la possibilità delle Assicurazioni Popolari». R. Masciotti.

Come con un premio relativamente esiguo, due quote mensili, si possa raggiungere tanta dovizia e cioè L. 3000 di capitale a scadenza e L. 300 di rendita annua in caso di morte del contraente, e tanta aderenza alle necessità pratiche dell'alunno è un segreto che trova la sua spiegazione nelle basi tecniche, del tutto nuove, di questa polizza: essa infatti può aderire perfettamente alle evenienze dell'alunno, perchè parte tecnicamente dalle rilevazioni statistiche compiute sul suo corso di studi.

E' chiaro infatti che provenendo ed essendo anzi dettata dalle circostanze stesse che costituiscono la vita dell'alunno rilevate statisticamente, essa aderisca perfettamente alle sue esigenze e non contenga niente di superfluo; cosicchè tutte le sue risorse vadano a convergere nell'evento più saliente del suo corso di studi, il compimento; anzichè disperdersi, come, nelle polizze vita, in altre circostanze meno interessanti e proficue quali ad esempio il caso di morte. Il congegno tecnico è quello che consente a questa polizza di calzare esattamente per le necessità dell'alunno e di prodigarsi in misura così larga nelle eventualità che più lo interessano.

Ne consegue quindi che, a parità di ogni altra considerazione, è l'eloquenza stessa delle cifre quella che milita a suo favore, potendo essa accumulare, al termine degli studi, un capitale circa doppio di quello che accumulano le comuni polizze vita attualmente in vigore.

Ecco dunque rappresentato in pochi tratti e nella luce che le proviene dai confronti con le attuali polizze, la polizza scolastica che può dirsi veramente tale, quella vagheggiata da tutti i produttori per suscitare l'entusiasmo delle famiglie, e quella desiderata da tutte le famiglie, per aver tra le mani un mezzo efficace per proteggere economicamente l'istruzione dei figli.

Abbiamo dato il quadro completo di questa polizza ed esaminate le sue particolarità, non sappiamo se essa potrà effettivamente incontrare la comprensione e l'adesione della categoria dirigente, sappiamo solo che essa è la polizza scolastica vera e che, come tutte le verità, finirà, per farsi strada nel mondo.

RODOLFO MASCIOTTI

Chi deve assicurarsi sulla vita

« Si assicurano case, mobili, navi, « merci, che non sempre periscono, « e non si dovrebbe assicurare la vita « di un padre di famiglia, la proprie- « tà più preziosa e minacciata, che « prima o dopo è destinata a perire « inevitabilmente? ».

BENIAMINO FRANKLIN

L'assicurazione sulla vita è indubbiamente utile a tutti; in qualsiasi situazione sociale; conviene a tutte le condizioni.

Ha necessità della polizza colui che sa di non poter lasciare alla sua morte sostanze costituite col risparmio, ma è altrettanto necessaria l'assicurazione per colui che gode di beni di fortuna perchè egli non deve dimenticare innanzi tutto che pure le più grandi fortune possono sfumare, che, nella migliore delle ipotesi, vi sono le enormi spese di successione, le difficoltà nelle divisioni delle eredità, i danni derivanti dalla necessità di un immediato realizzo di patrimonio non liquido, aziende che non sono in ordine, ecc.

In questi casi il capitale liquidato in contanti, derivante dalla polizza di assicurazione, costituirà sempre un vero sollievo perchè potrà rimediare a tutto, e spesso a salvare addirittura situazioni precarie, molto gravi.

Diremo più avanti di taluni casi particolari, ma esiste forse un caso più evidente della morte del capo famiglia che, oltre a lasciare tutti nello strazio, fa cessare le uniche risorse, lasciando nella più dura miseria esistenze care che vivevano nell'agiatazza?

Comunque oggi l'assicurazione è giunta ad una perfezione tale da rispondere a tutte indistintamente le esigenze della vita; conviene a tutti, si adatta a tutti, a tutte le situazioni famigliari e sociali, ed a tutte le età. Il Produttore non ha pertanto che una missione, quella di saper scegliere e suggerire la forma più adatta e che meglio risponda ai bisogni del suo cliente.

Ciò deve fare possibilmente proponendo un'unica forma per non confondere l'assicurando con tante proposte; il Produttore capace deve sentirsi in grado di assumere

la responsabilità di aver fatto accettare il contratto più adatto a quella determinata situazione, con certezza di aver « imposto » al cliente un ottimo affare.

In questo modo avrà la sua gratitudine, si sarà formato un nuovo amico, si sarà assicurato un nuovo indiretto propagandista.

Devono assicurarsi:

Il professionista al quale è assolutamente indispensabile una sistemazione previdenziale assicurativa data l'aleatorietà dei suoi guadagni. Al professionista normalmente non possono far difetto i mezzi per una adeguata copertura di capitale assicurato tanto più se si tratta di professionisti che godono già di una buona e solida sistemazione, nonchè di una clientela ormai affezionata e sicura. Per i professionisti giovani, che nei primi tempi hanno guadagni limitati, esistono possibilità di adattamento tali, da consentire per i primi anni il pagamento di premi ridotti, che andranno aumentando negli anni successivi, quando anche gli introiti saranno più elevati. Possibilità quindi di copertura immediata e per capitali rilevanti, con piccola spesa, e con polizze trasformabili in seguito, all'epoca che l'assicurato riterrà più rispondente ai suoi mezzi.

L'impiegato privato che è forse la persona che più di ogni altra deve provvedere con i mezzi propri a garantirsi un tranquillo avvenire per l'età in cui non gli sarà possibile lavorare. Per questa categoria di persone, così numerosa e intelligente, non occorre spendere eccessive parole di incitamento. Per essa, la previdenza deve costituire la prima di tutte le voci che formano il preventivo bilancio famigliare, anche se può contare su indennità di anzianità o su eventuali fondi di previdenza costituiti in Ditta e maturantisi al raggiungimento dei limiti di età, i quali non vanno mai ipotecati nel concetto prudenziale.

Le persone facoltose, quando non ravvisino per sè stesse la necessità di un'assicurazione, possono, senza intaccare il sufficiente capitale destinato agli eredi, la-

sciare alla loro morte una somma a scopo di beneficenza (Opere Assistenziali del Regime, Ospedali, Asili, Istituti Pii di vario genere).

I possidenti, che devono aver sempre presente le varietà di contingenze, le incognite della vita, i capricci della Dea Fortuna, e pensare che anche le più grandi sostanze possono lentamente o in breve sfumare. Le proprietà immobiliari costituiscono un buon impiego, ma sono soggette a molteplici conseguenze derivanti dalla loro stessa natura, dagli elementi, dalla volontà altrui (e spesso anche dalla propria) dalle condizioni di famiglia, dagli eredi, ecc.

In ogni caso chi possiede non deve dimenticare il saggio proverbio che dice: « Anche un pazzo può fare fortuna, ma ci vuole un savio per conservarla ».

Il benestante, che non ha, per ora, motivo di preoccuparsi dell'avvenire suo e dei suoi eredi. Chiesto, un giorno, ad un ricco industriale perchè avesse contratto delle polizze di assicurazione per capitali assai cospicui, rispose che impieghi di denaro ne aveva fatti diversi e che *riteneva vantaggioso* impiegare parte delle sue disponibilità anche in assicurazioni sulla vita. Ma il « ritenuto vantaggioso » di tale persona, date le sue elevate relazioni e la sua particolare intelligente capacità economica, doveva considerarsi « vantaggio studiato, calcolato, e quindi sicuro ».

Il commerciante, il negoziante, il piccolo industriale, l'artigiano, tutte persone che sono sicure dell'oggi, e non del domani; il cui commercio e la cui industria possono subire « alti » e « bassi » anche sensibili e, in dannata ipotesi, rovesci dovuti alle ben note alternative del mercato dei prezzi, delle richieste, dei cambi, ecc. Incombe perciò a queste categorie la necessità di garantirsi la disponibilità, per dar modo ai figli di intraprendere gli studi superiori, o di continuare, in ogni evenienza, l'attività commerciale o industriale in atto.

L'impiegato civile e militare dello Stato che ha: 1) la preoccupazione di venire a mancare alla propria famiglia prima di aver conseguito il diritto alla pensione; 2) la necessità di migliorare le condizioni economiche famigliari qualora il decesso

avvenisse dopo aver maturato tale diritto; 3) che deve nella migliore delle ipotesi, garantirsi una più favorevole situazione al raggiungimento dei limiti di età per la pensione.

L'agricoltore, che può venire a trovarsi nelle stesse condizioni del *possidente*, perchè la proprietà terriera, pur essendo spesso considerata fra i migliori impieghi di denaro, non offre sempre le garanzie di tranquillità, che solo un atto, vero e proprio di previdenza, può assicurare. Infatti l'agricoltore che si limita alla sua particolare attività, dispone di un'unica fonte di risorse, essa pure soggetta alle alternative delle intemperie e della sorte, ed anche il semplice risparmio — quando esista — può risultare insufficiente a sopprimere a bisogni di particolari situazioni economiche. Necessità di smembramento della proprietà per matrimonio o per diversa sistemazione dei figli; spartizioni fra i figli dovute a cause diverse, e, in particolare, a morte del genitore; contingenze di altro genere, suggeriscono l'obbligo morale per l'agricoltore di predisporre in tempo la disponibilità, per il giorno del bisogno, di capitali che possono evitare, od almeno limitare, spartizioni dolorose e sempre dannose di quel terreno che tanta orgogliosa ambizione ha sempre costituito per i nostri bravi Agricoltori.

Il capo famiglia che ha il sacro dovere di garantire alla moglie ed ai figli la tranquillità ed il pane quando lui dovesse pre-morire, e di costituire per sè e per la moglie i mezzi per trascorrere una serena vecchiaia.

Lo scapolo — specie se giovane — per approfittare dei grandi vantaggi che offre l'assicurazione nelle età giovani, per trovarsi con una polizza già costituita da anni, il giorno in cui prenderà moglie.

E chi mai ancora, se non tutti gli esseri viventi, ognuno per una sua ragione particolare?

Oltre che alle persone fisiche l'assicurazione vita, nelle sue molteplici forme, interessa anche enti e società di vario genere.

PIERO G. POZZAN

Dal libro di Piero G. Pozzan « L'Arte del Produttore », di prossima pubblicazione.

Coefficienti economici e sviluppo assicurativo

Un elemento importante da stabilire come base dei piani di organizzazione del lavoro assicurativo è la capacità produttiva della zona a cui il piano si vuole applicare.

Teoricamente tale elemento si potrebbe determinare assumendo come indici due dati fondamentali: il fattore demografico (densità e incremento della popolazione) e il fattore economico, (grado di ricchezza o di benessere individuale).

E' ovvio, infatti, che ciascuno di questi fattori, preso isolatamente, non fornirebbe un'indicazione esatta circa le possibilità dello sviluppo assicurativo, giacchè una zona a forte densità demografiche, senza un grado adeguato di benessere individuale, non offrirebbe larghe possibilità di lavoro; e per contro una zona ricca nel suo complesso sarebbe, ai nostri fini, scarsamente produttiva se la popolazione presentasse un basso indice di sviluppo demografico, cioè una tendenza alla limitazione delle nascite e quindi all'arricchimento individuale.

A riprova di questo criterio di valutazione si possono citare i seguenti dati pubblicati dal Ministero delle Corporazioni per indicare il grado di sviluppo raggiunto dall'Assicurazione Vita nei principali Stati del mondo, alla fine del 1937:

	Capitale medio per ogni polizza L.	Num. di polizze per 1000 abitanti
Gran Bretagna	34.862	122
Canada	19.112	580
S. U. A.	16.416	937
Svizzera	16.389	287
Francia	12.719	76
Italia	9.442	58
Danimarca	7.236	399
Germania	5.395	422
Giappone	512	336

E' notevole il fatto che la Gran Bretagna sia proprio la Nazione che occupa il primo posto nella media di capitale assicurato per ogni polizza, ed uno degli ultimi posti come numero di polizze distribuite su ogni mille abitanti; ed analoga osservazione va fatta per la Francia: sono queste, infatti, le due nazioni in cui è

più accentuata la limitazione delle nascite, e la tendenza all'arricchimento individuale.

Bisognerebbe completare il raffronto determinando un indice del benessere individuale in ciascuna nazione, per poter giudicare quanto margine vi sia ancora da assorbire con lo sviluppo della previdenza assicurativa.

La determinazione di tale indice, però, non è problema facile perchè sono molti gli elementi che concorrono alla formazione del benessere, anzi gli elementi determinanti possono variare secondo il contenuto che s'intende dare alla parola benessere.

Un'indagine molto interessante a questo riguardo è riportata nel fascicolo XII della Rivista Bancaria (Organo della Confederazione Fascista delle Aziende del Credito e delle Assicurazioni) sotto il titolo: « La distribuzione territoriale dei depositi a risparmio » del prof. P. Luzato Fegiz.

Lo studio è quanto mai chiaro ed istruttivo, e può essere utilmente consultato e tenuto presente nel nostro campo di lavoro, perchè in esso l'autore si propone d'« accertare in quale relazione stia, nelle singole provincie, la tendenza al risparmio con le effettive possibilità, ossia col reddito o almeno col benessere apparente di ciascuna zona ».

Nella tav. 2 le provincie sono graduate secondo la media di risparmio per testa d'abitante al 31-1-1937; nella tav. 4 le provincie sono classificate secondo il grado di benessere nel 1933-34 determinato in base ai seguenti indici:

tasse di registro, tasse di successione, tasse sugli scambi, tasse di bollo, abbonamento alle radioaudizioni, numero delle autovetture, spese per spettacoli.

Il raffronto tra le due graduatorie porta al seguente risultato:

1) in 25 provincie l'indice del risparmio per abitante si trova molto vicino all'indice del benessere;

2) in 15 provincie l'indice del risparmio è alquanto inferiore a quello del benessere; in altre 21 provincie l'indice del risparmio è alquanto superiore;

3) nelle altre 33 provincie vi è forte divergenza fra indice del risparmio e indice del benessere.

L'autore analizza e commenta acutamente le cause di tali divergenze e ne conclude che le provincie con indice di risparmio molto inferiore a quello di benessere sono, nel maggior numero dei casi, costituite da un grande capoluogo relativamente ricco e da centri minori e campagne povere; mentre le provincie con indice di risparmio molto superiore a quello di benessere sono costituite da piccoli centri, in prevalenza rurali, con forti correnti migratorie, le cui rimesse si accumulano nei depositi a risparmio.

Trasportando tali conclusioni nel campo assicurativo bisogna dedurre che l'indice dei depositi a risparmio, che spesso viene preso come base di possibilità per lo sviluppo assicurativo, può trarre qualche volta in inganno, e quindi conviene correggerlo per via comparativa con gli altri indici economici.

Per questo riguardo è opportuno segnalare un pregevole fascicolo (pubblicato dal Centro di Consulenza e Studio per la Statistica Aziendale), nel quale sotto il titolo « Vendere » il Sig. Guglielmo Tagliacarne (Direttore dei Servizi economici della Conf. Fasc. Com.) raccoglie alcuni indici della capacità di assorbimento dei mercati provinciali e regionali.

Gl'indici raccolti in tale pubblicazione sono esposti in cifre assolute e in cifre percentuali rispetto al totale del Regno, e sono i seguenti:

- 1) Popolazione.
- 2) Industria, Commercio e Professioni.
- 3) Agricoltura.
- 4) Imposte e tasse.
- 5) Consumi.
- 6) Automezzi, Velocipedi, Spettacoli, Sport.

Ai nostri effetti, sarebbe ancora più utile che gl'indici suindicati vengano elaborati in maniera da darci, per ciascuno dei fenomeni osservati, la cifra media per testa d'abitante, perchè essa sintetizza nella migliore maniera il fattore economico e il fattore demografico.

Ma ciò non basta: per giudicare esattamente la capacità produttiva di una zona bisogna tener conto del fattore psicologico, cioè del grado di coltura della popolazione, nelle sue particolari ten-

denze, abitudini e attività. Ed infatti è ben noto che nelle zone industriali la penetrazione della propropaganda assicurativa è più facile che nelle zone rurali, e ciò perchè al fattore economico si aggiunge notevolmente il fattore psicologico, cioè la maggiore comprensione del rischio, la minore tendenza alle forme di tesaurizzazione che esiste nelle zone industriali e commerciali, mentre nelle zone rurali prevale il risparmio tesaurizzato o investito nella terra.

A parità di ogni altra condizione, lo sforzo che si deve compiere per diffondere la previdenza assicurativa in tali zone è di gran lunga maggiore, e di ciò bisogna tener debito conto nel calcolare le possibilità di rendimento del lavoro.

Ma l'organizzazione produttiva dell'Istituto ha ormai una propria esperienza e un indirizzo proprio da seguire.

Nel 1940 la produzione complessiva ha raggiunto la cifra cospicua di 3 miliardi e 600 milioni che, rapportata alla totalità della popolazione, dà una media di 80 lire di capitale assicurato per testa di abitante.

Il portafoglio in vigore conferisce ormai all'Istituto un incasso annuo di circa 1 miliardo di lire e cioè oltre 20 lire annue per testa d'abitante.

In ciascuna provincia o zona di lavoro queste due medie possono essere prese in esame e raffrontate con le medie di produzione e d'incasso corrispettive alla popolazione locale; tale raffronto ci darà immediatamente la misura dello sforzo da compiere in quelle zone ove i detti indici non sono stati ancora raggiunti.

Ma oltre ciò noi abbiamo tutti una meta ardua, ma bella, verso cui tendere, che ci è stata segnata dal Duce: « affrettare il giorno in cui vi sia almeno una polizza in ogni famiglia italiana ».

Perciò, mentre gli studiosi ci forniscono, con le elaborazioni statistiche, il mezzo per fare, come suol dirsi, il punto della situazione, ognuno di noi si mette alacramente in marcia per raggiungere nell'anno XIX nuovi sensibili progressi nello sviluppo del nostro lavoro, convinti di apportare così un necessario contributo alla Patria in armi, per la Vittoria dell'Impero del Lavoro contro la tirannia plutocratica delle false democrazie.

Dott. GIUSTINO CIMINALE
Agente Generale di Littoria

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

Tavola N. 3 - Operazioni di capitalizzazione a « Versamento unico ».

VERSAMENTO BASE: L. 1000 - (AL NETTO DELLE TASSE GOVERNATIVE 2,30‰)					
DURATA anni	Saggio di rendimento per ogni 1000 netto	Con capitalizzazione interessi Montante (Valore riscatto)	Montante in caso di morte per le polizze nominative (4)	Con interessi anticipati Versamento necessario per garan- tire 1000 lire dopo "n" anni	Riscatto parziale (Art. 2 Cond. Gen.)
1	0,50-2,50	1.005 — - 1.025 — (1)	1.069 — (3)	995.025 - 975.610 (1)	—
2	3,— - 4,— ‰	1.061 — - 1.082 — (1)	1.117 —	942.507 - 924.216 (2)	—
3	3,50-4,—	1.109 — - 1.125 — (2)	1.167 —	901.714 - 888.889 (2)	570,50
4	4,— ‰	1.170 —	1.220 —	854.701	596,50
5	4,25 ‰	1.231 —	1.275 —	812.348	623 —
6	»	1.284 —	1.332 —	778.817	651 —
7	»	1.338 —	1.392 —	747.384	680,50
8	»	1.395 —	1.455 —	716.774	711 —
9	»	1.454 —	1.520 —	687.757	743 —
10	4,50 ‰	1.589 — (3)	1.589 —	629.326 (3)	794,50
11	»	1.660 —	1.660 —	602.409	830 —
12	»	1.735 —	1.735 —	576.369	867,50
13	»	1.813 —	1.813 —	551.572	906,50
14	»	1.895 —	1.895 —	527.704	947,50
15	»	1.980 —	1.980 —	505.050	990 —
16	»	2.069 —	2.069 —	483.325	1.034,50
17	»	2.162 —	2.162 —	462.488	1.081 —
18	»	2.259 —	2.259 —	442.673	1.129,50
19	»	2.361 —	2.361 —	423.549	1.180,50
20	»	2.467 —	2.467 —	405.350	1.233,50
21	»	2.578 —	2.578 —	387.897	1.289 —
22	»	2.695 —	2.695 —	371.057	1.347,50
23	»	2.815 —	2.815 —	355.239	1.407,50
24	»	2.942 —	2.942 —	339.904	1.471 —
25	»	3.074 —	3.074 —	325.309	—

(1) Provvigione di acquisto ridotta al 0,50 %, salvo a riconoscere la differenza nel caso che il riscatto non avvenga entro i primi 2 anni (vedi Circolare n. 50 del 1° gennaio 1937).

(2) Provvigione di acquisto ridotta all'1 % salvo a riconoscere la differenza nel caso che il riscatto non avvenga entro i primi 3 anni.

(3) Dal 10° anno è compreso il capitale supplementare dato dal rimborso delle Tasse Governative (2,30 %) pure esse capitalizzate al 4,50 %.

(4) Purchè il contraente all'atto della stipulazione della polizza, non abbia superato il 50° anno di età. (Art. 2 Cond. Generali. Il rimborso capitalizzato delle T. G. (2,30 %) viene effettuato — in caso di Morte — fino dal primo anno di durata contrattuale.

Si RADDOPPIA il capitale versato in 15 anni e 9 mesi.

Si TRIPLICA il capitale versato in 25 anni.

COSTI POLIZZA: Per capitali (alla Scadenza) fino a Lire 10.000: Lire 5,11, da 10.001 e fino a 50.000: Lire 10,23; oltre: Lire 20,46. (Rilasciare ricevuta a mezzo dei bollettari Mod. 208 C).

VERSAMENTI IN CONTO PREMI: Rilasciare ricevuta a mezzo dei bollettari Mod. 317.

TERMINI DI PERFEZIONAMENTO: Se il perfezionamento avviene « oltre gli 8 (otto) giorni », devono essere applicati gl'interessi di mora in ragione del 6 % annuo. Praticamente tale tasso corrisponde a Lire 0,165 al giorno, per ogni 1000 Lire di premio unico netto. Le polizze possono essere trattate — per il perfezionamento — fino al giorno 15 del 2° mese successivo a quello dell'emissione.

RISCATTO PARZIALE (Art. 2 Cond. Gen.): Dall'inizio del 3° anno è concessa la facoltà di riscattare per la metà il contratto. I valori ottenibili sono quelli indicati nella tabella. Successivamente, se venisse effettuato il riscatto dell'altra parte residua prima della scadenza fissata, verrà trattenuto il maggior valore precedentemente riconosciuto, maggiorato dell'interessi al 5 %.

ANTICIPAZIONI (Art. 3 Cond. Gen.): Contro costituzione in pegno della polizza e fino alla concorrenza del valore di riscatto, all'interesse anticipato netto del 6 % annuo oltre imposta R. M. del 21.03648 % sugli interessi e Tassa Sovvenzioni del 0.01 al giorno ‰ sul capitale.

POLIZZE NOMINATIVE (Art. 2 Cond. Gen.): Se il contraente all'atto della stipulazione della polizza non ha superato il 50° anno di età, in caso di morte dello stesso, verrà riconosciuto uno speciale *Montante (valore di riscatto)* che è indicato nella tabella relativa.

TRASMISSIONE, PEGNI, VINCOLI (solo per le Pol. nominative): Non avranno efficacia se non saranno annotati in polizza o notificati legalmente alla Società (v. Art. 4, alinea A delle Condiz. Generali).

BENEFICI (solo polizze nominative): Possono essere attribuiti: o mediante clausola inserita in polizza, o con dichiarazioni ulteriori fatte alla Società, o con disposizione testamentaria (v. Art. 4, alinea B, Cond. Generali).

SMARRIMENTO DELLE POLIZZE (Nominative o al Portatore), (Art. 5 Cond. Generali): La stessa procedura indicata nel *Testo Unico* (R. D. 27 Maggio 1909) della Legge concernente l'emissione di duplicati di titoli bancari.

PAGAMENTO DEI CAPITALI (Art. 6 Cond. Generali): Vengono effettuati entro *cinque* giorni dalla presentazione dei documenti seguenti: Polizza (o allegato di prestito e ultima quietanza di interessi pagata), domanda in carta libera dell'avente diritto. In caso di morte, in più: Atto Notorio, copia dell'ultimo testamento (se esiste), certificato di nascita (per le polizze nominative), certificato di morte. Quando i beneficiari sono dei minori occorre il Decreto del Giudice Tutelare a norma degli Art. 318 e 370 del 1° Libro del vigente Codice Civile.

PRESCRIZIONE DEI CAPITALI: Il credito rappresentato dalla Polizza si prescrive dopo un anno dalla scadenza o eventi previsti (Art. 924 Codice di Commercio).

DURATE SUPERIORI AI 25 ANNI (massimo 30 anni): Dal 25° anno in poi, il saggio d'interesse minimo riconosciuto e garantito fino da oggi è sulla base del 3,50 %, salvo tasso migliore da offrire alla scadenza.

Tavola 3-a - Operazioni di capitalizzazione a « Versamento unico ».

VERSAMENTO BASE: L. 1000 - (COMPRESIVE DELLE TASSE GOVERNATIVE 2,30 %)					
DURATA anni	Saggio di rendimento per ogni 1000 lorde	Con capitalizzazione interessi Montante (Valore riscatto)	Montante in caso di morte per le polizze nominative (4)	Con interessi anticipati (v. Tavola 1)	Riscatto parziale (Art. 2 Cond. Gen.
1	0,20 %	982 — - 1002 — (1)	1,046 — (4)	1.018 330 — - 998.004 — (1)	—
2	1,85-2,85 %	1037 — - 1058 — (1)	1,092 —	964.320 — - 945.179 — (1)	—
3	2,75 3,25 %	1084 — - 1100 — (2)	1,141 —	922.509 — - 909.090 — (2)	557,67
4	3,40 %	1 143 —	1,193 —	874.890 —	583,09
5	3,75 »	1.203 —	1 246 —	831.255 —	608,99
6	3,85 »	1.255 —	1.302 —	796 812 —	636,36
7	3,90 »	1.308 —	1.361 —	764 533 —	665,20
8	3,90 »	1.364 —	1.422 —	733 137 —	695,01
9	3,95 »	1.421 —	1.486 —	703.729 —	726,30
10	4,50 »	1.553 — (3)	1.553 —	643.915 — (3)	776,50
11	»	1.623 —	1.623 —	616.143 —	811,50
12	»	1 696 —	1 696 —	589 623 —	848 —
13	»	1.772 —	1.772 —	564.334 —	886 —
14	»	1.852 —	1.852 —	539 957 —	926 —
15	»	1 935 —	1 935 —	516.796 —	967,50
16	»	2 022 —	2.022 —	494.560 —	1.011 —
17	»	2.113 —	2.113 —	473.261 —	1.056,50
18	»	2.208 —	2 208 —	452.899 —	1 104 —
19	»	2.308 —	2.308 —	433.276 —	1.154 —
02	»	2.412 —	2.412 —	414.594 —	1.206 —
21	»	2.520 —	2.520 —	396.825 —	1 260 —
22	»	2.634 —	2.634 —	379.651 —	1.317 —
23	»	2.752 —	2.752 —	363 372 —	1.376 —
24	»	2.876 —	2.876 —	347.705 —	1.438 —
25	»	3.005 —	3.005 —	332.779 —	—

Per ottenere il capitale al netto delle *Tasse Governative* (2,30 %), basta moltiplicare il capitale da investire, per il numero fisso 0,9775171.

Si RADDOPPIA il capitale versato in 15 anni e 9 mesi.

Si TRIPLICA il capitale versato in 25 anni.

(1) Provvigione di acquisto ridotta al 0,50 %, salvo riconoscere la differenza nel caso che il riscatto non avvenga entro i primi 2 anni (vedi Circolare n. 50 del 1° gennaio 1937).

(²) Provvigione di acquisto ridotta all'1 % salvo riconoscere la differenza nel caso che il riscatto non avvenga entro i primi 3 anni.

(³) Dal 10° anno è compreso il capitale supplementare dato dal rimborso delle Tasse Governative (2.30 %) pure esse capitalizzate al 4.50 %.

(⁴) Purchè il contraente all'atto della stipulazione della polizza, non abbia superato il 50° anno di età. Art. 2 Cond. Generali). Il rimborso capitalizzato delle T. G. (2.30 %) viene effettuato — in caso di Morte — fino dal primo anno di durata contrattuale.

COSTI POLIZZA: Per capitali (alla Scadenza) fino a Lire 10.000: Lire 5,11, da 10.001 e fino a 50.000: Lire 10,23; oltre: Lire 20,46. (Rilasciare ricevuta a mezzo dei bollettari Mod. 208 C).

VERSAMENTI IN CONTO PREMI: Rilasciare ricevuta a mezzo dei bollettari Mod. 317.

TERMINI DI PERFEZIONAMENTO: Se il perfezionamento avviene « oltre gli 8 (otto) giorni », devono essere applicati gli interessi di mora in ragione del 6 % annuo del premio lordo. Praticamente tale tasso corrisponde a Lire 0,165 al giorno, per ogni 1000 Lire di premio unico lordo. Le polizze possono essere trattenute — per il perfezionamento — fino al giorno 15 del 2° mese successivo a quello dell'emissione.

RISCATTO PARZIALE (Art. 2 Cond. Gen.): Dall'inizio del 3° anno è concessa la facoltà di riscattare per la metà il contratto. I valori ottenibili sono quelli indicati nella tabella. Successivamente, se venne effettuato il riscatto dell'altra parte residua prima della scadenza fissata, verrà trattenuto il maggior valore precedentemente riconosciuto, maggiorato degli interessi al 5 %.

ANTICIPAZIONI (Prestiti) (Art. 3 Cond. Generali): Contro costituzione in pegno della polizza e fino alla concorrenza del valore di riscatto, all'interesse anticipato netto del 6 % annuo.

TRASMISSIONE, PEGNI, VINCOLI (solo per le Pol. nominative): Non avranno efficacia se non saranno annotati in polizza o notificati legalmente alla Società (v. Art. 4, alinea A delle Condiz. Generali).

BENEFICI (solo polizze nominative): Non avranno efficacia se non saranno annotati in polizza o attribuiti con dichiarazioni ulteriori notificate alla Società, o con disposizione testamentaria (v. Articolo 4, alinea B, Cond. Generali).

SMARRIMENTO DELLE POLIZZE (Nominative o al Portatore), (Art. 5 Cond. Generali): La stessa procedura indicata nel Testo Unico (R. D. 27 Maggio 1909) della Legge concernente l'emissione di duplicati di titoli bancari.

PAGAMENTO DEI CAPITALI (Art. 6 Cond. Generali): Vengono effettuati entro cinque giorni dalla presentazione dei documenti seguenti: Polizza (o allegato di prestito e ultima quietanza di interessi pagata), domanda in carta libera dell'avente diritto. In caso di Morte, in più: Atto Notorio, copia dell'ultimo testamento (se esiste), certificato di nascita (per le polizze nominative), certificato di morte. Quando i beneficiari sono dei minori occorre il Decreto del Giudice Tutelare a norma degli Art. 318 e 370 del 1° Libro del vigente Codice Civile.

DURATE SUPERIORI AI 25 ANNI (massimo 30 anni): Dal 25° anno in poi, l'interesse minimo che può essere garantito fino da oggi, è sulla base del 3.50 % (salvo tasso migliore da offrire alla Scadenza).

PRESCRIZIONE: Il credito rappresentato dalle polizze si prescrive dopo un anno dalla Scadenza o eventi previsti (v. Art. 924 Codice Commercio).

La funzione delle « popolari »

Molto si parla e si scrive di questa forma di assicurazione Vita, da qualche anno portata alla ribalta, con tenacia e con fede, prima nei paesi anglo-sassoni ed in Giappone, poi nel continente europeo.

Da noi, in pochi anni ha fatto passi giganteschi — in proporzione del numero di polizze sottoscritte nella forma ordinaria — perchè, secondo la recente pubblicazione del Ministero delle Corporazioni: *Gli Istituti e le Imprese di Assicurazione in Italia* (1940) sarebbero stati raccolti, nella forma popolare, ben numero 1.342.209 contratti, per la somma, in capitali assicurati, di L. 2.703.522.000,

con n. Polizze 30.85 per ogni 1000 abitanti e con un capitale medio assicurato di L. 2.014 nel 1937; mentre, nel 1938, il numero dei contratti « popolari » sale a 1.478.816, con capitali assicurati per 2.934.298.000 e con la percentuale del 33.63 per ogni mille abitanti ed un capitale medio assicurato di L. 1.982.

Quando si pensi che, secondo i dati del 1938, le Assicurazioni Ordinarie Vita produssero capitali assicurati per L. 22 miliardi e 972.095.000 sopra un numero di polizze 1.290.504, con la percentuale del 29.34 ogni 1000 abitanti e con un capitale medio assicurato di L. 17.800 (nel 1937

era di L. 18.042), non si può non riconoscere che l'avvenire della forma « popolare » è indubbiamente assicurato.

Assicurato in questo senso, che il terreno sul quale opera e deve operare nel futuro l'assicurazione popolare, è enormemente più vasto e più adatto di quello nel quale raccoglie frutti la forma ordinaria.

Il fatto che, crescendo il numero dei contratti, nella forma ordinaria, la percentuale di resa, nel capitale medio assicurato, tende a diminuire, vuol significare, secondo noi, che si lavora in una classe che va verso la saturazione; mentre le classi che più si dimostrano adatte ad accogliere l'assicurazione « popolare » sono ancora ben lontane da dimostrarsi sature.

Noi crediamo che la propaganda e la pratica della forma « popolare » debbano ormai avviarsi verso una concezione più elevata delle possibilità delle classi operaie e rurali, nel senso di portarle ad accettare criteri più consoni alle reali necessità della vita.

Un'assicurazione di L. 1000 per una famiglia vale poco o nulla; mentre una cifra che oltrepassi le 3 o le 4000 lire può essere un effettivo aiuto per i bisogni di un domani non molto lontano.

La ricchezza tende ad allargarsi e ad arrotondare e smussare le punte e le angolosità; perciò è da credersi che in un domani non remoto, possa il capitale medio assicurato subire notevoli miglioramenti — come è avvenuto nei paesi dove da maggior tempo si praticano i contratti « popolari » — anche se, per buona parte, si riesca ad aumentare il numero percentuale di polizze rispetto alla popolazione.

Occorre, però, per raggiungere questi risultati, orientarsi, con la propaganda e con la pratica quotidiana, verso le classi che più son capaci di intendere il concetto previdentistico, perchè, sino a tanto che il popolo non riuscirà a comprendere quanto più utile del risparmio ordinario sia veramente il risparmio assicurativo, i libretti di piccolo risparmio verranno preferiti alla polizza popolare vita.

Gli Agenti, i produttori, gli Ispettori Vita hanno argomenti a bizzeffe, da mettere sotto gli occhi degli assicurandi per

catechizzarli a comprendere il verbo nuovo della previdenza, che può dirsi davvero il termometro della civiltà e della ricchezza di una nazione.

E la loro missione tenace e diuturna varrà senza dubbio a spazzar via le diffidenze, ad ingenerare la convinzione della bontà e nella nobiltà della previdenza, ad elevare il tono di vita morale e materiale del popolo per la sue migliori fortune in un prossimo domani.

Il sacrificio che si richiede, in nome della previdenza, alle classi meno abbienti, deve essere sempre proporzionato alla loro possibilità, per non renderle domani nemiche; ma poichè le quote occorrenti per un'assicurazione di 3 o 5000 lire non sono tali da mettere in costernazione chi lavora, anche modestamente, con un po' di buon volere e con passione si riuscirà a portare la media dei capitali assicurati a cifre meno misere di quelle che oggi danno le statistiche.

Per questo, la forma « popolare » ha la missione e la funzione di elevare la concezione del popolo verso un migliore stato e verso possibilità sin qui impensate.

L'assicurazione Vita non è soltanto una bella forma di risparmio ed uno scudo contro la morte, sempre in agguato; ma è altresì uno sprone ad elevarsi ed a concepire la vita, il benessere, la ricchezza, con fiducia nel domani, con la sicurezza di migliorarsi economicamente e materialmente.

Ad arrivare a questa nuova funzione deve tendere lo sforzo di tutti i produttori dell'I. N. A. perchè anche l'elevazione delle classi debba ascrivarsi all'opera tenace, generosa e paziente di questi arditi propagatori dell'idea previdentistica.

Etr.

Chi non riceve il Bollettino deve reclamarlo subito e non oltre la pubblicazione del numero successivo, perchè non si garantisce la disponibilità degli arretrati, specialmente se, come accade spesso, vengono richiesti alla fine dell'annata.

Coloro che desiderano tenere la collezione completa del Bollettino, usando una tempestiva diligenza, ci daranno modo di rispondere ai giusti reclami e di provvedere in merito.

Direttore: FRANCESCO MELLI - Direttore Responsabile: GIOVANNI GALANTI

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



Corporate Heritage
& Historical Archive