

BOLLETTINO

DEL CENTRO STUDI DELL' I. N. A.

PUBBLICAZIONE MENSILE

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

SOMMARIO: Le solenni onoranze tributate al Podestà di Forlì. - Francesco Melli e gli agenti. - Consigli sulla produzione vita per gli agricoltori. - Il XXI Aprile a Genova. - Evoluzione professionale dell'assicuratore. - L'inaugurazione del Corso di Bologna. - Libretto di risparmio o polizza vita? - Notiziario dell'Istituto. - Piccola Posta.



FRANCESCO

MELLI

Presente!

Imola 20 Giugno 1889

Forlì 21 Maggio 1941

Da queste pagine che Egli seguì con cura assidua ed arricchì con i Suoi articoli, mandiamo al Consigliere Nazionale Francesco Melli l'estremo saluto, materiato di cordoglio e di rimpianto.

Agente Generale di Forlì dal 1913, visse con somma intensità la sua vita professionale, estendendola, oltre il campo degli affari, alla

disciplina ed al progresso del lavoro assicurativo, in conformità dei principi instaurati dal Regime.

Con questo nobile fine, nel 1926 fondò il Sindacato degli Agenti Generali, animandolo con una fervida ed instancabile attività, scevro tuttavia da sterili concezioni classiste.

Fornito di uno squisito senso di equilibrio e di grande comprensione degli interessi in contrasto, mentre tutelava con insospettabile lealtà i suoi colleghi, apportava alla Direzione Generale dell'Istituto Nazionale la più feconda collaborazione della organizzazione periferica, preoccupandosi di ogni più minuto particolare nel funzionamento delle singole aziende, curando con le più varie iniziative il miglioramento della loro attrezzatura interna ed il trattamento dei collaboratori impiegati e produttori. Nei continui rapporti con la Direzione, studiò tutti i diversi aspetti tecnici ed organizzativi delle agenzie, fino ai più nuovi sistemi di produzione e di pubblicità.

In numerose e difficili trattative con le associazioni sindacali, disse sempre la parola risolutiva di conciliazione che portava al mantenimento ed alla intensificazione del più fattivo ritmo di lavoro; talchè si può dire che Egli, nella sua persona, esile ma forte e pronta dovunque, trovasse la concreta sistemazione di ogni difficoltà, l'attuazione di provvidenze destinate a conciliare opposte tendenze ed a realizzare la tranquillità presente ed avvenire di quanti danno opera alla diffusione delle assicurazioni.

Ed ecco che le sue fatiche, dopo aver ottenuto nel 1926 il trattamento di valorizzazione del portafoglio, giungono nel 1931, secondate dalla fattiva volontà dell'Eccellenza il Presidente, alla costituzione della « Cassa di Previdenza per gli Agenti Generali ed i Produttori » realizzando provvedimenti che sono risultati informati ad equità e giustizia e pieni di benefici sviluppi, come attesta ormai una lunga esperienza.

Non contento, insistè sempre per ottenere miglioramenti economici e morali per i Produttori, sì che la Direzione Generale, pervasa dalla volontà di collaborazione che Egli ispirava, accede nel 1933 alla istituzione del « Libro d'Onore dei Produttori ».

Nè basta: chè Egli si preoccupava sempre più della preparazione tecnica dei quadri della produzione. Nel 1936 inizia così la sua attività il « Centro Studi di Addestramento e Perfezionamento dell'I.N.A. », di cui fu Presidente del Comitato Amministratore, seguendo con assidue cure questa pratica istituzione che rappresenta anche oggi un modello ed una efficace anticipazione della legge fascista del 21 giugno 1938-XVI sui corsi per la formazione ed il perfezionamento dei Lavo-

ratori. Il XXVIII Ottobre 1938-XVI incomincia la pubblicazione del « Bollettino », allo scopo di rendere sempre più stretti e frequenti i rapporti tra i vari elementi della periferia e tra essi ed il centro.

Consigliere della Corporazione della Previdenza e del Credito fino dal 1934, partecipò con ammirabile sollecitudine ai lavori ed alle discussioni, seguendo la stessa linea per il conseguimento degli alti fini cui dedicò tutta la sua vita.

Egli è dovunque presente, quando occorre armonizzare mezzi forze ed intenti: conciliante e nello stesso tempo franco con chi è in errore; fattivo, realizzatore scevro da ogni menda di dottrinarismo, pieno di fede e di amore per la sua professione, entusiastico assertore della funzione sociale delle assicurazioni e del loro progresso. Egli vuole i massimi successi dell'Istituto; la migliore attività degli Agenti e dei Produttori e per questa sua nobile aspirazione prodiga senza riposo, senza risparmio, tutta la sua energia, tutta la sua vita fino al sacrificio.

Come nella sua Forlì di cui fu Podestà beneamato, così nell'Istituto lascia unanime rimpianto. La Direzione Generale che ebbe in Lui un collaboratore entusiasta, gli Agenti Generali ed i Produttori, di cui fu valido difensore, Lo piangono insieme con la Famiglia tanto duramente provata.

La vita di Lui sia a tutti esempio e sprone a fare ed a progredire nel bene.

IGNAZIO GIORDANI

Le solenni onoranze tributate al Podestà di Forlì

Il tributo di omaggio che l'illustre Direttore Generale dell'Istituto ha voluto dare col suo scritto alla memoria di Francesco Melli, interpretando il sentimento di quanti lo conobbero, dice quanto Egli fosse amato nella nostra grande famiglia.

Nella sua città, poichè Francesco Melli si riteneva forlivese pur essendo nato a Imola, la sua scomparsa ha provocato universale cordoglio. La città di Forlì di cui era Podestà gli ha reso onoranze importanti.

Alla Famiglia dell'Estinto ed alla Amministrazione comunale sono giunti innumerevoli telegrammi di compianto da ogni parte d'Italia. Sono stati pubblicati

molti manifesti rievocanti lo spirito fascista e la dedizione al Duce di Francesco Melli: tra essi nobilissimo il commosso manifesto del Comune.

Fin dal mattino, del 23 maggio, le scolaresche ed il popolo hanno visitato in continuo pellegrinaggio la Camera ardente approntata nella Residenza Comunale.

I solenni funerali si sono svolti alle 17, muovendo dalla Residenza municipale. Tutti i negozi sono chiusi in segno di lutto e tutta la gente operosa, l'umile gente della fatica quotidiana che a lui sovente ricorreva, certa di aiuto e di conforto, si è riversata nella grande piazza di fronte al Palazzo Municipale, e con l'anima in pianto ha salutato la Salma quando si è avviata all'ultima dimora. Un fremito di commozione ha pervaso tutti e il dolore della dipartita è emerso in espressioni di

profondo cordoglio. Perchè Francesco Melli, rifiutato ogni consiglio che lo invitava a riposo, fino a quando le forze poterono reggerlo, volle sedersi al suo tavolo di lavoro ed attendere, vincendo anche le cortesi insistenze dei familiari, alle cure dell'amministrazione civica, e mantenere ancor vivo e pulsante il legame con il popolo della sua città di elezione.

Ai lati del carro funebre si sono disposti l'Ecc. Buttafuochi Vice-Presidente della Camera dei Fasci, l'Ecc. il Prefetto, il Federale, il Vice-Podestà, il Comandante del Presidio, il Comandante del Gruppo UNUCI, l'Ispettore Regionale dell'Istituto. Si svolge quindi l'interminabile corteo preceduto dal Gagliardetto del Fascio di Forlì e da una compagnia in armi dell'11° Fanteria quindi una lunghissima fila di corone tra le quali quelle del Municipio, del Presidente della Camera, dell'Ecc. Sebastiani segretario particolare del Duce.

Il feretro, avvolto da un drappo tricolore e seguito dai familiari, dagli amici più intimi, dai coloni del compianto camerata scesi dalle colline romagnole che egli in anni di fatica e di lavoro aveva bonificato e restituito a vita prosperosa.

Poi il Labaro della Federazione, i labari ed i gagliardetti e le mille rappresentanze delle associazioni fasciste e sindacali, degli enti politici, militari e civili della città e della provincia, insieme con i labari dei Comuni di Imola, Civitella e Ravenna. Larga la rappresentanza dell'I.N.A. e delle Assicurazioni d'Italia, e degli Agenti con a capo il Commissario federale; numerosi funzionari delle R. Terme di Castrocaro di cui il Camerata Melli era Gestore Governativo dell'Amministrazione dell'Ospedale di cui fu per diversi anni attivo Presidente.

Il corteo, passato tra fitte ali di popolo schierato ai margini della strada, e giunto alla Cattedrale, dove la Salma, ricevuta dal Vescovo diocesano e dall'intero Capitolo, ha sostato per le esequie, celebrate dallo stesso Pastore. Ricompattosi, il corteo funebre sfilando tra la folla che si inchinava reverente, è giunto al Cimitero, dove i reparti dell'Esercito e della G.I.L. hanno reso gli onori delle armi e il Segretario Federale ha proceduto al rito dell'Appello fascista.

Francesco Melli e gli Agenti

Francesco Melli non ha avuto soste nel suo lavoro. Nell'affetto per i suoi colleghi, nell'amicizia per i suoi intimi, non ha avuto soste.

Ha sempre prodigato, oltre il fisico, le energie profonde del suo animo, dando più di sè stesso.

Ha sempre trovato, nei momenti più difficili, la serenità per superarli e per farli superare.

Ed ora che è lontano da noi, ci ha lasciato un esempio, che non è facile seguire, perchè Egli aveva il dono più grande e più raro in chi deve lottare ogni giorno: era un « buono ». Questa bontà sostanziale di Francesco Melli era la sua grande, reale, magnifica forza.

Generoso, e non per fini reconditi, premuroso sempre e non di sè stesso, lontano dai servilismi e dalle adulazioni, tenace nelle cose giuste e duro nel difendere, sapeva convincere perchè era un convinto.

Gli Agenti dell'I.N.A. devono molto a Francesco Melli.

Prima ancora che la Federazione Nazionale si costituisse, egli raggruppò i colleghi dell'I. N. A. e li guidò — tutti sanno con quali personali continui sacrifici; — e quando la Federazione fu travagliata da necessità di raggiungere obiettivi che sembravano assurdi, ma erano indispensabili, egli mantenne la compagine degli Agenti dell'Istituto fuori da ogni scossa, e legò sempre più gli Agenti al grande Ente, sapendo che la collaborazione vera non ammette equivoci, ma deve essere piena e fiduciosa.

Francesco Melli non ha mai chiesto per sè, e ciò sarebbe stato logico, umano. Ma egli avrebbe creduto di

manicare alla sua dirittura, alla sua coscienza.

Egli annullava la sua fatica con la gioia di raggiungere lo scopo.

Per sua fortuna, non aspirava alla gratitudine dei beneficiati, ma aveva fede, profonda fede nella onestà della vita, e, tornando nella sua Città senza lamentarsi per le amarezze inevitabili che gli procurava la sua continua fa-

tica, dimenticava ogni rancore, tralasciava ogni reazione.

Francesco Melli ha fatto sempre molto bene; non ha mai fatto male ad alcuno. Ha saputo donare, nella sua vita. Oggi ne sentiamo l'assenza.

Per la Federazione Nazionale Fascista
degli Agenti di Assicurazione
G. MARTIGNONE

Consigli sulla produzione-vita per gli agricoltori

Si parla ancora e sempre delle difficoltà di penetrare fra gli agricoltori: diffidenza, avversione, ostacoli ad ottenere il pagamento dei premi, ecc. ecc.

Non neghiamo le resistenze, come vi furono del resto e vi sono fra i cittadini in altri tempi. Non si può pretendere dagli agricoltori, che non conobbero l'assicurazione, troppo spesso, che quando furono ingannati e che sono, per ragioni di vita, restii ad ogni innovazione, un'adesione immediata ad un'opera di propaganda da poco iniziata? D'altra parte finché fra gli agricoltori i produttori *vanno* e raramente abitano le difficoltà rimarranno grandissime.

Bisogna convincersi che l'atto di previdenza, soprattutto quello che ha nome assicurazione-vita, richiede, per essere accolto, una fiducia di chi ne deve accogliere la proposta verso chi la propone.

E' necessario, per primo, che il « produttore » si specializzi nel lavoro di campagna e che in campagna abiti, si formi le amicizie: scegliere un Comune rurale o gruppi di Comuni e qui agire: i risultati non mancheranno certo.

Ciò in linea generale: veniamo ora a qualche consiglio pratico.

La scelta degli assicurandi

Come vanno scelti gli agricoltori sui quali iniziare l'opera di penetrazione? Ecco un primo quesito da risolvere. In genere si va a caso: si prende qualcuno, magari dopo avergli fatto assaggiare un bicchiere di vino e si inizia il « giro »: poichè si giunge dalla città e si deve tornarvi, si

ha fretta e si cerca di *stringere* con quelli che si incontrano. La fretta in agricoltura non si conosce e suscita anzi diffidenza e resistenza: i risultati sono quindi scarsi o negativi.

La scelta della gente da visitare non va fatta a caso: si vuole riuscire? Attenetevi al criterio agricolo, recatevi a visitare, per primi, gli agricoltori che hanno fama di essere dei saggi coltivatori: i vincitori di premi nei concorsi agricoli, gli innovatori, quelli che coltivano e allevano il bestiame bene... sono i più stimati in campagna dagli agricoltori.

Vi è di più: se voi li convincete, la loro adesione sarà di esempio e di stimolo agli altri. Mi si dice spesso che le organizzazioni sindacali, pure impegnate a farlo, non aiutano; ho constatato che non è vero. Ciò che è vero è che si chiede ad esse un aiuto che non possono e non debbono dare: raccogliere contratti assicurativi.

Chiedete ad esse che vi diano i nomi dei migliori agricoltori, dei benemeriti, che vi presentino ad essi e... lo faranno.

Un bravo produttore sa fare da sè quando l'elemento che avvicina è in condizioni economiche, morali e intellettuali da potere accogliere quanto gli vuole dire!

Dunque scegliere gli assicurandi con un criterio agricolo: quando dico « criterio agricolo » intendo dire anche « economico » perchè è buon agricoltore chi coltiva bene ed economicamente, vale a dire con risultati economici favorevoli! Guai se portate ad esempio il nome di un agricoltore, come ve ne sono, che spende troppo ed al quale vanno male gli affari!

La proposta di assicurazione

Scelti gli assicurandi, bisognerà avere presente che cosa si può chiedere ad essi di sforzo di previdenza. Perché bisogna sapere guidare chi deve aderire.

Leggevo pochi giorni fa una proposta di assicurazione nella « Polizza del rurale »: impegno mensile per 20 anni L. 25, vale a dire 300 lire all'anno: accanto al cognome e nome dell'assicurando era l'indicazione della professione: « coltivatore diretto ».

Arricciai il naso: il coltivatore diretto dovrebbe essere un agricoltore che non assume mano d'opera salariata: l'estensione del fondo quindi deve essere ristretta. Mi sono chiesto: come farà a pagare 300 lire all'anno? L'assicurando era di un Comune rurale a me ben noto: ho voluto chiedere informazioni ed ho saputo che è proprietario di tre ettari di terreno non irriguo: ha una vacca da latte nella stalla... Come può risparmiare 300 lire all'anno?

Chiedo informazioni: non ha altre entrate che quella del fondo e fa qualche giornata di lavoro presso terzi...

Intanto che io faccio l'inchiesta... vengo a sapere che l'assicurando alla consegna della « polizza » ha dichiarato di non potere pagare!

E' un esempio: ne potrei dare altri.

La conclusione è che il produttore deve assumere notizie: qual'è la superficie posseduta dall'agricoltore, quali sono le colture praticate, il terreno è o non è irriguo? ecc., ecc.

Bisogna proporzionare il capitale assicurato alle reali possibilità che l'agricoltore può avere e siamo noi a doverglielo indicare!

— Allora, mi si dice, dobbiamo essere non solo dei produttori-vita ma anche degli agricoltori!!!

No! basta valersi del consiglio dell'Ispettorato dell'agricoltura e delle organizzazioni che fanno parte del « Comitato provinciale assicurazione vita agricoltori ».

Non si dica che questo non serve: si badi solo a sapersene servire!

Il limite del capitale assicurato

In agricoltura il reddito varia naturalmente da anno ad anno: sento spesso dire da produttori: « se quest'anno avremo molto grano faremo un grande lavoro assicurativo: anzi aspettiamo che lo portino

all'ammasso per precipitarci a casa degli agricoltori che abbiamo in nota ».

Ragionamento sbagliato: l'assicurazione-vita ha la durata di 20 anni; è errato proporla solo al momento di un raccolto fortunato e soprattutto poi valersi di questo per determinare il *quantum* di capitale assicurato!

Bisogna prima convincere l'agricoltore: il buon raccolto potrà servire a facilitare la decisione.

Ma per ciò che ha riguardo al capitale assicurato il criterio deve essere non il raccolto buono dell'anno ma la media di raccolti di un decennio almeno. Così si crea la previdenza e la si mantiene in vita anche nelle annate cattive.

Ma come sapere queste cose? valetevi del consiglio delle istituzioni che il Ministero dell'Agricoltura vi ha messo a disposizione, non perchè vi facciano i contratti ma perchè quelli fatti da voi siano veramente utili agli agricoltori.

MARIO CASALINI

Il XXI Aprile a Genova

Con cerimonia austera e solenne, nel più schietto cameratismo tra dirigenti e dipendenti, è stata celebrata la festa del lavoro nella sede dell'Agenzia Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni di Genova.

Alla presenza degli Agenti Generali cav. Riccardo Renzi e cav. rag. Francesco Mura, degli Ispettori di Direzione cav. rag. Andrea Michelangeli, Conte Maffei, cav. Sante Ciardini e di tutti gli impiegati dell'Agenzia stessa e delle sub-Agenzie, lo squadrista cav. Amerigo Patella, sub-Agente dell'Istituto, designato dalla locale Federazione dei Fasci di Combattimento, dopo essere stato presentato dal camerata cav. Riccardo Renzi, ha parlato della civiltà del lavoro e del suo sicuro avvento dopo la vittoria delle armi de l'Asse. Esalta la poesia epica del lavoro, ricordate le realizzazioni del Regime in favore dei lavoratori, l'oratore si è soffermato ad illustrare le origini e le cause della guerra, la quale viene combattuta prevalentemente per sostituire alla civiltà dell'oro, instaurata e difesa dai plutocrati, la civiltà del lavoro. Di questa, egli precisa le caratteristiche e le finalità.

La cerimonia si è aperta e chiusa col saluto al Duce. L'oratore per la semplicità del suo dire e per le parole così vive di fede, è stato da tutti clamorosamente acclamato.

Evoluzione professionale dell'assicuratore

Quelli di noi, che possono risalire con la memoria a trent'anni fa e oltre, ricorderanno che cosa era a quel tempo l'assicuratore.

Noi potremo sintetizzare il ricordo, dicendo che dell'assicuratore si era formato un certo cliché, cioè una figura tipica sulla quale si appuntavano, talvolta ingiustamente, gli strali di un umorismo non sempre di buona lega.

Non si esagera dicendo che l'appellativo più comune dell'assicuratore era quello di seccatore, o peggio.

Del resto le Compagnie operanti in Italia prima della legge 1912, e fra esse molte estere, solevano reclutare il personale produttore di fiducia preoccupandosi specialmente di talune qualità, per così dire, rappresentative, e cioè: un nome sonoro (possibilmente fornito di appendici nobiliari), una figura appariscente, una parlantina sciolta, e poi buone relazioni, abitudini mondane, modi cortesi, insinuanti, ecc...

La preparazione professionale di questi elementi non era eccessivamente curata, ma sufficiente al disimpegno del loro compito che consisteva principalmente nel saper sfruttare le parentele, le amicizie, le relazioni proprie o degli Agenti principali e locali, compresi nella loro zona di lavoro.

Gli argomenti persuasivi del resto non potevano essere allora che pochi e semplici perchè, in fondo, il contratto di assicurazione veniva chiesto piuttosto a titolo di amicizia, e non come atto convinto di previdenza: anzi per vincere la ritrosia di taluni, che ritenevano di cattivo augurio l'assicurazione sulla vita, l'assicuratore doveva fare i debiti scongiuri, e affermare invece, con disinvoltura e con grazia, che « *La polizza è un brevetto di buona salute* ».

Ciò che più contava a suo favore era il saper dare, al momento giusto, lo stoccafina finale alla vittima designata, dopo un'abile manovra di avvicinamento.

Non mancavano, tuttavia, alcuni giovani forniti di studi adeguati che intraprendessero la carriera assicurativa, ma essi formavano un ruolo diverso, cioè quello

degli'ispettori amministrativi, tecnici, ecc., che facevano parte dell'organizzazione centrale delle Compagnie.

Gli assicuratori però, nel senso corrente della parola, non erano questi, erano quegli'altri; ed essi, bisogna pur riconoscerlo, assolvevano allora un compito utilissimo, anzi necessario, in un tempo in cui la previdenza era da noi ai primi passi e le Imprese assicuratrici (tranne poche antiche e veramente italiane) non erano molto introdotte presso il pubblico, ond'è che l'assicuratore si trovava costretto a svolgere un'opera tutta personale piuttosto ingrata e non bene accetta.

Altri elementi che potevano qualificarsi *assicuratori* in un senso professionale erano gli agenti di talune Compagnie e in determinate zone, quando lo sviluppo del portafoglio nei vari rami (principalmente il ramo grandine e incendio) consentiva all'agente di dedicarsi esclusivamente o principalmente a quell'attività, ricavandone buona parte del loro reddito.

I produttori e gli agenti di cui si è parlato formavano, comunque, i primi quadri del professionismo nel campo assicurativo, sebbene una professione di assicuratore non fosse nè riconosciuta, e nemmeno tipicamente definita.

I rapporti fra compagnie ed assicuratori erano stabiliti dai « brevetti di nomina » nei quali si faceva ricorso, secondo i casi, alla figura giuridica del « *mandato* » e della « *locatio operis* ».

Un legame veramente stretto e duraturo fra Compagnia ed elementi produttivi raramente veniva a formarsi.

Tranne alcune eccezioni, una carriera assicurativa non esisteva; i miglioramenti economici erano spesso ottenuti passando da una ad altra Compagnia, perchè in fondo si trattava di vendere la propria merce al miglior offerente.

Solo fra gli Agenti principali o locali si notavano casi frequenti di persone che, assunta la rappresentanza di una Compagnia, la conservassero poi per lunghi anni; talvolta essa si tramandava per tradizione a persona della stessa famiglia.

Ma non vi erano vincoli scambiabili a

prolungare il rapporto, se non in quanto si riscontrasse in ciò una reciproca convenienza, e cioè da parte della Compagnia nel trovare una tranquillità nella gestione del portafoglio, e da parte dell'Agente nel godere una certa clientela affezionata la quale per decenni, e talvolta per tradizione di famiglia, affidava le sue assicurazioni (specialmente le assicurazioni grandine e incendi covoni) allo stesso assicuratore o alla stessa Compagnia.

Questa, nelle grandi linee, la situazione professionale dell'assicuratore fino al 1912, cioè fino all'entrata in vigore della legge 4 aprile che istituiva il monopolio dell'assicurazione vita.

Tale legge, approvata dopo appassionati dibattiti e fra vivissimi contrasti, portò un profondo rivolgimento, che ebbe importanti ripercussioni anche nella posizione professionale degli assicuratori del ramo vita.

Le Compagnie private preferirono, nel maggior numero, cedere il portafoglio all'Istituto Nazionale secondo le modalità previste dalla legge; le pochissime rimaste sul mercato dovettero iniziare una politica di prudente attesa o di graduale smobilitazione, nella prospettiva di dover definitivamente cessare ogni attività allo scadere del decennio, come la legge aveva stabilito. Si ebbe, come conseguenza immediata, che i migliori assicuratori del ramo vita cercarono, com'era naturale, di sistemarsi con l'Ente di Stato e taluni trovarono buon collocamento presso le nuove Agenzie Generali dell'Istituto, in qualità di dirigenti o di organizzatori come funzionari.

L'Istituto stesso d'altra parte, si preoccupava di affiancare agli Agenti Generali, (che furono scelti tra le migliori personalità della finanza e del commercio) quegli elementi che presso le Compagnie private si erano dimostrati maggiormente provetti e capaci.

Non tutti furono d'accordo nel giudicare e valutare le prospettive che si presentavano ai professionisti dell'assicurazione; vi furono gli ottimisti i quali videro nel monopolio una possibilità di affermazione personale o di lauti guadagni; e vi furono i pessimisti o gli scettici, i quali pensarono che l'eliminazione della concorrenza fra le Compagnie avrebbe significato la fine dei produttori.

La realtà fu ben diversa, perchè il Regime Fascista, assunto il potere nell'ottobre 1922 (cioè alla vigilia della scadenza del decennio di respiro accordato alle Compagnie private dalla legge del 1912) rivolse immediatamente l'attenzione al campo dell'industria assicurativa, riesaminandone le finalità e i bisogni con valutazione realistica, scevra di passioni, orientandosi essenzialmente, com'era suo programma, verso gli interessi superiori della Nazione e dello Stato.

Venne così la legge del 1923, la quale si può ben definire una delle prime leggi corporative dello Stato Fascista perchè regolava il mercato delle assicurazioni sulla vita, ammettendo e disciplinando la coesistenza e una ragionevole gara di attività fra l'industria privata e l'Ente di Stato.

Ma fin dal 1918, cioè in pieno periodo bellico, l'Istituto Nazionale aveva avuto occasione di affermarsi vigorosamente con iniziative tutte sue, dimostrando, con le operazioni assicurative connesse col V e VI Prestito Nazionale, a quali mete potesse mirare lo sviluppo della previdenza, quando fosse guidata da superiori intendimenti e non già soltanto da semplici scopi speculativi.

Fu in quell'occasione che, per la prima volta in Italia, le piccole assicurazioni con capitale di L. 500 e di L. 1000 penetrarono largamente nelle scuole e nelle officine, seguendo così, forse senza volerlo, la prima traccia delle Assicurazioni Popolari, che vennero poi attuate nel 1925.

Le operazioni connesse coi Prestiti Nazionali nel 1918 e nel 1920 furono in pari tempo una propizia occasione per l'organizzazione produttiva dell'Istituto, che per le condizioni belliche era rimasta piuttosto ristretta; un'occasione attesa e favorevole per dimostrare la propria vitalità e la capacità di lavoro.

Le Agenzie Generali seppero adempiere brillantemente il loro compito, sia che possedessero già un'organizzazione produttiva sufficientemente vasta, sia che avessero bisogno di rinforzarla ed estenderla.

Certo è che molti elementi furono attratti nell'orbita di lavoro dell'Istituto, cosicchè nel 1923, (quando l'Ente di Stato, in seguito alla revoca della legge 1912, dovette rivedere la propria organizza-

zione per prepararsi a sostenere la concorrenza con le Compagnie private nuovamente autorizzate ad operare), i quadri produttivi delle Agenzie Generali erano già pronti e si procedette rapidamente alle prime nomine del personale viaggiante, e dei Capi gruppo.

Le vicende di quest'ultimo ventennio sono ben note: nel 1926 si costituirono le prime organizzazioni sindacali di assicuratori le quali ebbero innanzitutto di mira un'affermazione di vita professionale.

Nè poteva pretendersi altro in quel momento, giacchè l'istessa industria assicurativa non aveva trovato ancora il suo posto definitivo nel quadro, generale dell'organizzazione sindacale.

Nel campo particolare dell'Istituto Nazionale vi era una situazione assolutamente ibrida e confusa poichè, mentre le Agenzie e i dipendenti facevano parte dell'organizzazione del Commercio, l'Istituto invece, come Ente parastatale, ne era fuori; vi fu in un secondo tempo un tentativo d'inquadramento nell'Associazione del Pubblico Impiego, ma non durò a lungo, perchè tutto il settore dell'Assicurazione e della Banca era in movimento per ottenere il riconoscimento delle proprie particolari ragioni di vita, e della corrispondente precisa posizione nell'ambito dell'economia nazionale.

Non vi è dubbio che l'attuale inquadramento sia il più rispondente e il più giusto, sia per le Aziende che per i lavoratori, perchè è veramente totalitario ed organico, in quanto che le attività assicurative e bancarie hanno un comune denominatore che si riassume nella raccolta del risparmio e nell'avviamento di questo verso gli impiegati produttivi che più rispondono alle esigenze nazionali e sociali, *attraverso un meccanismo che è nello stesso tempo un apparato protettore ed integratore delle attività individuali.*

L'Assicurazione ed il Credito sono, in altri termini due aspetti di quella stessa forza che è una caratteristica dei popoli più progrediti e civili, cioè la forza della previdenza, giacchè non si può parlare di risparmio se non in vista di bisogni futuri, e non si può attuare la previdenza per bisogni futuri se non si pratica la virtù del risparmio.

E i servizi tributari, che fanno parte della stessa nostra Confederazione, sono anch'essi, in ultima analisi, uno stru-

mento di raccolta di mezzi finanziari che, nel quadro dell'economia fascista, sono destinati in buona parte a rinvigorire attraverso l'attività statale l'attrezzatura generale economica della Nazione e ad integrare le forze e le attività individuali.

Però, per quanto riguarda il settore assicurativo, l'inquadramento attuale non ha dato ancora tutti i frutti che era lecito aspettarsene.

Da una parte l'accordo economico tra Imprese e Agenti è rimasto tuttora legato ad una concezione troppo unilaterale e arretrata della gestione agenziale: le imprese non si decidono, infatti, a riconoscere che alle Agenzie è stata riservata una situazione assolutamente precaria, la quale non permette agli Agenti di sviluppare programmi organizzativi di lunga portata, nè consente di risolvere radicalmente la posizione sindacale dei dipendenti di agenzia.

D'altra parte i dipendenti delle Agenzie non sono soddisfatti del contratto collettivo in vigore perchè ritengono di non aver raggiunte tutte le loro mete.

Manca inoltre l'inquadramento degli agenti locali, che sono tuttavia uno dei cardini dell'organizzazione periferica.

Intanto giova constatare che con l'inquadramento in atti si sono precisati alcuni punti fondamentali che rispondono alla reale situazione:

1) gli agenti generali hanno accettato il principio della loro piena responsabilità verso le Imprese e verso i dipendenti.

2) i dipendenti di agenzie sono stati classificati in distinte categorie o gruppi i quali rispecchiano realisticamente lo stato dell'organizzazione e permettono una prima grande selezione degli elementi produttivi, con possibilità di ulteriori sviluppi.

Da questi due capisaldi della situazione sindacale nel settore assicurativo derivano conseguenze inoppugnabili che qui appresso brevemente esaminiamo.

Le imprese, sollevate dal ponderoso problema dei produttori, perchè gli Agenti Generali se ne sono addossata la responsabilità, procedono ora al risanamento del mercato assicurativo, frenando la troppo libera concorrenza di tariffe e la disastrosa politica degli abbuoni e degli altri costi di produzione.

I benefici che le imprese ne ricaveranno saranno notevoli e quindi esse potranno, anzi dovranno riesaminare a fondo il problema delle Agenzie, di cui sarà elemento essenziale la sistemazione data per ora ai produttori, e quella che sarà data prossimamente anche agli Agenti locali.

La necessità di tale riesame è indispensabile, e fra le ragioni ovvie vi è anche il bene inteso interesse della stessa industria assicurativa; ma vi è una ragione di giustizia corporativa, la quale sovrasta tutte, ed è che il risanamento dell'industria assicurativa, (che si va attuando proprio attraverso una maggiore disciplina e selezione degli organi periferici) non può andare ad esclusivo vantaggio delle imprese, ma deve far sentire la sua benefica influenza su tutto il complesso dell'organizzazione agenziale, mediante una più sostanziale valutazione degli oneri che già gravano e che verranno a gravare su di essa.

Un punto importante, a cui devono convergere gli sforzi convinti di tutti, è quello di evitare che la professione dell'Assicuratore si tramuti in un rapporto a tipo impiegatizio e ciò vale tanto nei riguardi delle Imprese quanto nei riguardi delle Agenzie.

Il lavoro dell'assicuratore, come ognuno di noi sa, non si può costringere nei cancelli rigidi dell'impiego, perchè richiede una somma di energie e di capacità personali il cui corrispettivo adeguato sarebbe difficile stabilire col sistema dello stipendio.

Perciò uno degli obbiettivi immediati, che l'azione corporativa si propone di raggiungere, è la selezione professionale degli assicuratori con la formazione degli albi.

Gli Agenti Generali sono ormai quasi tutti dei professionisti in assicurazione, e così una gran parte dei produttori; purtroppo però si notano ancora interferenze dannose, in quanto persone appartenenti ad altre categorie troppo spesso riescono a procurarsi delle partecipazioni provvisorie in affari grossi o piccoli, a tutto scapito degli assicuratori professionisti.

L'attività assicurativa non deve costituire un campo riservato, nè essere precluso ad alcuno perchè ciò nuocerebbe agli sviluppi che la previdenza deve conseguire; però è necessario che siano eliminate le facili improvvisazioni e le spregiudi-

cate avventure nel nostro campo di lavoro.

Occorre, in breve, garantire la serietà della professione ed una conveniente tutela sindacale di essa.

Questa, se non erro, è uno dei più vivi desideri degli autentici assicuratori, e sarà una delle più interessanti mete professionali a cui si dovrà pervenire, se tutti gli interessati collaboreranno a questo scopo.

Dott. GIUSTINO CIMINALE
Agente Generale di Littoria

L'inaugurazione del Corso di Bologna

La mattina del 29 aprile, nel salone delle conferenze del giornale *Il Resto del Carlino*, si è inaugurato un corso di addestramento organizzato dal Centro studi dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni. Erano presenti: il Prefetto, il consigliere nazionale Aurelio Manaresi, presidente dell'Unione Aziende del Credito e della Assicurazione, anche in rappresentanza del Federale, il Provveditore agli Studi, il segretario dell'Unione Lavoratori del Credito e dell'Assicurazione dottor Giuliano Testoni, gli ispettori regionali dell'I.N.A., comm. Adalberto Gigli, cav. Giorgio Scutellari, ing. Gino Ganevazzi, conte Tancredi Tancredi, il dott. Pietro Bono direttore del Corso di Bologna e il cav. uff. Ottorino Masi. In rappresentanza del Centro Studi dell'I.N.A. di Roma era presente il dott. Giuseppe Perillo. Nel salone aveva preso posto il numeroso gruppo di allievi.

Ha preso la parola il comm. Gigli, a nome della direzione generale dell'I.N.A., che ha ringraziato le autorità per la loro adesione anche a nome del Presidente dell'I.N.A. sen. Giuseppe Bevione e del Direttore generale di gr. croce dott. Ignazio Giordani.

Hanno poi parlato il consigliere nazionale Manaresi e il dott. Perillo che hanno sottolineato l'importanza del Corso testè inaugurato, rinnovando il loro ringraziamento all'Eccellenza il Prefetto.

Il Prefetto ha ringraziato, bene auspicando per la riuscita degli studi intrapresi. Infine, il Provveditore agli studi, comm. Carmelo Sgroi, ha inaugurato il Corso con una brillante prolusione intesa a illustrare l'importanza degli studi nel quadro della campagna per la tecnica e mettendo in rilievo il valore morale e culturale dell'iniziativa dell'I.N.A. per il potenziamento della previdenza in Italia.

Libretto di risparmio o Polizza-Vita?

Ercole al bivio non dovette, certo, essere più preoccupato; nè Amleto, principe di Danimarca, concepì un dubbio più atroce, di quello che una vera moltitudine di persone del ceto medio ed operaio, provano davanti alla scelta dell'impiego da farsi dei loro modesti risparmi. Libretto di risparmio o polizza di assicurazione Vita? Qui sta la grande questione.

È veramente, il dubbio è spiegabile dal momento che, soltanto da pochi anni si va facendo penetrare, fra le masse meno progredite e meno abbienti, il concetto e la idea della previdenza assicurativa, o, come integrazione del risparmio ordinario, o come sostituzione più proficua ed elevata di esso.

Il cosiddetto « popolino » ha sinora pensato che la polizza Vita rappresenti un documento qualunque, un qualsiasi pezzo di carta, contenente una promessa futura, di pagamento di una cifra, da riscuotersi o da chi sottoscrive la polizza, se in vita, o dai suoi eredi, se pur ne ha dei diritti che a lui possono interessare; ma ha sempre un altro grave dubbio, veramente amletico, quando riflette se rivedrà mai quel denaro, che ha tanto sudato e per metter da parte il quale ha sofferto sacrifici d'ogni specie, levandoselo, come suol dire, perfino dalla bocca. L'idea di un libretto bancario, al quale, se capiti una disgrazia, può sempre ricorrere, gli pare certamente più comodo e più sbrigativo. Quei pagamenti rateali del premio Vita lo

assillano e giorno e notte e il pensiero di non poter trovarsi qualche volta in grado di esser puntuale, lo rimuovono, spesso, dall'idea d'assicurarsi, perchè teme che possa avvenire nei due o tre anni più scabrosi, cioè quando perderebbe tutto il versato se non pagasse puntualmente il premio.

Questo timore di danno, allontana di frequente il pubblico dalla polizza Vita e come è ormai risaputo, crea, se pur avvenga, dei feroci nemici della previdenza in quelli che non poterono, per qualsiasi ragione, far fronte all'impiego assunto.

E le cifre documentano questo stato di cose, questa preferenza che il pubblico accorda al libretto di risparmio. In questi giorni, proprio, si è conosciuto che i risparmi depositati nelle Casse postali, ammontano ad oltre 37 miliardi e che quasi a 20 miliardi salgono quelli depositati presso le Casse di Risparmio; mentre è risaputo che le polizze di tipo popolare non arrivano a coprire 3 miliardi di capitale. Il confronto non ha bisogno di commenti talmente è manifesta la sproporzione enorme che passa fra le due forme d'impiego.

Però, forse in questa sproporzione dovrà consistere la molla per un prossimo futuro balzo delle forze assicurative, al fine di toglier via dubbi ed equivoci, ristabilendo il necessario equilibrio.

Per far questo è necessario ed indispensabile che i produttori Vita sappiano controbattere le obiezioni che il pubblico delle classi medie muove loro quando lo avvicinano per catechizzarlo.

Occorre far conoscere la sostanziale differenza che passa fra il libretto di risparmio e la polizza Vita: il primo è inerte e rende soltanto quello che ha avuto, oltre ad un interesse più che modesto; la seconda è produttiva dell'intera somma, assicurata in caso di disgrazia, anche se fossero stati versati premi per una cifra insignificante. Inoltre, il pensiero che certa gente ha di poter disporre del proprio denaro, se urga la necessità, non ha ragione di esistere, in quanto che anche

È USCITO:

L'ARTE DEL PRODUTTORE

[Avvincere per convincere]

di

PIERO G. POZZAN

(EDITRICE SALLUSTIANA - ROMA - Pagine 132 - L. 12)

Libro di grande attualità per
i Produttori di assicurazione

Il volume è in vendita presso l'Autore in ROMA, Via 24 Maggio, 8
al prezzo di L. 12 — franco di porto e spese

dalla polizza Vita si possono ottenere anticipi sulle cifre dei premi pagati. Il dubbio atroce di dover perdere il proprio denaro quando non siasi raggiunto il biennio o il triennio di pagamenti premio sulla polizza sottoscritta, oggi non regge, perchè molte facilitazioni si accordano agli assicurati e forse le Imprese potranno ancora escogitare provvidenze a favore dei volenterosi che si trovino in eventuale disgrazia.

Ma l'argomento finale — quello che fa decidere Ercole al bivio e stronca i dubbi di Amleto — è quello della diversità sostanziale fra i due risparmi.

Il risparmio ordinario permette di raccogliere 100 o 1000 o più lire, che rimangono a disposizione del depositante, sia che viva, sia che deceda; la polizza Vita assicura le 1000 o più migliaia di lire e le paga anche se non siano state versate che poche decine di lire. E' il fenomeno « morte » — che è certo e può avverarsi in qualunque epoca della vita degli uomini — che conta soprattutto e che di per se stesso innalza di mille cubiti al di sopra del risparmio ordinario il risparmio assicurativo.

L'avvertimento dei primi asceti cristiani: « Ricordati, uomo, che sei polvere ed in polvere ritornerai! » Costituisce il segreto e la forza del principio assicurativo e lo differenzia enormemente e sostanzialmente da ogni altro criterio di preveggenza e di cautela.

ETR.

NOTIZIARIO DELL'ISTITUTO

Nella sua riunione di fine maggio il Consiglio di Amministrazione dell'I.N.A. ha proceduto alle seguenti nomine di Agenti Generali:

A FORLÌ: cav. Evaristo Zambelli, in sostituzione del compianto Cons. Naz. Francesco Melli, che lo aveva primo dei suoi collaboratori come Sovrintendente di Agenzia.

A LUBIANA: Agente generale della provincia degli sloveni è stato nominato il cav. Giuseppe Zatti fin qui Supplente dell'agente di Trieste.

L'Ispettore Dante Chiarini, Capo del Servizio Organizzazione è stato nominato con *motu proprio della Maestà il Re Imperatore Commendatore della Corona d'Italia.*

Il dott. Catello Monti, Agente Generale di Aosta è stato insignito per « *motu proprio* » della Maestà il Re Imperatore, della Croce di Cavaliere nell'Ordine della Corona d'Italia.

ERRATUM

Nel numero precedente a pag. 83 la fine del 2° capoverso della 2ª colonna va corretta: « non possa essere più considerata come un fatto d'interesse privato, ma come un'utilità d'interesse sociale la quale appunto perciò, viene seguita, sorvegliata e tutelata dallo Stato ». Con tale correzione lo scritto del nostro dott. Ciminale riprende il preciso significato che il salto di una riga gli aveva tolto.

PICCOLA POSTA

AGENTE LOCALE - Salerno. — Il Contratto Collettivo 11 aprile 1938-XVI disciplina i rapporti tra Imprese (Direzioni) e produttori di assicurazione.

I produttori dipendenti dalle Agenzie e sub-agenzie in appalto sono regolati dal Contratto Collettivo di Lavoro stipulato il 25 maggio 1939-XVII.

La pubblicazione dei contratti collettivi a carattere nazionale viene fatta integralmente soltanto nel Bollettino Ufficiale del Ministero delle Corporazioni, e solo *per estratto* nella seconda parte della *Gazzetta Ufficiale* del Regno.

Potrete trovare i testi dei citati contratti nei numeri 4 e 11 anno I - 1939 rispettivamente alle pagine 53 e 166 del nostro Bollettino.

TENENTE JOSIA - *Posta militare.* — Ai produttori del terzo gruppo richiamati alle armi dal 1° gennaio 1941-XIX compete il trattamento previsto nell'accordo stipulato tra le competenti Federazioni degli Agenti e dei Lavoratori il 25 marzo 1941-XIX e da noi pubblicati a pag. 80, del n. di aprile.

Direttore Responsabile: GIOVANNI GALANTI

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

