

BOLLETTINO

DEL CENTRO STUDI DELL' I. N. A.

PUBBLICAZIONE MENSILE

DIREZIONE E AMMINISTRAZIONE: ROMA - VIA GREGORIANA, 41 - TELEFONO 64.042

SOMMARIO. — L'Istituto nel Ventennale. - Celerità nei perfezionamenti! - L'Assistenza sanitaria. - Le trasformazioni dei contratti. - La scuola e le A. P. - Praeventia: la polizza chirurgica. - Nel Comitato consultivo. - Non lo so è una brutta risposta. - La Commissione corporativa per la difesa dei contratti e delle provvigioni. - Notiziario dell'Istituto. - Recensioni.

L'ISTITUTO NEL VENTENNALE

Ecco i dati riferentisi allo sviluppo dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni nel primo ventennio del Regime (i dati riguardanti l'anno 1942 sono approssimativi):

	1922	1941	1942
Capitali assicurati	L. 4.133.845.346,—	24.913.555.046,—	29.000.000.000,—
Nuove assicurazioni stipulate »	714.365.942,—	4.191.913.624,—	5.500.000.000,—
Premi incassati »	190.355.552,—	1.149.992.283,—	1.400.000.000,—
Riserve matematiche . . . »	726.886.948,—	6.698.740.821,—	7.300.000.000,—
Riserve patrimoniali . . . »	83.284.555,99	469.101.813,—	500.000.000,—
Utili netti di gestione . . »	14.050.760,70	81.399.297,87	—

Dal 1930 sono state assegnate agli assicurati come quote di partecipazione agli utili complessivamente L. 290.724.603; dal 1934 sono state versate al Tesoro, come partecipazione dello Stato agli utili dell'Istituto, un totale di L. 222.635.472.

Queste sono le cifre principali che illustrano il superbo cammino percorso dall'I.N.A. durante un ventennio ed attestano solennemente come il clima creato dal Regime e la legislazione fascista sulle assicurazioni (iniziata col R. D. L. 29 aprile 1923 dell'anno primo, integrata poi dai successivi coordinati provvedimenti legislativi), abbiano favorito lo sviluppo della previdenza e l'accrescimento grandioso dell'Istituto che è diventato veramente un colosso assicurativo e finanziario.

Tuttavia non riteniamo superfluo controllare a mezza strada la marcia dell'Istituto verso le sue alte mètte, confrontando alcune delle cifre più significative suesposte con i dati forniti da una pubblicazione ufficiale del Ministero delle Corporazioni edita in occasione del I Decennale della Marcia di Roma.

Al 28 Ottobre del 1932 i capitali assicurati ammontavano a 15.560 milioni, con un incremento assoluto sul 1922 di 10.851 milioni di lire; i premi incassati a L. 653 milioni, con un incremento assoluto sul 1922 di ol-



tre 462 milioni; le riserve matematiche a L. 3362 milioni, con un incremento assoluto sul 1922 di 2.627 milioni di lire.

Ora se confrontiamo le cifre di incremento raggiunte nel primo decennio con quelle conseguite nei dieci anni successivi alla celebrazione del I Decennale, dobbiamo rilevare come le seconde siano sensibilmente maggiori delle prime; ciò che significa che l'Istituto non solo ha mantenuto lo stesso imponente ritmo di accrescimento, ma lo ha superato nel suo terzo decennio di vita malgrado che in tale periodo gli enormi aumenti raggiunti negli anni precedenti avessero potuto giustificare una sosta e, se si vuole, anche una certa diminuzione.

Il fatto che l'I.N.A. continui nella sua azione di diffusione e di penetrazione con risultati ancora crescenti, mentre è presso a compiere il suo sesto lustro di vita, è prova luminosa che la grandezza della sua mole è comandata con volontà, mente direttiva e metodo proporzionati ai bisogni; che cioè non si verifica per esso quel fenomeno, purtroppo frequente anche nel campo economico, per il quale ingigantire non significa sempre diventare più forte.

L'Istituto, contro le previsioni di tutti gli scettici antistatalisti, si è dimostrato all'altezza dei suoi compiti sempre nuovi, riuscendo in quest'anno ad organizzare il Fondo indennità impiegati con una così esigua schiera di personale da meravigliare ogni ottimista.

Altre volte abbiamo parlato dell'alta funzione economica e sociale dell'Istituto nella vita della Nazione. Bonifiche agrarie ed urbane, concorsi imponenti in opere di interesse pubblico, finanziamenti alle provincie ed ai comuni, sottoscrizioni ai prestiti dello Stato rappresentano alcuni aspetti della poliedrica attività economica-finanziaria dell'I.N.A., attività che deve essere vanto ed orgoglio di tutti i suoi collaboratori.

All'inizio dell'anno XXI, mentre la Patria sta duramente in armi contro il nemico, l'Istituto in una armonica fusione di forze e di intenti, adempie ad un altissimo compito educativo ed economico diffondendo la previdenza tra il popolo e convogliando ingenti capitali a servizio della Nazione.

Celerità nei perfezionamenti!

Le difficoltà della produzione sono infinite: tutti lo sanno.

Dalla ricerca del nominativo, al primo incontro con l'assicurabile, al superamento di tutte le obiezioni e di tutte le difficoltà che vengono opposte a chi propone l'utile atto di previdenza, il produttore impiega con grande pazienza, in successivi approcci, tutti gli accorgimenti che la sua preparazione tecnica e le sue doti naturali gli mettono a disposizione, fino ad arrivare all'agognato perfezionamento del contratto.

In questo lungo cammino, seminato di diversissimi ostacoli e reso più lungo e fa-

ticoso da numerosi contrattempi che mettono a dura prova la costanza dell'assicuratore, si possono precisare tre tappe che segnano tre tempi della grande fatica:

- 1) la firma della proposta;
- 2) la visita medica;
- 3) il perfezionamento della polizza.

Per giungere al primo successo, l'azione è in genere ampia e variata: incerte schermaglie, colpi d'invito, esposizioni generiche e discussioni serrate, dibattiti vivaci su precisi punti argomentandosi con esattezza e rigore contro determinate obiezioni, soste e riposi per dar tempo al cliente di maturare la decisione, portano il produttore ad esplicare un'opera varia di tono e

di mezzi fino a che le difficoltà, ad una ad una rimosse, si riducono ad una sola. Sull'ultimo ostacolo si concentra allora tutta la capacità dell'agente che giunge alla conclusione ottenendo la firma della proposta.

Da questo momento, l'azione è divenuta semplice, perchè precise e ben definite sono ormai le mete da raggiungere. Inoltre, mentre prima non era sempre indispensabile cercar di risparmiare tempo — chè anzi molte volte il successo è dovuto al saper frapporre una intelligente interruzione nelle trattative — ora invece ogni giorno perduto può recare notevole danno.

Infatti il periodo che corre dopo la proposta è pericolosissimo per i così detti pentimenti, che noi chiameremmo invece, con maggiore esattezza, incertezze ed esitazioni perchè ci si pente di solito del mal fatto. Incertezze ed esitazioni che possono insorgere o per insufficiente azione persuasiva esplicata, o più spesso per il sopraggiungere nella vita dell'assicurato di fatti che lo spostano dalla decisione presa per ragioni economiche, pseudo sentimentali od altre e, peggio, dall'incontro con altro produttore della concorrenza o con amici scettici e troppo critici.

E' necessario pertanto a questo punto provvedere a superare con somma celerità le due tappe finali della visita medica e del perfezionamento.

Per la prima, oltre le naturali riluttanze e timori dell'assicurando non v'è altro che la difficoltà di stabilire l'appuntamento e l'incontro col medico fiduciario: l'esito dell'accertamento sanitario non deve preoccupare il produttore se non come un normale rischio professionale cui si trova sottoposto.

Ma, dopo la visita, nulla ormai si oppone al perfezionamento dell'atto di previdenza ed al completamento dell'opera del produttore, perchè egli possa ottenere il meritato compenso delle sue fatiche, a patto però che la consegna della polizza possa essere fatta nel minor tempo possibile per abbreviare il periodo delle esitazioni e delle incertezze.

Se il produttore si è adoperato alacramente perchè la visita medica seguisse più da vicino possibile alla data della proposta, egli non può far nulla per sollecitare l'emissione del contratto.

Proposta, certificato medico e rapporto

confidenziale, debitamente completati dall'agente generale, *devono giungere al più presto alla Direzione Generale*, i cui uffici sono ordinati ed attrezzati in modo da poter emettere la polizza in pochissimo tempo (tre giorni in media) quando le condizioni sanitarie dell'assicurato sono normali.

Accade invece talvolta che le cose non seguano con la dovuta celerità e che la proposta arrivi in Direzione *con un notevole ritardo sulla data della visita medica*, o perchè il medico non ha consegnato il suo referto con la dovuta sollecitudine, o perchè, per una malintesa economia di spese postali, si è voluta inoltrare la proposta in un voluminoso pacco con altre, o perchè non si è provveduto in tempo alla raccolta delle notizie necessarie per il rapporto informativo, o per insufficiente attrezzatura degli uffici, ciò che dovremmo ritenere assolutamente eccezionale.

Sta di fatto però che generalmente le proposte arrivano alla Direzione Generale non prima di 8-10 giorni dopo la visita medica e che in tal modo *si perde un tempo assai prezioso*, specialmente se si tiene presente che di sovente altrettanto se ne perde ancora nel distribuire più tardi ai produttori ed alle sub-agenzie le polizze emesse dalla Direzione con non superabile prestezza.

Per evitare tali inconvenienti occorre tener sempre presente la necessità assoluta di perfezionare le polizze nel più breve tempo, epperò bisognerà ritirare subito dal sanitario il certificato medico ed inoltrare *ogni giorno* le proposte debitamente redatte, completate ed accompagnate dal rapporto informativo. La stessa celerità va poi ricercata quando giungono dalla Direzione le polizze di nuova emissione, nello smistarle agli organi produttivi che devono procedere alla consegna degli originali di polizza ed all'incasso del premio.

Ogni giorno perduto nei periodi che vanno dalla firma della proposta al suo inoltrato in Direzione e dalla emissione della polizza alla consegna, si va a sommare in un certo numero di settimane nelle quali l'assicurato attende, talvolta con impazienza, il contratto. Se la Direzione ha abbreviato al massimo i tempi necessari alle molteplici, complesse ed importanti operazioni necessarie alla emissione dei contratti, è doveroso che l'organizzazione periferica fac-

cia tutto il suo meglio per evitare ogni perdita di tempo.

Questo è nel naturale ordine delle cose tanto che potrebbe apparire inutile parlare di sollecitudine a chi vive della produzione, se i casi apparsi nelle statistiche dei competenti uffici non ammonissero sulla necessità di raccomandare alle agenzie e loro collaboratori di affrettare ancora nella loro parte il cammino della produzione, perchè l'assicurato che non sa delle difficoltà che si incontrano in tale marcia, resta a volte sorpreso e contrariato dal ritardo col quale riceve la polizza, mentre il produttore lascia in serio pericolo i risultati del suo lavoro.

Che ne direbbero il produttore e gli assicurati, se, annotandosi in polizza la data di arrivo in direzione della proposta, si venisse a conoscere il ritardo con cui essa è arrivata? Non potrebbe essere forse utile un tale accorgimento per richiamare i vari organi produttivi ed amministrativi ad una più stretta collaborazione per conseguire la massima celerità nella consegna della polizza?

Provveda chi può! Noi insistiamo sulla necessità di operare tenacemente per conseguire una brevità ideale che sia proporzionata al tempo impiegato dalla Direzione nella emissione dei contratti: la polizza cioè dovrebbe essere presentata per il perfezionamento entro il massimo di una diecina di giorni dalla data della proposta o della visita medica, così che l'assicurato abbia fin dal primo momento la più evidente prova della perfetta e snella organizzazione dell'I.N.A. e possa accogliere con serena soddisfazione la sollecita offerta del contratto da perfezionare.

x.

L'assistenza sanitaria

Sommario del N. 4.

1° Studi e ricerche di medicina delle Assicurazioni Vita - Dott. M. Clausi-Schettini: La prova di Rivoire e Bermond - Dott. T. Ricciotti: La sindrome elettrocardiografica di Wolf Parkinson e White - Dott. A. Calati: I rischi tarati nell'A. V. (continua) - 2° Varie - Nel trentennale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni: Gli scritti di medicina delle Assicurazioni Vita - Dott. A. Starna: Metodi e sviluppi della medicina nel XX Secolo - 3° Notiziario - 4° Dai Periodici - 5° Nella nostra biblioteca - 6° Vuoti nelle file - 7° Provvidenze sanitarie.

Le trasformazioni dei contratti

Sull'interessante argomento delle trasformazioni delle polizze, già accennato da A. a pag. 49 del precedente N. 7-8, togliamo da « Tecnica delle assicurazioni sulla vita » queste brevi e precise note del Prof. Giuseppe Strucchi, che ne fa ampia ed esauriente disamina nel secondo volume del trattato di imminente pubblicazione.

Le trasformazioni dei contratti possono importare cambiamento della durata o della forma originaria e, tanto nell'uno che nell'altro dei casi, variazioni di entità di prestazione assicurata o di premio.

I conteggi per effettuare le trasformazioni sono dipendenti da norme che possono variare da Impresa ad Impresa e nella stessa Impresa da categoria a categoria dei contratti; e che soprattutto sono conseguenti il modo come sono regolati i rapporti economici tra Impresa e Agenzie e tra Impresa e riassicuratori eventuali.

Le trasformazioni possono essere consentite dalle condizioni di polizza (ed in tal caso i conteggi relativi sono predisposti ed i loro risultati sono a conoscenza delle Agenzie) o consentite su richiesta dei contraenti, valutando di volta in volta l'opportunità o meno di consentirle e stabilendo le condizioni.

Normalmente le trasformazioni vengono effettuate sulle basi seguenti:

1°) Si calcola il valore economico della polizza originaria che può esser dato:

dalla riserva lorda se è possibile il recupero (addebitandolo al nuovo contratto) del residuo spese di acquisto da ammortizzare, o se il recupero è già avvenuto (avvenuto pagamento del premio unico o di tutti i premi annui del contratto originario);

dalla riserva netta, quando il recupero delle spese residue di acquisto non è possibile;

dal valore di riscatto relativo alla differenza tra l'ammontare della prestazione garantita dal contratto che si trasforma e quella garantita dal contratto trasformato (quando vi è riduzione della entità di prestazione); valore di riscatto aumentato dalla riserva (lorda o netta come detto) relativa alla entità di prestazione che continua ad esser garantita.

2°) Si calcola sulla base dei premi unici di tariffa (al netto del caricamento di ac-

quisto, in genere 0,97 % del premio di tariffa) e la nuova età dell'assicurato l'ammontare della prestazione che si può garantire alle condizioni della nuova polizza, col valore economico della vecchia.

3°) Si calcola il premio occorrente (unico od annuo) per garantire (sempre sulla base dei premi di tariffa e la nuova età dell'assicurato) la differenza tra l'ammontare della prestazione che deve essere garantita col nuovo contratto e quella che si può garantire con l'investimento a premio unico del valore economico del vecchio contratto.

G. STRUCCHI

La scuola e le A. P.

Nella ultima riunione del Comitato Veneto di propaganda il R. Provveditore agli Studi di Verona prof. Luigi Costanzo ha svolto il tema: « Sull'appoggio che può dare la scuola allo sviluppo del risparmio assicurativo popolare » presentando la seguente elaborata relazione:

« Il problema assicurativo va esaminato sotto i suoi aspetti essenziali ai fini di determinare l'azione avvenire da svolgere soprattutto nelle scuole, come la sede più adatta a comprendere l'importanza ed a divulgarne i principi e le necessità.

E può senz'altro affermarsi che sono essenziali i seguenti aspetti:

a) il risparmio in genere, e quello assicurativo in ispecie, come logica conseguenza, sono fattori fondamentali per creare gli strumenti della potenza economica, politica, sociale di domani;

b) l'uno e l'altro, necessari oggi, in quanto concorrono a dare alla Patria le armi e la sicurezza della Vittoria, lo saranno maggiormente domani, in quanto dovranno costituire, come di fatto costituiscono, la base fondamentale della ripresa economica e della rinascita sociale;

c) l'uno e l'altro, che si escludono nella vita del nostro popolo, laborioso ed economico, prima ancora di essere un fattore economico, sono un fattore morale, cioè coscienza e volontà di vita, dappoichè non è vero che il risparmio sia utile e pratico soltanto fra i popoli cosiddetti ricchi, ma esso, principalmente, è utile e deve essere largamente praticato anche fra i popoli cosiddetti poveri.

Tutti gli aspetti ora enunciati, e che in questa sede non vanno svolti, tanto essi sono comuni all'intelligenza dei presenti, a causa del loro carattere politico, sociale, morale, costituiscono, per così dire, altrettanti itinerari di marcia per la scuola italiana, che rinnovata nello spirito, negli istituti, nel metodo, concorre decisamente a formare la coscienza nazionale.

Già il problema del risparmio e della previdenza, per fermarci particolarmente all'azione delle scuole dell'ordine elementare, è acquisito da anni ai programmi didattici. Non si tratterebbe, allora, che di continuare e perfezionare; si tratterebbe di trasformare cotesto elemento didattico, che pure è indispensabile, in coscienza attiva, cioè in persuasione e fede e però, in altre parole, si tratterebbe di trasformare l'anzidetto elemento didattico in pratica vita, in esercizio di virtù operosa.

E la scuola, specialmente la scuola elementare, ricca di virtù, ha la potenza di operare ciò, con il magistero infallibile dei suoi insegnanti, che sono divenuti, e sempre più diverranno, per interno convincimento, propagatori di luce, suscitatori di fede, animatori di volontà.

Vi sono note, certamente, le benemerenze della scuola; nè io avrò l'idea di richiamarle. Solo mi permetto di dire che la scuola merita veramente il « credito » che, in passato timidamente, ora più decisamente, è venuta acquistandosi.

Orbene, non può disconoscersi che nel campo specifico del risparmio assicurativo una prova della possibilità della scuola è data dal risultato conseguito, testè, nella raccolta della « Polizza della Scuola ».

Nelle otto Provincie del Veneto, il vecchio e glorioso Veneto, sono stati propagandati, raccolti ed incassati, in solo due mesi di lavoro, circa 45.000 contratti, quasi il 10 % della popolazione scolastica.

Oserei dire che codesto risultato, fuori dell'attività specifica della scuola, che opera in profondità, con le arti della persuasione, non sarebbe stato conseguito o raggiunto. Ma oserei dire, ancora, che ove cotesto risultato non venisse, in avvenire, integrato da ulteriori risultati, per successiva, ma metodica, continua, appassionata opera di propaganda, di persuasione e di realizzazione, sarebbe stato meglio non iniziarlo.

Ciò che nuoce, infatti, alla vita spirituale

della scuola, come nuoce in genere a tutti gli organismi morali, è l'attività episodica, occasionale, frammentaria; quella cioè che si improvvisa (lasciatemi essere realista), al momento del bisogno e che, dopo, muore col morire della contingenza che l'ha determinata.

La conclusione è che bisogna proseguire sulla strada intrapresa con fede, con passione, con disciplina, passando dalla constatazione della possibilità all'organizzazione della realizzazione pratica.

A tal fine tre sono gli aspetti della realizzazione pratica sui quali dovrà essere portato lo studio, e cioè:

- 1°) la propaganda della previdenza;
- 2°) la raccolta degli atti di previdenza;
- 3°) l'incasso degli atti di previdenza.

La propaganda, da fatto occasionale, episodico, dovrebbe diventare motivo didattico ideale, tale cioè da avere, in tutte le classi, secondo le opportune leggi di adattamento e di gradazione, la sua trattazione metodica, continua, appassionata, ed in ogni caso capace di suscitare e rafforzare la coscienza e la volontà della previdenza.

Codesta propaganda dovrebbe essere affiancata dall'attività propria che l'I.N.A. potrebbe far convergere direttamente nella scuola: cinematografie educative, quaderni di propaganda, opuscoli illustrativi, ecc.

La raccolta degli atti di previdenza dovrebbe egualmente concludersi nella scuola come logico compimento dell'attività educativa per la previdenza. A tal proposito bisognerebbe studiare un tipo di assicurazione popolare unico, che, nascendo nella scuola, abbia ad accompagnare l'alunno nel corso degli studi e fuori della scuola, di maniera che l'abito della previdenza, una volta assunto, sia metodicamente sempre più rafforzato dal tempo.

Anche l'incasso degli atti di previdenza dovrebbe essere attuato, con le debite modalità da studiarsi, nella scuola, perchè in tal modo gli assicurati, che son gli alunni, con l'iterazione dei pagamenti, sarebbero resi veramente partecipi al fenomeno della loro assicurazione.

Prof. LUIGI DI COSTANZO

"Praevidentia"

LA POLIZZA CHIRURGICA

Ad integrazione della polizza di assicurazione contro le malattie, che ha già riscosso il più largo consenso, la Praevidentia offre ora una nuova Polizza che garantisce particolari prestazioni nel caso che l'assicurato debba sottoporsi ad operazioni chirurgiche.

La « Polizza chirurgica » ha la durata di 10 anni, e viene emessa con un taglio unico di premio annuo netto di L. 100, frazionabile in sole rate semestrali, con la maggiorazione del 2 %.

Possono essere assicurati *gli uomini* di età non inferiore ai 18 anni e non superiore ai 60 compiuti. Le donne sono sempre escluse.

Come per le altre polizze di assicurazione contro le malattie, anche per la Polizza Chirurgica è previsto un periodo di carenza iniziale della durata di 90 giorni, dalla data del perfezionamento del contratto.

Nel caso che l'assicurato sia costretto a sottoporsi ad operazione chirurgica, la Praevidentia garantisce le seguenti prestazioni:

1) rimborso dell'onorario chirurgico, nei limiti della Tariffa Nazionale delle prestazioni chirurgiche;

2) rimborso delle spese accessorie, nella misura del 10 % dell'onorario di cui sopra;

3) rimborso fino alla concorrenza di L. 75 giornaliere e con un massimo di 30 diarie, della retta relativa al periodo di degenza in ospedale o in clinica.

E' da ritenere che anche la Polizza Chirurgica incontrerà il generale favore del pubblico, e pertanto fondata è la certezza che anche in questo nuovo e fertile campo di lavoro potranno conseguirsi favorevoli risultati.

Nel Comitato consultivo

Con Decreto 18 agosto 1942-XX del Duce del Fascismo Capo del Governo il consigliere aggregato avv. Giacomo Martignone è stato nominato membro del Comitato Consultivo della Corporazione della Previdenza e del Credito quale rappresentante dei datori di lavoro delle Imprese e delle Agenzie, in sostituzione del compianto Cons. Naz. Ing. Aurelio Manaresi.

"Non lo so,"

è una brutta risposta

Un assicuratore vita non può saper tutto, ma non ha il diritto di confessarlo. Queste tre parole « non lo so » fanno un effetto deplorabile di cui egli è il primo a soffrire.

Pensa che il tuo medico, il tuo notaio ti rispondano « non lo so » ad una questione semplice (per il cliente le questioni sono sempre semplici). Dopo dubiteresti della loro competenza e la tua fiducia in loro ne resterebbe fortemente scossa.

E' questo che l'assicuratore vita deve evitare ad ogni costo. Esiste, grazie a Dio, il mezzo per farlo... eccolo:

1° *Prepara con cura i tuoi colloqui prima di fare le visite.* — Studia l'assicurando, i suoi interessi, i mezzi di cui dispone, la sua situazione di famiglia. Facendo così, potrai prevedere la maggior parte delle questioni che ti proporrà ed elaborare in anticipo le risposte che dovrai dargli con tutta la documentazione possibile.

2° *Sii padrone del tuo tariffario.* — Nove volte su dieci le domande alle quali l'assicuratore vita è obbligato a rispondere « non lo so » vi trovano la loro risposta.

Impara a conoscere a fondo il tuo tariffario e potrai sempre fornire all'assicurando le informazioni che egli domanderà.

3° *Studia minuziosamente tutto quello che riguarda la tua professione.* — L'uomo che legge e studia è un uomo che sa; e gli uomini che sanno si trovano assai di rado a dire « non lo so ».

4° *E' sempre facile sentire che si è spinti verso una via senza uscita in fondo alla quale uno sarà obbligato a dichiarare « non lo so ».*

Quando ciò ti capiterà non devi aspettare l'irreparabile, ma col pretesto di mancanza di tempo, chiedi al tuo cliente di accordarti un altro appuntamento: così potrai prepararti nel frattempo.

5° *Ogni volta che ti fanno una obiezione particolare e di confutazione un po' difficile, prendine nota, poi, nella calma del tuo ufficio, cerca le migliori risposte da opporgli. In questo modo sarai preparato ad affrontarlo decisamente alla prima occasione.*

6° *Mantienti sempre padrone della conver-*

sazione. — La migliore difesa è l'attacco. Attacca dunque e ferma l'attenzione del tuo cliente sulle questioni che conosci bene.

7° *Capita spesso che le obiezioni poste dall'assicurando siano semplicemente dei pretesti per non dover prendere una decisione positiva sulla offerta che gli fai.*

Prova dunque a dire: « Posso rispondere alla vostra domanda soltanto esponendovi i grandi principi della protezione che vi porto. E spiegagli le ragioni per le quali egli ha bisogno della assicurazione vita.

8° *Infine puoi trovarti a trattare con un assicurando già bene informato su un quesito e che voglia provare il tuo sapere e la tua esperienza.* — Se si tratta di argomento molto preciso che esige conoscenze straordinarie e specializzate, puoi dire: « Desidero non dare risposte approssimative e perciò voglio procurarmi ragguagli precisi, statistiche, cifre, ecc.... Io non le ho in testa, ma in ufficio ho importanti elementi che mi permetteranno di mettere nero sul bianco con particolari che possono soddisfare. Entro 48 ore al più tardi li riceverete ».

In conclusione, bisogna cercar di sapere quante più cose sia possibile, e per il resto... giocare d'astuzia!

La Commissione corporativa

per la difesa dei contratti e delle provvigioni

Per l'emanazione dei provvedimenti a carico dei contravventori delle norme dettate dalla legge 8 giugno 1940-XVIII sul frazionamento delle provvigioni, sul divieto degli abbuoni e delle distrazioni dei contratti vita, nonché per le contravvenzioni alla legge 27 gennaio 1941-XIX che stabilisce particolari norme di tutela per i portafogli rami elementari era prevista la costituzione di una commissione corporativa.

La Gazzetta Ufficiale del 6 aprile ha pubblicato il Decreto 7 febbraio 1942-XX del Duce del Fascismo, Capo del Governo, col quale viene istituita in seno alla Corporazione della Previdenza e del Credito la Commissione prevista dalla legge 8 giugno 1940-XVIII, ai fini e per gli effetti di cui all'art. 13 della legge stessa nonché all'art. 6 della legge 27 gennaio 1941-XIX, n. 286.

La Commissione — costituita presso il Ministero delle Corporazioni — è presieduta dal vice presidente della Corporazione della Previdenza e del Credito ed è composta dei seguenti membri:

Sen. Bevione Giuseppe, in rappresentanza delle imprese assicuratrici;

Cons. Naz. Aldo Paolini, in rappresentanza delle imprese assicuratrici;

Avv. Martignone Giacomo, in rappresentanza degli agenti di assicurazione e di credito;



Dott. Troilo Ercole Alberto, in rappresentanza dei lavoratori delle aziende del credito e della assicurazione.

Le funzioni di segreteria sono esercitate dall'Avv. De Cesare Antonio ed in sua sostituzione dal Dott. Cimmino Mario.

NOTIZIARIO DELL'ISTITUTO

1° CORSO DI ADDESTRAMENTO RAVENNA

Il 10 ottobre la Commissione esaminatrice ha assegnato una votazione superiore agli 80/100 ai seguenti allievi: *Baldisseri Salvatore*; *Marri Giulio*; *Ricci Gianvincenzo*; *Sangiorgi Jader Mario*; *Scarlattella Mario*, che pertanto sono stati ammessi a frequentare il XXI Corso di perfezionamento.

18° CORSO DI ADDESTRAMENTO ROMA

Il giorno 14 del mese di ottobre, si è riunita la Commissione esaminatrice di questa scuola di addestramento. L'allievo *Rea Renato* ha ottenuto la votazione superiore agli 80/100 ed è stato quindi ammesso a frequentare il XXI Corso di perfezionamento.

INIZIO DEI CORSI

Il 29 ottobre 1942-XXI hanno avuto inizio i Corsi di addestramento nelle città di Roma; Bologna con n. 32 allievi; Milano con n. 25 allievi.

In pari data ha avuto inizio in Roma il 21° Corso di perfezionamento con n. 11 allievi e precisamente: *Dr. Cimagalli Renato*, Scuola di Addestramento, Roma; *Dr. D'Urso Mariano*, Direzione Generale I.N.A.; *Krigi Alcibiade*, Agenzia Generale I.N.A., Tirana; *Marri Giulio*, Scuola di Addestramento I.N.A., Ravenna; *Petrone Antonio*, id., Roma; *Rea Renato*, id., Roma; *Salimei Giulio*, id., Roma; *Ricci Gianvincenzo*, id., Ravenna; *Sangiorgi Jader Mario*, id., Ravenna; *Scarlattella Mario*, id., Ravenna; *Veri Settimio*, Agenzia Generale I.N.A., Aquila; *Gambardella Andrea*, Direzione Generale I.N.A.

CORSO DI ADDESTRAMENTO BOLOGNA

Con l'intervento dell'Ispettore Compartimentale per l'Emilia e Romagna dell'I.N.A., dell'Agente Generale di Bologna e Direttore del Corso, del Rappresentante delle Assicurazioni d'Italia, dei Rappresentanti del Provveditorato agli Studi e dei Sindacati di categoria, ha avuto luogo, presso l'Agenzia Generale dell'I.N.A., l'inaugurazione del Corso di Addestramento professionale del Centro Studi I.N.A.

L'Ispettore Compartimentale, dopo il saluto al Duce, ha portato ai giovani partecipanti al Corso il saluto della Direzione Generale dell'I.N.A., il-

lustrando quindi gli scopi che i corsi si prefiggono raggiungere e gli ottimi risultati che questa iniziativa dell'I.N.A. ha fino ad ora dato.

Ha seguito l'Agente Generale di Bologna, che ha rivolto parole di augurio e di incitamento agli Allievi e il Rappresentante dei Sindacati di categoria che ha porto il saluto delle organizzazioni sindacali.

Col saluto al Duce la breve ed austera cerimonia ha avuto fine.

NELL'AGENZIA DI FORLÌ

Nella sede dell'Agenzia Generale di Forlì sotto gli auspici dell'Agente Generale Cav. Zambelli e con l'intervento dell'Ispettore della Direzione Generale Comm. Adalberto Gigli e del Cav. Mario Magaldi per le Assicurazioni d'Italia, è stata tenuta una riunione dei collaboratori di quell'Agenzia per l'esame dell'azione da svolgersi circa la sottoscrizione rateale dei B.T. 4 % di recente emissione.

In tale occasione sono state consegnate le insegne della Commenda dell'Ordine di S. Agata al Sovrain-tendenze dell'Agenzia, camerata Giuseppe Vittorio Merendi.

Per festeggiare tale onorificenza i dipendenti dell'Agenzia Generale hanno inviato un offerta alla Federazione dei Fasci, pro-Combattenti.

R E C E N S I O N I

CESARE GABARDINI: « *Parvula* ». Libreria Internazionale L. Coldini, Firenze, 1942-XX. L. 15.

L'Avv. Cesare Gabardini, fino a pochissimi mesi fa Agente Generale dell'I.N.A. a Novara e prima Vice Direttore de Le Assicurazioni d'Italia, ha dato alle stampe un bel libro di poesie liriche intitolato « *Parvula* » in cui la musa mostra la vita interiore del poeta fin dalla giovinezza.

Il volume simpaticamente dedicato al Direttore Generale dell'I.N.A. è arricchito da una prefazione di Paolo Arcari.

ANTONIO MANZO: *Il particolare regime fiscale delle Assicurazioni private*. Bologna, S. A. Poligrafici, « Il Resto del Carlino », 1942-XX.

Questa pregevole pubblicazione si presenta nitida nella esposizione, precisa nella forma, densa nel contenuto. E' divisa in nove capitoli, corrispondenti ad altrettanti argomenti tributari, che, inquadrati come sono organicamente tra di loro, offrono al lettore una chiara visione dell'influenza fiscale nelle assicurazioni private.

L'opera che è ricca di interessanti note illustrative, si raccomanda per il requisito di precisione giuridica che la caratterizza.

Il secondo volume di *Tecnica delle Assicurazioni sulla vita* è ancora in corso di stampa: il ritardo (che non si prolungherà ancora di molto) è dovuto alla maggior mole del libro il cui prezzo rimarrà inalterato.

Direttore Responsabile: GIOVANNI GALANTI

Stab. Enrico Ricci - Roma - Via del Porto 18 Telef. 580,662



Corporate Heritage
& Historical Archive