

BOLLETTINO

DEL CENTRO STUDI DELL' I. N. A.

PUBBLICAZIONE MENSILE

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

SOMMARIO — La giornata della tecnica — L'Assicurazione Grandine — Eugenetica e visite periodiche — Gli abbuoni di provvigione — Recensioni — Le operazioni di capitalizzazione — Assicurazione malattie — Notiziario dell'Istituto.

LA GIORNATA DELLA TECNICA

Anche quest'anno, sebbene con austera semplicità, si celebra in tutta Italia, per iniziativa del Ministero dell'Educazione Nazionale, la giornata della Tecnica.

Il 2 maggio è stato scelto per la celebrazione.

Austera semplicità, abbiamo detto: dettata dal momento che inibisce ogni manifestazione di apparenza e che consente solo alla sostanza di apparire e di esibirsi. Invero, non è male che si badi di più e meglio a ciò che si fa e si tralasci di mettere in eccessivo rilievo soltanto la dimostrazione di aver assolti i propri compiti.

Il Centro studi dell'I.N.A. anche quest'anno è stato invitato a partecipare alla giornata che vuol mettere in giusto rilievo: la necessità per ogni lavoratore di sentire e di portare amore al proprio lavoro; il dovere di specializzarsi in esso; l'obbligo di far tesoro (per il suo miglior rendimento) dell'esperienza passata e di quella attuale di altri. Per lasciar tutto in nobile eredità al lavoratore di domani, che così avrà più facile il compito e più agevole la via che porta a nuove e più perfette affermazioni del lavoro e dell'intelligenza.

Aule, strumenti di applicazione, allievi presenti e frequentanti, pubblicazioni (quasi tutte esaurite nelle loro edizioni) e secchi dati statistici, sono il contributo che il Centro Studi dell'I.N.A. può apportare ed apportare alla manifestazione celebrativa. Per convegni, discorsi, ludi cartacei e comunicati non c'è tempo! Specialmente nel nostro campo; ove si è dovuto sudare degli anni per convincerci e convincere che l'empirismo, la ciarlataneria e la faciloneria non rendono che apparentemente, rendono male all'imprenditore, sono inefficaci (se pur qualche volta giudicati sufficienti) per chi lavora, sono dannosi per l'acquirente del prodotto o della prestazione: c'è ancora molto e molto da fare.

Le dimostrazioni pratiche che il Centro studi ha date in proposito (e sono numerose) pur avendo convinto chi ad esse e con esse si è trovato vicino, non han raggiunto tutti coloro che in buona od in discutibile fede sono o dimostrano soltanto di essere, dubbiosi. E per raggiungere questi dubbiosi, per convincerli o per costringerli più e meglio a guardare gli interessi di tutti di oggi e di domani, in luogo di quelli soltanto propri e soltanto immediati, abbiamo ancora da fare. Per creare nuovi fatti probativi e per sorpassare chi inconsciamente o scientemente è rimasto nella sua fede o nel suo opportunismo rivolti all'empirico ed al pressapoco.

D'altronde l'attuale orientamento della istruzione pubblica che limita numericamente l'accesso alle varie facoltà universitarie, apre un nuovo e sicuro orizzonte al campo della istruzione tecnica professionale.

Le scuole di addestramento e di perfezionamento, anche nel convincimento del superiore dicastero dell'Educazione Nazionale, potranno indirizzarle alla vita economica della Nazione coloro che, compiuti gli studi medi non possono (per limitazioni) e non vogliono (per brevità di ciclo di istruzione) frequentare i corsi universitari.

Ed anche a questo compito ci accingiamo volentieri, sicuri di non deludere nè le aspettative delle autorità superiori, nè quelle dei nostri allievi.

G. S.

L'Assicurazione Grandine

Ragioni e scopo dell'assicurazione

Una delle caratteristiche economiche delle gestioni agricole è la pressochè totale mancanza di mezzi finanziari a disposizione del colono, del piccolo e medio agricoltore e, in alcuni casi, anche dell'industriale agricolo, a ciclo lavorativo concluso.

La lavorazione assorbe normalmente tutte le riserve liquide dell'azienda tanto che essa giunge al raccolto dopo aver impiegato tutti i suoi mezzi per ottenere il prodotto migliore in quantità e qualità. Se per una ragione qualsiasi il prodotto dovesse venire a mancare in tutto o in parte, l'azienda si troverebbe nella quasi impossibilità di riprendere il ciclo produttivo successivo senza cedere parte del capitale o ridurre le lavorazioni.

Fattori principali della mancanza totale o parziale del raccolto sono gli agenti atmosferici violenti ed in primo luogo le grandinate, capaci di distruggere, nel senso integrale della parola, i frutti del lavoro di un anno nel giro di pochi istanti.

E' quindi comprensibile come sia sorta la garanzia assicurativa contro i danni provocati dalla grandine e come tale garanzia non possa essere — e di fatti non lo è — ignorata in tutte le aziende agricole di qualsiasi entità.

Il costo dell'assicurazione concorre alla formazione del prezzo così come gli altri elementi della produzione — costo delle sementi, dei concimi, del lavoro, delle macchine, l'interesse sul capitale ecc. — ed esso è tanto relativamente modesto da non incidere che lievemente sul costo del raccolto mentre dà all'agricoltore la garanzia assoluta che il suo lavoro di un anno è certamente remunerato, sia

col risarcimento in caso di danno, sia col completo raccolto in caso di mancata grandine.

Pertanto l'assicuratore che si presenta per proporre la garanzia è generalmente bene accolto dal rurale ed il contratto si conclude con maggiore semplicità che in altri casi.

Norme di assunzione - Danni

La tariffa, le norme di assunzione e le condizioni generali della polizza grandine sono concordate, cioè di applicazione obbligatoria per tutte le Compagnie italiane che esercitano il ramo grandine.

Le norme di assunzione sono quelle già attuate, previo accordo con gli organi competenti, durante lo scorso anno e che il perdurare delle ragioni contingenti che le avevano determinate ha consigliato di applicare anche nella campagna 1943. Due di esse hanno particolare rilevanza e cioè:

a) *la franchigia obbligatoria* che è conseguenza del noto principio di non risarcire il totale valore assicurato allo scopo di evitare le denunce di danni di entità minima.

b) *la tariffa variabile* che consiste in uno sconto del 25 % o del 40 % — a seconda dei prodotti — applicato sul premio di tariffa. Siffatto sconto rimane fermo nel caso in cui il prodotto sia immune da danno risarcibile ma è corrisposto in misura doppia dall'assicurato all'assicuratore — 50 % o 80 % del premio di tariffa — in caso di danno denunciato e risarcito.

Durante la campagna grandine 1942 l'applicazione obbligatoria della tariffa variabile non incontrò l'immediato favore della clientela.

L'andamento favorevole della stagione 1942 permise di dimostrare, al contrario, che la tariffa variabile costituisce in questi casi un innegabile vantaggio per la massa degli agricoltori i quali beneficiano di un sensibile sconto sul premio di tariffa.

D'altra parte, in caso di danno denunciato l'operazione di reintegro dello sconto goduto è limitata a quella parte del

premio che corrisponde all'appezzamento colpito e non sul totale del premio di polizza ed ha importanza limitata per il contraente, dato che il risarcimento copre largamente il maggior premio dovuto.

Organizzazione della campagna grandine

La preparazione della campagna grandine non è generalmente curata con criteri organizzativi di largo respiro e le Agenzie Generali normalmente si limitano ad affidare il compito produttivo ad alcuni elementi specializzati che nella maggior parte dei casi ritengono di aver esaurito il loro compito con la stipulazione del contratto.

E' invece attraverso i contatti con la clientela originati dal lavoro grandine che Agenzie Generali e produttori riescono a penetrare nel ceto agricolo e stabilire quei rapporti di conoscenza e di fiducia che danno in un secondo tempo la possibilità di proporre con certezza di favorevole accoglimento altre garanzie connesse con l'agricoltura quali: granaglie in covoni, R. C. macchine, furto di attrezzi e prodotti, incendio dei fabbricati, infortuni, trasporti e vita.

E' necessario, quindi, organizzare con metodo la campagna grandine e con metodo svilupparla utilizzando tutti gli elementi di produzione di ciascuna Agenzia Generale, compresi i produttori vita, i quali agiranno non solo in vista della possibile raccolta immediata degli affari ma in funzione degli affari avvenire che i contatti con la clientela certamente determineranno.

Non tutte le moderne forme di previdenza sono entrate nell'uso comune delle aziende agricole ed è appunto attraverso l'assicurazione contro i danni provocati dalla grandine che è possibile all'Istituto Nazionale delle Assicurazioni ed a « Le Assicurazioni d'Italia » penetrare profondamente nelle campagne ed affermare, anche in questo settore, le proprie capacità tecniche ed organizzative raggiungendo la posizione di preminenza conquistata nel campo industriale, commerciale e professionale.

* * *

Eugenetica e visite periodiche

L'Eugenetica od Eugenia, (dalla parola greca : eugenes, « di buona nascita ») è una vasta disciplina che studia e si propone di attuare il miglioramento dell'uomo da tutti i punti di vista.

Lo scopo da raggiungere è :

1) Quello di trasformare la collettività umana in modo tale da ridurre sempre più il numero degli insufficienti fisici e psichici.

2) Di far sì che il numero di individui che possono vivere più a lungo od in buone condizioni, sia il massimo, contribuendo così al loro benessere ed a quello sociale

I mezzi mediante i quali l'Eugenetica raggiunge i suoi fini, sono diversi; il più importante tra essi è l'Igiene. Tale disciplina tende al miglioramento dell'ambiente in cui l'uomo vive e dove deve crescere e svilupparsi il bambino e poi l'adolescente; studia le cause provocatrici delle malattie ed i mezzi per evitarle.

E' inutile accennare alla sua enorme importanza, perchè, i benefici risultati dell'igiene moderna che comincia a seguire il bambino non appena nato, riuscendo a strapparne tanti alla mortalità per malattie infettive e della nutrizione, e segue poi l'individui fino al suo naturale declino, sono noti a tutti.

L'Eugenetica propriamente detta, parte dal punto di vista dell'eredità dei caratteri somatici e psichici, per cui occorrerebbe, che l'unione dei due individui di sesso diverso che dovranno procreare, si effettuasse tra soggetti il più possibile sani, fisicamente e psichicamente.

Alla realizzazione di tale unione perfetta si oppongono una quantità di ostacoli su cui non è possibile diffondersi in queste brevi note.

Dell'Igiene abbiamo detto già, e abbiamo anche accennato ai mezzi di cui si serve per raggiungere lo scopo che si prefigge, la visita medica periodica è però uno dei mezzi più efficaci per scoprire le malattie e le imperfezioni latenti.

Attraverso l'opera dei medici visitatori

delle più varie collettività, l'Igiene ottiene la tutela sanitaria di tutto il popolo con risultati veramente mirabili, e vegliando sulla salute della generazione attuale, estende la propria azione anche alle generazioni future.

Non è ancora nato il bambino, che l'O. N.M.I. sorveglia la madre che lo porta nel grembo con visite periodiche, riuscendo a scovare e correggere in tempo anomalie e malattie che altrimenti avrebbero compromesso la salute del nascituro e in certi casi anche della madre.

I consultori pediatrici dove si possono far visitare i bambini quando occorre, sono un'altra scolta vigile che sorveglia la crescita dei virgulti novelli: e così via via che la vita prosegue, i medici della G.I.L., delle scuole, poi quelli militari proteggeranno la salute degli adolescenti e dei soldati.

I medici di fabbrica assolvono pure un compito importantissimo, preservando con cure adatte e pratiche igieniche gli operai, dalle influenze nocive delle varie lavorazioni.

Abbiamo visto fin qui, che una grande quantità di individui è sottoposta d'obbligo a visite mediche periodiche, ma moltissime persone, finito il servizio militare non vanno più da un medico, se non vi sono costretti da sintomi allarmanti di malattie acute o croniche.

Molta gente trascura la propria salute perchè crede che questa possa mantenersi sempre florida senza bisogno di tutela sanitaria e perchè non ha acquisito l'abitudine di farsi visitare, anche quando « si sta bene ».

Ed ecco che le visite periodiche gratuite e i relativi esami di laboratorio che l'I.N.A. offre ai suoi assicurati, — tra cui ci sono forti contingenti di professionisti, industriali, artisti, funzionano da controllo della salute di folte masse di persone, che altrimenti sfuggirebbero alle visite periodiche cui erano sottoposte in altre epoche della loro vita, allorché erano organizzate in speciali collettività.

Tali visite periodiche assolvono ad un

compito eugenetico sostanziale, perchè scoprono centinaia di casi di ipertensione arteriosa, di diabete, di iperuricemia, di arteriosclerosi, di malattie di cuore, di fegato, di reni ignorate dai loro portatori.

Si tratta di lesioni ordite da poco tempo, ancora in fase di latenza, che non producono sintomi chiari e allarmanti, e che appunto per questo, sono suscettibili di miglioramento, o di guarigione, con opportune ed appropriate cure.

Si ottiene così un prolungamento della vita di tante persone, in condizioni talora ottime, che permette loro di seguire a lavorare, con beneficio di loro stessi e della collettività.

Anche le visite di ingresso in assicurazione, come dicemmo la volta scorsa, specie quelle collettive, portano pure alla scoperta di tanti casi di malattie, ignorate, con gli stessi succitati benefici effetti.

Purtroppo, vi sono ancora non pochi assicurati che ignorano (sembra strano ma è così) l'opera assistenziale sanitaria dell'I.N.A.; altri pur conoscendola, non ne approfittano perchè hanno la mente tetragona al progresso.

Per quanto abbiamo detto si delinea un altro compito per i Produttori, quello cioè di illustrare l'attività assistenziale sanitaria dell'I.N.A. ai suoi assicurati, i benefici che essa reca in gran copia, la possibilità di allungare talora la vita e di viverla nelle migliori condizioni possibili.

Se certi assicurati non sanno nulla di questa grandiosa opera è logico inferire che non ne hanno udito parlare, perchè nessuno si è presa la briga di illustrargliela.

Tali note vogliono appunto offrire lo spunto perchè si possa formare una coscienza sanitaria solida tra gli assicurandi in procinto di divenire assicurati; e i produttori potranno essere sempre più soddisfatti della loro opera, perchè insistendo su tale argomento, contribuiranno al grandioso piano che l'eugenetica si ripromette, cioè la più perfetta salute corporale e mentale della intera Nazione.

Dott. LUIGI RISOLDI

Gli abbuoni di provvigione

Efficacia della legge 3 giugno 1940-XVII

L'Art. 2 della Legge 3-6-1940, n. 761 fa divieto a tutti gli assicuratori — imprese, agenti e produttori di qualsiasi categoria — di concedere abbuoni di provvigioni.

Quanto e da quanti si è scritto su questo argomento sempre deprecando anche quest'altra malfamata abitudine? E chi non ha manifestato, in buona o in mala fede, il proposito di attenersi al rispetto della Legge? Tutti: nessuno escluso!

Ciò malgrado si continua da parte di molti, per non dire di tutti, certo con pochissime eccezioni, ad accordare abbuoni di provvigione, cioè a togliersi di tasca i denari, frutto di sudate fatiche, per elargirli al cliente che firma una proposta di assicurazione, il quale, come spesso avviene, non ha chiesto al produttore alcun sacrificio sul suo guadagno.

Sissignori! Si verifica anche questo: l'offerta spontanea dell'abbuono, con una evidente mancanza di fiducia nelle proprie capacità di concludere l'affare, con una disonorevole svalutazione dei propri interessi e di quelli della propria famiglia, con una insensata leggerezza nella gara di concessioni per concludere un affare.

Quale opinione dovremmo avere di un negoziante che al momento di vendere il suo articolo facesse al cliente un discorsetto di questo genere: « Il prezzo è quello segnato ma siccome sulla vendita io ci guadagno tanto, questo guadagno che pur dovrebbe servirmi per vivere e per mantenere la mia famiglia, io lo regalo a voi perchè mi siete simpatico... oppure, perchè vi siete degnato di entrare nel mio negozio... ».

Gli daremmo certamente del babbeo, dell'incosciente, del pazzo, cioè i titoli che si meritano agenti e produttori che praticano gli abbuoni sulle loro provvigioni accontentandosi dei magri premi di produzione.

Questi produttori non trovano che una sola giustificazione al loro inconsulto sistema di abbuoni. Essi dicono: « Se non facciamo l'abbuono non concludiamo l'affare perchè il cliente troverà altri pro-

duttori che non lo rifiuteranno. Bisognerebbe essere tutti d'accordo ».

Ma appunto per questo c'è la legge, proprio perchè tutti siano d'accordo! Anche se noi siamo d'avviso che i produttori non dovrebbero aver bisogno della Legge per convincersi che praticando gli abbuoni vanno contro il loro personale interesse sotto ogni punto di vista, non ultimo quello morale, perchè non è possibile che un cliente serio il quale intenda concludere un affare serio, si formi una buona opinione sul conto del produttore che gli concede un abbuono sulle sue provvigioni.

Infatti nessuno può disconoscere che i produttori che hanno un sistema di la-

 * SILENZIO ! *
 * IL NEMICO *
 * TI ASCOLTA *

voro basato sulla serietà più scrupolosa non praticano mai abbuoni, ed essi sono oggetto della generale estimazione, rispettati, segnati ad esempio da colleghi e prescelti dalla clientela.

E bisogna riconoscere che fra coloro che hanno l'onore di appartenere all'organizzazione produttiva dell'I.N.A. si trovano nella quasi totalità questi buoni e bravi elementi che sanno sfruttare le particolari condizioni, le cure e le provvidenze che l'Istituto riserva alla grande massa dei suoi assicurati, evitando di prestarsi ad un ulteriore, per quanto superfluo, non necessario, disonesto e non richiesto, trattamento di favore.

POZZAN

RECENSIONI

LORENZO CERVELLI: *L'Economia Politica come scienza* - Istituto grafico tiberino editore, Roma 1942, pagg. 166, L. 30.

Il comm. dott. Lorenzo Cervelli ha dato alle stampe questo volume in cui parlando della indagine metodologica nella scienza economica, attraverso la rettificazione delle scritture contabili in partita doppia e lo sdoppiamento dei conti e dei sottoconti ad una sola sezione significativa, tratta dei bisogni, della moneta degli scambi, per giungere alla vita sociale.

Le operazioni di capitalizzazione

Come contributo a una auspicata legge unitaria sulle assicurazioni e capitalizzazioni e alla formazione di una dottrina delle capitalizzazioni, l'Avv. Tullio Torriani, noto per altri lavori, ha compiuto un pregevole studio sulle operazioni di capitalizzazione, cui conferisce particolare autorità la posizione ufficiale dell'A. nel campo dell'esercizio pratico di questa disciplina (1).

L'opuscolo contiene un esame organico delle caratteristiche storiche, giuridiche, economiche e tecniche della capitalizzazione.

L'A. fa la breve storia della capitalizzazione fin dalle più lontane modeste origini, e passa in rassegna l'attuale suo ordinamento nei principali Stati.

Tale rassegna dà occasione a far notare lo sviluppo speciale assunto in Francia dalle operazioni di capitalizzazione. Già il prezioso « Bollettino » della *Prævidentia* aveva pubblicato che esistono in Francia una quarantina di Società di Capitalizzazione, di cui offriva l'elenco nominativo e i più importanti dati statistici, dai quali si ricavava che essi hanno un portafoglio complessivo di circa quaranta miliardi di franchi e incassano annualmente fra tutte molto più di un miliardo di franchi.

Ma questi sorprendenti risultati trovano una spiegazione nella circostanza che in Francia le operazioni di capitalizzazione sono tutte caratterizzate da quella estrazione a sorte che oggi non è praticamente consentita in Italia, per quanto l'A. con acuta e convincente argomentazione dimostri come dal punto di vista del diritto vigente non dovrebbero esistere difficoltà ad ammetterla.

L'A. dopo aver fatto incidentalmente notare che il primo testo di legge che si occupi in Italia delle capitalizzazioni è il R. Decreto Legge 29 aprile 1923, n. 966, passa a sceverare nelle norme legislative in vigore gli elementi essenziali del contratto.

In base appunto alle caratteristiche e-

(1) Avv. Tullio Torriani, *Le operazioni di capitalizzazione*, a cura del Centro Studi dell'I.N.A., Roma 1943, pag. 36, L. 7.

nunciate nelle varie disposizioni egli formula con agile costruzione una serie di definizioni di questo singolare istituto, sempre più certe e precise, fino a giungere alla proposta di una definizione che contiene il concetto razionale e completo dell'operazione.

Il punto più importante dello scritto di cui ci occupiamo, e quello in cui risulano la competenza e la rigorosa dialettica del Torriani è costituito dalla trattazione della figura giuridica del contratto di capitalizzazione. Egli sostiene che il contratto di capitalizzazione rientra nel quadro giuridico del contratto di assicurazione.

Il rischio contro il quale il contraente di una polizza di capitalizzazione vuole premunirsi — e l'A. dice « assicurarsi » — consiste nella possibilità di una diminuzione del tasso, che nel corso della durata di essa potrebbe verificarsi con altri impieghi del suo denaro.

La disciplina delle operazioni di capitalizzazione costituisce materia di un altro capitolo della importante pubblicazione, nel quale con ordine e meticolosità, sono indicate le norme specifiche che le regolano attualmente nel nostro Paese.

Nell'ultima parte del lavoro, apprendiamo che presso di noi il primo esperimento in capitalizzazione fu effettuato nel 1917 dalla Banca di Previdenza ora in liquidazione, poi dalla Cassa di Risparmio di Roma con speciali « Libretti a premio » e su ben più larga scala dallo Stato coi Buoni postali fruttiferi, poi dall'Istituto Nazionale di Previdenza e Credito delle Comunicazioni.

Analogamente possiamo asserire che questo del Torriani è in Italia l'unico studio sistematico e oggettivo in questo argomento. Tanto maggiore è quindi il merito di chi ha eseguito il primo sondaggio, e ha preparato dissodato il campo.

L'opera sua, esigua nella mole ma densa di sostanziale contenuto, sarà degnamente apprezzata dagli studiosi in genere e da tutti quelli che desiderino formarsi idee chiare in questo tema e risulterà utilissima specialmente a coloro cui l'obbligo d'ufficio impone di occuparsi

di capitalizzazioni e in primo luogo ai funzionari con mandato di sovrintendenza anche in questa materia; ai Rappresentanti dell'I.N.A. che hanno impegno di fare propaganda e dare sviluppo a questi affari; e in generale agli addetti all'organizzazione produttiva, in particolare a quelli che amano sollevarsi di quando in quando dalle minute applicazioni della fatica quotidiana per arricchire la propria mente con lo acquisto di quelle visioni d'insieme e di quelle nozioni tecniche che valgono ad accrescere la propria cultura e ad affinare i mezzi e perfezionare gli strumenti della propria attività professionale.

F. B.

Assicurazione malattie

Sono già stati illustrati su queste colonne i criteri previdenziali, umanitari e sociali cui si è ispirata la PRAEVIDENTIA nel lanciare la sua polizza di assicurazione contro le Malattie; ma non ci stancheremo dal ripetere che la opportuna iniziativa attuata da questa Società per mandato dell'Istituto, non raggiungerà tutti i suoi benefici effetti se Agenti e Produttori non sentiranno le bontà e, diciamo pure, la bellezza del contratto che vanno a consigliare alla clientela e non si dedicheranno con oculatezza alla raccolta degli affari in questo ramo.

Innumerevoli sono gli ambienti accessibili alla loro appassionata fatica poichè la tariffa di questa forma offre convenienti condizioni a tutti, quali che siano la situazione economica e l'abitudine risparmiatrice dell'assicurando: da una diaria di L. 10 si può giungere anche a L. 100 giornaliera e non è chi non veda come in questa scala individui appartenenti ai più vasti e differenti strati sociali possono oggi trovare la convenienza di stipulare una polizza che garantisca dal danno materiale derivante da una malattia.

Rimane però affidato al disinteressato discernimento dell'Agente e del Produttore di consigliare una misura di diaria che da un lato non pesi eccessivamente sulla borsa dell'assicurato e che dal-

l'altro non si presti ad una illecita speculazione a danno della Società.

Parimenti Agenti e Produttori debbono tenere bene aperti gli occhi per evitare che — non essendo richiesta preventiva visita medica — indivilui tarati riescano a carpire loro un contratto che darà luogo a contestazione e che perciò lederà gli interessi non solo della Società ma anche degli assicurati perchè, avendo versato i premi dovuti, si vedranno — sia pure legittimamente — negata la liquidazione della diaria. Ciò che male influirebbe anche sullo svolgimento del loro lavoro perchè getterebbe un'ombra di sfiducia, per quanto ingiustificata, sulla bontà dell'atto di previdenza compiuto.

In sostanza, la polizza malattie della Praevidentia è una assicurazione benefica e liberale, ma più d'ogni altra forma essa rimane affidata all'onestà e alla rettitudine dell'assicurato e al prudente criterio degli acquirenti degli affari.

Vedremo in seguito la pratica efficacia del contratto e il congegno che lo disciplina.

NOTIZIARIO DELL'ISTITUTO

XXII Corso di perfezionamento - Roma

Nei giorni 13, 14 e 15 aprile 1943 si è riunita la Commissione esaminatrice del Centro Studi I.N.A. istituita in ordine al R. D. L. 1380 del 21

giugno 1938-XVI ai fini di procedere o meno all'abilitazione degli allievi del XXII Corso di Perfezionamento, presenti i sigg.: Comm. Mantica Dr. Ignazio, Presidente - delegato dal Ministero Educazione Nazionale; Gr. Uff. Prof. Dr. Ugolini Giorgio Ugo - delegato della Unione Interprovinciale delle Aziende del Credito e della Assicurazione; Dr. Restaino Francesco - delegato della Unione Interprovinciale dei Lavoratori del Credito e Assicurazioni; Dr. Salvati Rodolfo delegato dall'Ispettorato Corporativo circolo di Roma; Comm. Rag. Strucchi Giuseppe, Direttore del Centro Studi I.N.A.; oltre ai seguenti insegnanti a turno a seconda le materie di esami: Cav. Dr. Prof. Annetto Puggioni, Dr. Marsella Fabio; Prof. Giuseppe Fanelli; Cav. Avv. Galanti Giovanni; Gr. Uff. Foscolo Bargoni; Dr. Alfonso Falzone.

In base alle tesi sorteggiate e discusse la Commissione ha proceduto alla votazione e classifica dei seguenti allievi per l'abilitazione alle funzioni di cui alla 2^a o 3^a categoria del contratto collettivo di lavoro 25 maggio 1939-XVII:

Ragazzini Giuseppe; Lonardoni Alessandro; Perrone Giovanni; Avetrani Raoul; Moscuigiuri Pietro; Gambardella Andrea.

XIV Corso di addestramento - Roma

Il 13 del mese di aprile la Commissione esaminatrice ha assegnato una votazione superiore agli 80/100 ai seguenti allievi:

Rossi Giuseppe; Gambioli Francesco; Bonci Giorgio; Moscatelli Alessandro; Tallevi Luigi.

III Corso di addestramento - Bologna

Il giorno 12 del mese di aprile si è riunita la Commissione Esaminatrice di questa Scuola di addestramento la quale ha assegnato una votazione superiore agli 80/100 ai seguenti allievi:

Avetrani Raoul; Lonardoni Alessandro; Bonna Dino; Rambaldi Renato; Pizzi Costante.



DOPO LA CHIUSURA DEL XXII CORSO DI PERFEZIONAMENTO. — Da sinistra a destra, in primo piano:

Dr. F. Restaino, delegato dei Lavoratori — Comm. Prof. Strucchi — Comm. Dr. Mantica, delegato del Ministero dell'Educazione Nazionale — Gr. Uff. Prof. Ugolini, delegato delle Aziende, Dr. Salvati dell'Ispettorato Corporativo.

In secondo piano: Prof. Avv. Fanelli — allievi Rossi G., Lonardoni A., Avetrani R., Ragazzini G., Moscuigiuri P., Perrone G., Gambardella A. — Prof. Odevaine M., Cianfrini P.

Direttore Responsabile: GIOVANNI GALANTI

Stab. Enrico Ricci - Roma - Via del Porto 18 Telef. 580.662



Corporate Heritage
& Historical Archive