

IL VADEMECUM  

---

PER L'ASSICURATO  

---

D E L L ' I . N . A .



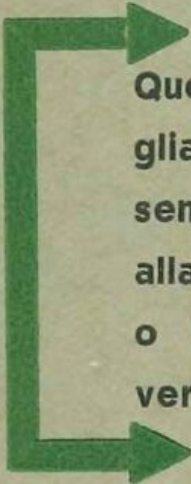
Istituto Nazionale delle Assicurazioni  
ROMA



Corporate Heritage  
& Historical Archive

# TU

**ASSICURATO DELL' I.N.A.,**  
che sai la gioia serena  
di chi possiede quel  
**tesoro riposto,**  
che si chiama "assicu-  
razione sulla vita", guàrdati intorno ;  
e se tra i conoscenti, ed in particolare  
tra i Capifamiglia del tuo vicinato e  
parentado, t'avvenga di scoprirne an-  
che **u n o s o l t a n t o,** (ma Dio  
sa quanti sono!) che — pur avendone  
i requisiti e la possibilità — per igno-  
ranza, pregiudizio od altro, sia rimasto  
sordo ai nostri appelli, ricorda che a  
te spetta un modesto, ma per essi  
utilissimo còmposito da assolvere :



Quello di riempire uno dei ta-  
gliandi inseriti alla fine del pre-  
sente opuscolo, e di rimmetterlo  
alla più vicina Agenzia Generale  
o Locale dell' I.N.A. Il resto  
verrà da sé.

E se il fine sarà raggiunto, il tuo nome  
figurerà nell'Albo d'Oro degli Assicu-  
rati benemeriti della previdenza, e  
acquisterai il diritto ad uno dei tanti,  
interessanti premi che l' I.N.A. ha per  
essi Istituiti.



Lo. VII. 34



Corporate Heritage  
& Historical Archive

COLLEZIONE VADEMECUM «BENACO»  
CASA EDITRICE  
BEVILACQUA & SOLARI - GENOVA

M. 60 - (2-35) 100 M



Corporate Heritage  
& Historical Archive

Lo. VII. 34



Corporate Heritage  
& Historical Archive

ESEMPLARE (\*)

*assegnato a* \_\_\_\_ *Sig.* \_\_\_\_\_

---

*assicurato sulla vita presso l'Istituto Nazionale delle*  
*Assicurazioni con Pol. N.* \_\_\_\_\_

---

(\*) Da conservare assieme alla Polizza e da consultare in ogni  
evenienza in relazione alla stessa.

## PREFAZIONE

ASSICURATI dell' I.N.A., quest'opuscolo è stato scritto per voi. Per rispondere ad un Vostro desiderio, da tempo avvertito dai nostri diretti collaboratori, abbiamo voluto raccogliere organicamente e con chiarezza, in poche pagine, tutte le informazioni che Vi riguardano ed interessano, richiamando alla Vostra attenzione gli alti fini e le funzioni del vostro massimo Ente Assicurativo, la sua vasta e possente organizzazione centrale e periferica, i vostri diritti e i doveri vostri.

Complemento e commento dunque alla vostra Polizza: guida sicura nelle varie contingenze derivanti dalla vostra specifica qualità di Assicurati dell' I.N.A.

Custoditelo con cura e soprattutto consultatelo.



*Ci sorride nel contempo una speranza. Chiedendo di partecipare alla nostra famiglia, ognuno di Voi già ha dimostrato d'essere fautore convinto dell'idea assicurativa. Ci sia dunque consentito esprimere la fiducia che, coerenti al vostro intimo sentimento, vorrete accordarci un valido appoggio per indurre altri a seguire il vostro esempio.*

*L'attuale milione di Assicurati sarebbe presto raddoppiato, se ognuno di Voi si proponesse di procurare almeno un nuovo aderente a godere degli stessi cospicui vantaggi di cui Voi già usufruite.*

*Assicurati dell'I.N.A.: prestate qualche attimo di attenzione al contenuto di quest'utilissimo libretto; prendete cognizione anche della ricca e svariata serie di Premi di benemerenzza per Assicurati propagandisti. Le nostre speranze diverranno allora realtà; e sarà per Voi certa ragione di compiacimento l'aver contribuito alla serenità ed al maggior benessere delle famiglie italiane, nonchè al potenziamento economico della Nazione.*

*Il Presidente dell'I.N.A.*  
**GIUSEPPE BEVIONE**

# SOMMARIO

## PARTE PRIMA

### LA VITA, LE FUNZIONI, LE OPERE DELL'I. N. A.

	pag.
I) <b>La Cronistoria del I° Ventennio</b>	
Il periodo preparatorio . . . . .	9
Il Primo Decennio (1913-1922) . . . . .	9
Il Secondo Decennio (1923-1932) . . . . .	10
Sviluppo delle Operazioni . . . . .	13
II) <b>Gli Organi Dirigenti</b>	
L'Amministrazione Centrale . . . . .	14
La Nuova Sede . . . . .	15
III) <b>L'Organizzazione Periferica</b>	
Le Agenzie Generali . . . . .	16
Efficienza dell'Organizzazione . . . . .	17
IV) <b>Principali campi di Attività</b>	
Le Assicurazioni "Ordinarie" . . . . .	18
Le Assicurazioni "Popolari" . . . . .	19
Le Assicurazioni "Collettive" . . . . .	20
V) <b>La Polizza dell' I.N.A.</b>	
Le Condizioni di Polizza . . . . .	21
La Partecipazione degli Assicurati agli utili	23
Provvidenze sanitarie a favore degli Assicurati . . . . .	26

	pag.
VI) <b>Poderosa Forza Finanziaria a Servizio dello Stato</b>	
Finanziamenti di Enti e di Opere . . . . .	30
La Proprietà edilizia . . . . .	30
VII) <b>Propaganda e Pubblicazioni</b>	30
VIII) <b>Le Società collegate</b>	
La "Praevidentia" . . . . .	33
Le Assicurazioni d'Italia . . . . .	34
La Fiume . . . . .	34

PARTE SECONDA

CIÒ CHE DEVE SAPERE L'ASSICURATO DELL' I. N. A.

IX) <b>Il perfetto Assicurato dell' I.N.A.</b>	
Il Versamento dei Premi - I contatti con le Rappresentanze dell' I.N.A. . . . .	37
Premi agli Assicurati della propaganda « Pro I.N.A. » . . . . .	38
X) <b>Costruire, non distruggere</b>	
La Sospensione del pagamento dei Premi	41
Casi di forza maggiore . . . . .	42
L' Operazione di Riscatto . . . . .	42
Il Prestito . . . . .	43
Liberazione e Trasformazione del contratto	44
Riattivazioni . . . . .	47
Doveroso esame di coscienza . . . . .	48
Chicchi di saggezza . . . . .	49
XI) <b>Scadenze ed eventi che danno luogo alla liquidazione dei capitali assicurati</b>	
Scadenza del Contratto . . . . .	51
In caso di premorienza . . . . .	51
XII) <b>Varie</b>	
Le Sedi delle Agenzie Generali . . . . .	54
Scadenzario dei Premi d'Assicurazione .	58
Tagliando di segnalazione per Assicurati propagandisti . . . . .	61

PARTE PRIMA

LA VITA - LE FUNZIONI

LE OPERE DELL'I. N. A.





## LA CRONISTORIA DEL PRIMO VENTENNIO

### Il Periodo preparatorio

- 1911** (3-VI). Presentazione al Parlamento del progetto di Legge per il Monopolio delle assicurazioni sulla vita.
- 1912** (4-IV). Approvazione della Legge N. 305 che istituisce il Monopolio delle assicurazioni sulla vita.
- 1912** (5-VIII). R. D. N. 939 contenente il Regolamento per l'esecuzione della Legge N. 305.

### 1° Decennio 1913 - 1922

- 1913** (1-I). Entra in vigore la Legge N. 305 sul monopolio delle assicurazioni e si inizia la vita giuridica dell'ISTITUTO NAZIONALE DELLE ASSICURAZIONI.
- 1913** (27-IV). R. D. N. 943 che approva lo Statuto dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni. Numerose imprese private effettuano la cessione dei loro portafogli all'I.N.A.
- 1914** (30-VIII). R. D. N. 902 che autorizza l'I.N.A. ad assumere, per conto e nell'interesse dello Stato, i rischi di guerra della navigazione marittima.

- 1917** (11-XI). Decr. Luog. N. 1912 che autorizza l' I.N.A. ad assumere in riassicurazione i rischi ordinari della navigazione.
- 1917** (10-XII). D. L. che autorizza l' Istituto Nazionale delle Assicurazioni ad emettere speciali polizze gratuite a favore di combattenti al 1° Gennaio 1918, e a favore degli orfani o dei genitori dei militari morti in guerra prima del 1-1-1918.
- 1918** (14-IV). R. D. N. 565 che autorizza l' I.N.A., per la durata della guerra e per conto e nell'interesse dello Stato, ad assumere riassicurazioni di qualsiasi genere.
- 1921** (24-XI). R. D. N. 1737 che autorizza l' I.N.A. a partecipare ad un ente per l' esercizio della riassicurazione di ogni rischio. (Unione Italiana di Riassicurazione). L' I.N.A. sottoscrive un terzo del capitale sociale di Lit. 30.000.000.—

## II° Decennio 1923 - 1932

- 1923** (29-IV). R. D. convertito in legge il 17 - 4 - 1925 N. 473, che stabilisce:
- a) Abolizione del Monopolio delle assicurazioni, con ammissione di imprese private nazionali ed estere al libero esercizio delle assicurazioni sulla vita.
  - b) Conservazione dell' I. N. A. come organo propulsore della previdenza ed alto moderatore del mercato assicurativo.
  - c) Facoltà all' I. N. A. di esercitare le assicurazioni sulla vita all'estero.

d) Obbligo per tutte le imprese nazionali ed estere operanti in Italia nel ramo vita, a cedere all' I. N. A. una quota-parte di ciascun rischio assunto, nelle seguenti proporzioni:

40 % — Nei primi 20 anni dall'autorizzazione all'esercizio nel Regno del ramo vita;

30 % — Nel secondo decennio;

20 % — Nel terzo decennio;

10 % — Negli anni successivi.

**1923** (18-XI). Posa della prima pietra della nuova grandiosa sede dell' I. N. A. in via S. Basilio, presente il Capo del Governo.

**1924** (4-XII). R. D. che autorizza l'attuazione delle Assicurazioni Popolari.

**1926** (21-V). R. D. N. 533 approvante lo Statuto organico dell' I. N. A. Tale Statuto, pur riconoscendo all' I. N. A. le caratteristiche di un Ente parastatale, gli conferisce maggiore agilità di funzionamento, permettendogli di agire con criteri nettamente industriali.

**1927** (30-X). Inaugurazione della nuova Sede dell' I. N. A. (Mq. 3.500 occupati dall'edificio a 6 piani e Mq. 10.000 circa da giardini e terrazze).

**1930** A partire da questo esercizio l' I.N.A. chiama i propri assicurati a partecipare agli utili dell'Azienda.

1933 (28-VI). Solenne celebrazione del primo ventennale, con intervento e discorso di S. E. il Capo del Governo, in risposta alla relazione del Presidente.

• • •

Con la legge 29 Aprile 1923, che abolisce il monopolio delle assicurazioni vita, il Governo Fascista imprime all'Istituto un nuovo impulso e, dandogli una maggiore libertà di azione, lo mise in grado:

- di contribuire ad opere di **pubblica utilità** e allo sviluppo dell'edilizia, con mutui, partecipazioni finanziarie, acquisto e costruzione di stabili, comprese le abitazioni popolari ;
- di integrare le **provvidenze di carattere sociale** attuate dal Regime, dando sviluppo alle **Assicurazioni Popolari** senza visita medica, con pagamento del premio a rate mensili ;
- di uniformarsi all'**ordinamento dello Stato corporativo**, emanando speciali forme di **Assicurazioni collettive** ;
- di favorire sempre più i "previdenti" **semplificando** le condizioni di Polizza e **riducendo le tariffe** delle principali forme assicurative ;
- di **chiamare gli assicurati** a partecipare **agli utili della Azienda**, mediante progressivo gratuito aumento delle somme fissate in polizza ;
- di emanare una serie di **provvidenze sanitarie** atte a conservare le condizioni di salute dei suoi assicurati.

## SVILUPPO DELLE OPERAZIONI

### Alcuni dati in cifre arrotondate

	31 Dicem. 1913	31 Dicem. 1932
Contratti . . . . .	N.° 140.000	1.052.000
Capitali assicurati . . . . .	Lit. 936.000.000	11.465.000.000
Premi incassati . . . . .	» 34.000.000	519.337.000
Riserve matematiche . . . . .	» 168.000.000	3.166.791.000

Dal Gennaio 1923 al Dicembre 1932 l' Istituto ha aumentato:

i capitali assicurati . . . . .	del 176%
i premi annui . . . . .	del 120%
le riserve matematiche . . . . .	del 333%
le attività totali . . . . .	del 281%

## GLI ORGANI DIRIGENTI

L' Istituto Nazionale delle Assicurazioni è retto da un **Consiglio d'Amministrazione** in seno al quale, per il disbrigo più rapido degli affari, è costituito un **Comitato Permanente**, composto del Presidente del Consiglio e di un certo numero di Consiglieri, questi ultimi nominati dal Consiglio stesso.

Il Direttore Generale è membro di diritto del Consiglio, ed è coadiuvato da Vicedirettori.

## L'AMMINISTRAZIONE CENTRALE

L'Amministrazione Centrale si suddivide nei seguenti Servizi:

- 1° **Servizio PERSONALE.**
- 2° **Servizio AFFARI GENERALI.**
- 3° **Servizio PATRIMONIALE E LEGALE.**
- 4° **Servizio della CONTABILITÀ GENERALE.**
- 5° **Servizio ORGANIZZAZIONE**, cui spetta la creazione, lo sviluppo ed il perfezionamento dell'organizzazione periferica; la vigilanza sulla stessa; lo studio del mercato assicurativo e delle sue possibilità produttive.
- 6° **Servizio ASSUNZIONE RISCHI.**
- 7° **Servizio AMMINISTRAZIONE PORTAFOGLIO.**
- 8° **Servizio TARIFFE E "COLLETTIVE".**
- 9° **Servizio BILANCIO TECNICO E STATISTICA**, cui è demandato, fra l'altro, il compito di fissare annualmente la **quota di partecipazione agli utili degli assicurati.**
- 10° **Servizio SANITARIO**, che provvede, fra l'altro, all'assistenza degli Assicurati, perchè possano vivere più a lungo che sia possibile. Inoltre, esso provvede alla compilazione della rivista tecnica bimensile "**L'Assistenza Sanitaria**", che viene diramata gratuitamente a tutte le Agenzie, nonché a tutti i fiduciari del servizio medico periferico dell'I.N.A.
- 11° **Servizio ASSICURAZIONI POPOLARI.**
- 12° **Servizio POLIZZE "COMBATTENTI".**

## **LA NUOVA SEDE DELL' I. N. A. IN ROMA**

---

**U**N Ente dell'importanza dell' I.N.A. doveva necessariamente pensare a sistemarsi in una sede degna, seguendo in questo i cospicui esempi delle maggiori Compagnie estere, che si costruirono palazzi monumentali, simbolo e documento reale della loro forza e potenza.

La nuova sede in via San Basilio, solennemente inaugurata il 28 Giugno 1932 con l'intervento del Capo del Governo, copre, tra edificio, parco e terrazzi, una superficie di circa 13.000 mq. Ha una superba facciata in travertino ed è adorna nel grande atrio, nello scalone d'onore e nella sala del Consiglio, di marmi, ferri battuti, statue, fontane, affreschi, mosaici di pregio. Palazzo concepito con romana grandezza, la cui imponente bellezza e solennità stanno a documentare il grande cammino compiuto.

**L'Assicurato che si rechi alla Capitale non deve privarsi della gioia di ammirare quest'opera, degna di Roma, alla quale egli ha la coscienza di aver portato la sua pietra.**

Potrà anche, se lo desidera, visitare i vasti e modernissimi laboratori espressamente istituiti per l'assidua opera di **assistenza sanitaria** che l'Istituto svolge a **favore dei suoi Assicurati** (v. pag. ??).

## L'ORGANIZZAZIONE PERIFERICA

**G**li organi della produzione sono rappresentati :  
dalle Agenzie Generali,  
dagli organi minori della produzione.

Le **"Agenzie Generali"** sono le rappresentanze dell'Istituto alla periferia, con l'incarico di provvedere:

- a) all'organizzazione territoriale della propaganda e all'acquisizione dei contratti d'assicurazione, mantenendo opportuni contatti con tutte le Autorità locali ;
- b) alla conservazione ed amministrazione dei contratti in corso e all'esazione dei relativi premi ;
- c) al pagamento delle somme dovute agli Assicurati per scadenze e sinistri ;
- d) alla concessione di mutui su polizze.

Il territorio delle Agenzie Generali è suddiviso in un certo numero di **"Agenzie Locali"**, che prendono il nome di **"Agenzie Urbane"** nelle grandi Città, e di **"Agenzie Principali"** nelle località di maggiore importanza.

Il **Personale Produttivo** alle dipendenze delle Agenzie Generali è composto: degli Agenti Locali, Agenti viaggianti, Ispettori di produzione, Agenti fiduciari e Capi gruppo, Produttori professionisti ed occasionali, i quali, nell'ambito delle rispettive attribuzioni, hanno il compito di provvedere alla acquisizione dei contratti e di mantenere costanti rapporti con gli Assicurati, tenendosi a loro disposizione per tutte le varie occorrenze relative alle loro polizze in corso.

Fino dal 1932 è stato istituito l'**Albo dei Produttori**

dell' I.N.A. nel quale gli elementi di produzione professionisti vengono però iscritti solo dopo rigoroso accertamento dei requisiti (professionali, di moralità, ecc.) ineccepibili, richiesti per l'esercizio delle loro funzioni.

Nel Settembre 1931 ha cominciato a funzionare un **"Fondo di Previdenza ed Assistenza per Agenti e Produttori"**, al quale contribuiscono tanto gli interessati quanto la Direzione dell' I.N.A.

## EFFICIENZA DELL'ORGANIZZAZIONE PRODUTTIVA

Il quadro dell'organizzazione produttiva dell'Istituto al 1° Gennaio 1935 è il seguente :

<b>Agenzie Generali</b> . . . .	( nel Regno . . . .	N. 87
	( nelle Colonie . . . .	N. 5

**Agenti Locali, Produttori professionisti e collaboratori vari**, complessivamente oltre 3000.

Ma l' Istituto, affermatosi potentemente in Italia, ha pensato di estendere la sua attività anche al di là dei confini, dove la polizza di Assicurazione sulla vita costituisce un vero vincolo con quelle forti schiere di nostra gente, che la Nazione vuole rimangano sempre a lei legate nell'opera di progresso e di elevamento morale e materiale della Patria.

**Rappresentanze estere**, gestite della "Praevidentia", si trovano in **Francia, Austria, Grecia e Turchia**; mentre altre rappresentanze estere dirette l' Istituto ha create in **Egitto, Siria e Albania**.

## PRINCIPALI CAMPI DI ATTIVITÀ DELL'I.N.A.

### A) LE ASSICURAZIONI ORDINARIE

L'ISTITUTO, oltre ai tradizionali tipi di tariffe ha creato e continua a studiare nuove forme per sempre meglio rispondere ai bisogni della clientela, prevenendone anche i desideri. Degni di speciale menzione sono:

- 1) **L'abbinata Vita - Infortuni**, che alla normale assicurazione sulla vita aggiunge quella per il caso di morte per infortunio ;
- 2) **L'Abbinata Vita - Invalidità Permanente, e Temporanea** (totale o parziale), derivante da malattie organiche o lesioni di qualsiasi natura ;
- 3) **La Convertibile "Caso di morte"** in "Mista" ;
- 4) **La "Mista" a capitale crescente ;**
- 5) **La speciale forma per facilitare l'acquisto di appartamenti ;**
- 6) **Forme varie di assicurazione rispondenti alle specifiche necessità del ceto rurale.**

Ma l'I.N.A., oltre a preoccuparsi delle necessità sociali di carattere generale, ricerca costantemente quali possano essere i bisogni particolari che, per le vicende della vita, sorgono nell'intimità delle famiglie, e va incontro ad essi con speciali iniziative ed agevolazioni. Così ha fatto, ad esempio, con la clausola **"Beneficio Orfani"**, mediante la quale l'I.N.A. assume l'obbligo di pagare una somma complementare pari al capitale assicurato, immediatamente dopo la morte anche del coniuge dell'Assicurato :

- a) se la morte avviene dopo quella dell'Assicurato stesso ;
- b) se si verifica prima del termine di scadenza del contratto semprechè sia però in vita almeno un figlio.

## B) LE ASSICURAZIONI POPOLARI

**S**ONO le assicurazioni più adatte alla grande massa del popolo, perchè sono limitate a modesti capitali (fra le 1.000 e le 10.000 lire) e perchè hanno caratteristiche del tutto speciali e singolarmente liberali, atte a favorirne la vasta diffusione in mezzo ai ceti lavoratori.

L'Istituto ne ha fatto uno dei capisaldi del suo programma.

Tali piccole assicurazioni hanno raggiunto all'estero una diffusione enorme. Il nostro Paese si trova ancora agli inizi, ma inizi promettenti, così da potersi ritenere che, in un non lontano avvenire, anche in questo ramo di immenso beneficio per le classi lavoratrici, non saremo secondi a nessun'altra nazione.

### La Polizza Nuziale.

L'I.N.A., in armonia colle direttive e con le provvidenze del Regime per la tutela della sanità morale della famiglia e per lo sviluppo demografico della Nazione, ha creato una nuova forma di **assicurazione popolare** denominata "**Polizza Nuziale**".

Tale polizza, per accordi intervenuti con la benemerita "Santa Lega Eucaristica" di Milano, viene consegnata agli Sposi dai R.R. Parroci, non appena cele-

brato il matrimonio, accompagnata da un elegante "libretto di famiglia", il quale riporta i precetti della Religione e della Legge Civile sul matrimonio e l'Enciclica "Casti Connubii".

La Polizza Nuziale non è gravata da alcuna spesa di emissione e gode della **esenzione dal pagamento delle prime tre mensilità di premio**, oltre ai vantaggi fondamentali offerti dalle comuni assicurazioni popolari dell'I.N.A. Inoltre, a conferma delle sue finalità sociali, la "Polizza Nuziale" stabilisce un **premio di natalità a favore degli Assicurati che avranno sei figli viventi, nati dopo la stipulazione del contratto**. Verificandosi, infatti, tale circostanza, l'I.N.A. paga immediatamente la metà della somma assicurata, concedendo l'esonero, per l'ulteriore durata del contratto, dal pagamento dei premi che sarebbero ancora dovuti per l'altra metà della somma assicurata; la quale, ben s'intende, sarà poi pagata nei termini convenuti.

### C) LE ASSICURAZIONI COLLETTIVE

**S**ONO chiamate anche "**Assicurazioni per categorie**" perchè tengono conto delle particolari necessità delle categorie stesse. Sono le forme più rispondenti allo spirito e alla pratica del nuovo ordinamento Corporativo dello Stato Fascista, ed è loro riservato un grande avvenire.

Fra le forme collettive merita speciale rilievo quella che si riferisce alle indennità di Legge nel contratto di impiego privato, che offre particolari garanzie ai dipendenti ed è conveniente, del pari, ai datori di lavoro.

# LA POLIZZA DELL' I. N. A.

## LE CONDIZIONI DI POLIZZA

L' ASSICURATO che legge e sente affermare che le condizioni di polizza dell' I.N.A. sono le più liberali, non deve credere si tratti di un'espressione retorica. Ciò corrisponde, al contrario, ad un preciso stato di fatto, soprattutto da quando l' I.N.A., creando la polizza ordinaria incontestabile, composta di solo otto articoli, ha introdotto nelle condizioni generali tali sostanziali miglioramenti, da renderle veramente **un modello di chiarezza, di semplicità e di evidenza.**

La Polizza dell' I.N.A., abbandonando antiquate formule ancor oggi largamente diffuse, le quali nell' epoca dell'aeroplano fissano ancora, fra tante altre limitazioni, i paralleli e i meridiani oltre ai quali il contratto non ha più il suo pieno valore, stabilisce che la sua polizza

**è libera da ogni restrizione per ciò che concerne  
il luogo di dimora, le occupazioni, i viaggi, la causa,  
l'epoca e il luogo del decesso dell'Assicurato.**

Inoltre, decorsi sei mesi dall'emissione, la polizza è incontestabile anche per reticenze o per dichiarazioni erronee dell'Assicurato.

Il periodo utile per la riattivazione **da uno** è portato **a due anni** (v. pagina ??).

Il termine per il pagamento delle somme assicurate quando si siano verificati gli eventi o le condizioni indicate nella polizza, è stato ridotto a **soli cinque giorni** dalla presentazione dei documenti comprovanti il diritto del beneficiario.

Ma la prerogativa che, anche dopo l'abolizione del Monopolio, maggiormente contraddistingue la polizza dell' I.N.A. da quella delle Compagnie private, è certamente costituita dalla "**Garanzia del Tesoro dello Stato.**" E' ben vero che trattasi di una garanzia puramente nominale, data la prospera situazione dell'Azienda. Ma appunto perciò, questa garanzia ha un alto significato e valore morale, quasi riconoscimento dello Stato verso le benemerenze dell'Ente da lui creato.

• • •

## LA PARTECIPAZIONE DEGLI ASSICURATI

### AGLI UTILI

**L**A saggia e prudente amministrazione del patrimonio, la sicurezza massima degli investimenti, la vigilanza sulle spese in un'industria sostanzialmente sana, perchè basata su calcoli matematici, sono i fattori essenziali che consentono alla grande azienda di realizzare, di anno in anno, utili sempre più cospicui (1930, circa 50 milioni; 1932, 53 milioni; 1933, 56 milioni).

Due vie si presentavano all'Istituto per il loro impiego: ridurre le tariffe, oppure, chiamare gli Assicurati a partecipare agli utili dell'Azienda. Per volere del Capo del Governo la soluzione adottata è la seconda, con cui ottiene **un duplice scopo** :

- 1) Stabilire un **legame stretto e continuativo** tra gli Assicurati e l'Istituto, attraverso una solidarietà non soltanto ideale ma reale e tangibile, che vincola più saldamente l'Assicurato all'atto di previdenza compiuto e quindi lo distoglie dalla deprecabile determinazione, ancor oggi troppo frequente, di abbandonare la polizza con danno proprio e della famiglia ;
- 2) Premiare l'Assicurato che mantiene regolarmente in vigore il suo contratto fino al termine stabilito.

Il sistema di partecipazione adottato non prevede dunque il pagamento immediato, ma bensì l'accantona-

mento annuale delle quote-utili, da versare al termine del contratto in aumento del capitale convenuto.

## **CHI ABBANDONA O RISCATTA**

il proprio contratto prima della naturale scadenza, perde il diritto alle quote-utili per lui fino allora accumulate. Di conseguenza la partecipazione è congegnata in modo :

**"da costituire un premio per chi, con fede e spesso con sacrificio, mantiene integro il suo atto di previdenza."**

La quota di partecipazione agli utili fu, in cifre arrotondate,

nel 1930 L. 13.153.000.— (3.— per mille sul Cap. assic.)  
nel 1931 L. 15.569.000.— (3.50 per mille sul Cap. assic.)  
nel 1932 L. 18.904.000.— (4.— per mille sul Cap. assic.)  
nel 1933 L. 20.463.000.— (4.50 per mille sul Cap. assic.)

e complessivamente nei quattro esercizi :

**Lit. 68.089.000.—**

Si può ben presumere che le quote di utili dei successivi esercizi non saranno mai inferiori al 4,50 per mille delle somme assicurate.

La portata economica del beneficio si può desumere dal seguente

## E S E M P I O

Una persona che si assicuri per L. 100.000.—, riscuoterà al termine naturale del contratto :

**Lit. 109.000.—** se il contratto fu stipulato per anni 20 ;

**Lit. 111.250.—** se il contratto fu stipulato per anni 25 ;

**Lit. 113.500.—** se il contratto fu stipulato per anni 30 .

L' aumento, quindi, della somma assicurata in derivazione della partecipazione agli utili, risulta rispettivamente del **9**, del **11,25** e del **13,50** per cento del capitale assicurato.

Forme di assicurazioni sulla vita con partecipazione agli utili sono praticate anche da Compagnie private. Ma mentre per esse sono adottate tariffe più costose, che racchiudono nel loro margine la quota da ridistribuire sotto forma di utili, solo l' Istituto ha concesso ai suoi assicurati :

l a p a r t e c i p a z i o n e g r a t u i t a  
s u l l a b a s e d e l l e t a r i f f e c o m u n i .

Con la partecipazione agli utili dell'assicurato si può affermare che l' Istituto ha realmente risolto il **dibattuto** problema dell'assicurazione sulla vita "a l p u r o p r e z z o d i c o s t o " .

## **PROVVIDENZE SANITARIE A FAVORE**

### **DEGLI ASSICURATI DELL' I.N.A.**

**U**N compito di grande importanza l'Istituto oggi si è imposto e assolve con impegno e larghezza di mezzi: la tutela della salute degli Assicurati, in armonia colle direttive fondamentali del Regime per la salute del popolo.

Le provvidenze sanitarie finora adottate a favore degli assicurati, purchè in regola col pagamento dei premi, sono le seguenti:

#### **A) VISITE MEDICHE GRATUITE.**

Concessione di un buono di visita medica gratuita ogni due anni, agli assicurati, in regola con i pagamenti, che siano possessori di polizze di assicurazione in forma ordinaria con visita medica per un capitale superiore alle L. 20.000.— Gli Assicurati hanno facoltà di scegliere il medico, e questi è tenuto al segreto professionale anche verso l'Istituto.

#### **B) ESAME GRATUITO DI LABORATORIO.**

##### **Ogni Due Anni**

agli Assicurati in forma ordinaria, con visita medica, per un capitale superiore a L. 20.000.— ;

### Ogni Tre Anni

- a) agli Assicurati in forma ordinaria e collettiva, con visita medica, per un capitale inferiore alle L. 20.000.— ;
- b) agli Assicurati in forma ordinaria e collettiva, con visita medica, per un capitale superiore alle L. 20.000.— ;
- c) agli Assicurati con polizza di Rendita Vitalizia, con una rendita annua superiore a Lit. 5.000.— ;

### Ogni Quattro Anni

- a) agli Assicurati in forma ordinaria e collettiva, senza visita medica, per un capitale inferiore alle L. 20.000.— ;
- b) agli Assicurati con polizza di Rendita Vitalizia, con una rendita annua inferiore a Lit. 5.000.— ;
- c) agli Assicurati con polizze popolari di qualsiasi forma e capitale.

Gli esami di laboratorio comprendono :

- a) un esame completo chimico e microscopico delle urine;
- b) un esame del sangue: per la ricerca della glicemia ;
- c) un esame del sangue: per la ricerca della azotemia ;
- d) un esame del sangue : per la reazione di Kahn ;

e) la misurazione della pressione arteriosa.

Essi vengono eseguiti presso il Laboratorio Centrale in Roma, Via Sallustiana, 51.

Agli Assicurati impossibilitati a muoversi dalla loro residenza, è consentito beneficiare ugualmente di detta concessione, inviando ai Laboratori del Servizio Sanitario della Direzione Generale col mezzo più celere, campioni:

- per "l' azotemia", 5-10 cc. di sangue con l'aggiunta di qualche granellino di citrato in sodio;
- per la "glicemia", 1-2 cc. di sangue preparato con fluoruro di sodio ;
- per la "reazione di Kahn", 5-10 cc. di sangue, o meglio 1-2 cc. di siero possibilmente già centrifugato.

Il prelevamento va fatto detergendo la cute con etere, senza adoperare alcool; oppure lasciando evaporare questo completamente prima di pungero la vena.

### **C) PRESTITI SENZA INTERESSI.**

Prestiti senza interessi vengono concessi — qualora l'Assicurato debba sottoporsi ad operazioni di alta chirurgia — per la somma occorrente a pagare le relative spese debitamente comprovate.

**D) STABILIMENTI TERMALI.**

**E) OSPEDALI E CASE DI CURA.**

**F) SANATORI, CONVALESCENZIE E CONSULTORI MATERNI.**

**G) CURE ODONTOIATRICHE.**

(Presso la Direzione Generale dell' I.N.A., Roma, Via Sallustiana 51, funziona un Gabinetto Odontoiatrico ove gli Assicurati potranno essere visitati e curati, pagando un onorario minimo.

La prima visita consultiva viene effettuata gratuitamente.)

**H) CURE OCULISTICHE.**

**I) CURE OTORINOLARINGOIATRICHE.**

Chiedere alle Agenzie Generali l'elenco degli Stabilimenti, Ospedali, Case di cura, ecc. e quello dei professionisti specialisti delle varie città, presso i quali agli Assicurati dell' I.N.A. vengono accordate speciali facilitazioni.

Per ottenere le facilitazioni predette, gli Assicurati dovranno dimostrare di essere al corrente con i pagamenti, presentando l'ultima quietanza di premio pagato, nonché un documento d'identità personale.

Le Agenzie Generali e Locali potranno fornire ogni ulteriore ragguglio.

## PODEROSA FORZA FINANZIARIA

### A SERVIZIO DELLO STATO

**A**LLA fine del 1934 circa tre miliardi di lire risultano investiti in Titoli di Stato, o garantiti dallo Stato, per la sua titanica opera di attrezzamento e potenziamento economico della Nazione : bonifiche, strade, ferrovie, porti ; in mutui a Comuni e Provincie in partecipazione ad Enti finanziari parastatali, come : il Consorzio per le Opere pubbliche, l'Istituto per Imprese di Pubblica Utilità, l'Azienda Petroli, il Credito Navale, l'Istituto Mobiliare Italiano, l'Istituto per la Ricostruzione Industriale (I.R.I.).

La **Proprietà Edilizia** del nostro Istituto, alla fine del 1934, rappresenta un valore di quasi quattrocento milioni di lire, ripartiti in tutti i principali centri e regioni del Regno.

### PROPAGANDA E PUBBLICAZIONI

**L**A propaganda più intensa e multiforme è svolta dall' I.N.A. per diffondere in tutte le classi la conoscenza dell'assicurazione sulla vita ; essa si esplica :

- a) con periodiche inserzioni sui giornali, a mezzo di grandi avvisi illustranti le singole forme d'assicurazioni col corredo di esempi pratici.
- b) mediante la distribuzione su larga scala di pubblicazioni di ogni genere e qualità, come: estratti

di bilancio, prospetti con aforismi sulla previdenza e con spiegazioni delle varie forme assicurative, foglietti per la compilazione di progetti di assicurazione; opuscoli, anche illustrati, sulle assicurazioni popolari; dépliants sulla partecipazione agli utili, sulle provvidenze sanitarie a favore degli assicurati, ecc. ecc.

- c) mediante la distribuzione a fine anno di calendari a blocco, o di tipo olandese o di agendine tascabili o di agende per famiglia, ecc. ecc.
- d) mediante manifesti murali, targhe metalliche affisse in tutte le stazioni ferroviarie, grandi targhe sulle principali autostrade, ecc. ecc.
- e) mediante la partecipazione, con Padiglioni propri, alle Fiere Campionarie: di Milano, Bari e Tripoli.

L'I.N.A., mediante la divulgazione di opuscoli e di pregevoli pubblicazioni di carattere sanitario, svolge una benefica azione profilattica allo scopo di prevenire le infermità, arrestarne lo sviluppo, limitarne le conseguenze.

Meritano una particolare menzione due notevoli opere recentemente pubblicate dall'I.N.A., in seguito ad un concorso nazionale: **"Vivere sani"** del Dott. Eschilo della Seta, e **"Salute, tesoro della Vita"** del Prof. Dott. Oreste Bellucci; che vengono distribuiti gratuitamente — o a condizioni di particolare favore — agli Assicurati in forma sia ordinaria che popolare. Con questa iniziativa l'I.N.A. porta un importante contributo alla tutela della salute del popolo italiano, offrendo ai propri Assicurati e al pubblico in generale

due libri di chiara esposizione e di solida base scientifica, illustranti le norme di igiene atte a prolungare la vita umana nelle migliori condizioni di salute.

Altre pubblicazioni — ad esempio: calendari murali, opuscoli, déplianti, album (per nozze, nascite, cresime ecc.), alcuni dei quali pregevoli per il loro contenuto ed aspetto estetico, vengono effettuate sotto l'egida dell'I.N.A.; il quale, oltre alla propaganda diretta, incoraggia in molte forme le migliori iniziative delle singole Agenzie Generali e dei Comitati regionali di propaganda per le assicurazioni popolari.

Parte di questo ricco e svariato materiale di propaganda viene dalle Agenzie Generali **nesso a disposizione** anche **di quegli assicurati che si propongono di far conoscere i benefici dell'assicurazione sulla vita nella cerchia delle loro conoscenze.**

Ma l'I.N.A. a questo riguardo fa molto di più, rivolgendosi, come s'è visto, ai propri Assicurati, perchè vogliano attivamente collaborare con l'organizzazione periferica per una più intensa diffusione della previdenza assicurativa, ed istituendo per essi dei cospicui premi di benemerenzza.

• • •

## LA "PRAEVIDENTIA"

**S**OC. AN. costituita nel 1931 con sede in Roma ed un capitale di 15 milioni, per l'esercizio :

- a) della Capitalizzazione ;
- b) dell'Assicurazione Vita per il Clero ;
- c) per il lavoro all'Estero (attualmente limitato alla gestione amministrativa del lavoro estero dell'I.N.A.).

La "PRAEVIDENTIA" è l'unico ente autorizzato ad esercitare il ramo "capitalizzazione" nel Regno. Fu istituita per far conoscere ed apprezzare dagli italiani le forme di capitalizzazione ammesse con Legge 1923 in Italia, che nessuna compagnia prima praticava, mentre all'estero hanno avuto larghissime e feconde applicazioni.

La capitalizzazione, garantendo al risparmio attuale e futuro un saggio costante di interesse, può suscitare e potenziare nuove considerevoli correnti di risparmio. Basti dire che in Francia i capitali della capitalizzazione e dell'assicurazione vita quasi si pareggiano. Poichè le polizze della "PRAEVIDENTIA" sono garantite dall'Istituto Nazionale, l'elemento fondamentale di cui ha bisogno la capitalizzazione per affermarsi, cioè la sicurezza assoluta dei capitali versati, è acquisito.

## "LE ASSICURAZIONI D'ITALIA"

**S**OC. AN. costituita nel 1923 con sede in Roma ed un capitale di 15 milioni, per l'esercizio dei rami danni (incendio, disgrazie accidentali, responsabilità civile, grandine, trasporti, furti, aviazione).

L'I.N.A. ne ha la maggioranza delle azioni. Questa Società svolge il suo lavoro attraverso l'organizzazione periferica dell'Istituto.

I due Enti si completano così a vicenda offrendo agli Assicurati la comodità di rivolgersi per le loro occorrenze assicurative di qualsiasi ramo agli stessi uffici e alle stesse persone.

## "LA FIUME"

**S**OC. AN. costituita in Fiume, con un capitale di 20 milioni, per l'esercizio dei rami danni (incendio, trasporti, furti, infortuni, ecc.).

L'Istituto ha creato questa Società per portare il suo fattivo contributo all'attività economica della Città olocausta, della quale "LA FIUME" è diventata uno degli elementi vitali. Sotto l'egida dell'Istituto, che intende portarla alla completa vittoria, la Società progredisce rapidamente.

"LA FIUME" ha Agenzie Generali in tutta Italia ed in parecchi paesi dell'Oriente europeo.

L'I.N.A. possiede la totalità delle azioni.

"LA FIUME" detiene inoltre, assieme all'I.N.A., la totalità delle azioni della S. A. "ASTRA" di Budapest.

PARTE SECONDA

CIÒ CHE DEVE SAPERE  
L'ASSICURATO DELL'I. N. A.





Corporate Heritage  
& Historical Archive

## IL PERFETTO ASSICURATO DELL' I. N. A.

- 1) Tiene nota della **scadenza dei premi** della sua polizza di assicurazione Vita (V. pag. 58) e ne effettua in tempo utile il versamento all' Agenzia Generale o Locale dove trovansi le sue quietanze. Egli tiene presente che, trascorsi trenta giorni dalla scadenza, la sua polizza rimane in sospeso nei suoi effetti, e che per ogni giorno di ritardo la quietanza sarebbe gravata di un interesse di mora.
- 2) **Dovendo assentarsi** dal luogo di residenza provvede a pagare in anticipo la quietanza di prossima scadenza o lascia disposizioni alla sua Banca o a persona di fiducia, oppure effettua egli stesso il pagamento a mezzo di assegno o di vaglia postale.
- 3) Comunica ogni **cambiamento di indirizzo** all' Agenzia competente affinché — sebbene non ne abbia affatto l'obbligo — in caso di ritardato pagamento, essa possa inviargli opportuno avviso, oppure l'esattore.
- 4) L'Assicurato con forme popolari a quote mensili, quando le sue condizioni economiche glielo consentano, **cerca di pagare con qualche mese di anticipo**. In caso di impreviste difficoltà egli avrà così davanti a sé un più lungo respiro per il versamento delle quote, senza incorrere nel pericolo della sospensione degli effetti della polizza.

- 5) **Mantiene il contatto** con i rappresentanti locali dell' I.N.A., per essere sempre al corrente delle disposizioni e comunicazioni che lo riguardano, come ad esempio, l'annuale notifica **della sua quota di partecipazione agli utili**, delle nuove provvidenze sanitarie a favore degli Assicurati, delle nuove combinazioni di tariffa, ecc. ecc.
- 6) **Procura** all' I.N.A. il maggior numero possibile di **nuovi aderenti**, raccolti nell'ambito dei parenti e conoscenti, presso i quali esplica attiva opera di propaganda per far loro conoscere i vantaggi materiali e morali che l' I.N.A. offre ai suoi Assicurati.
- 7) Ricorda sempre e soprattutto che l' I.N.A. non è un ente a fini speculativi, ma un **organo parastatale**, che si ispira alle più alte idealità nazionali e sociali e che svolge un complesso programma di diffusione dell'idea della previdenza, specialmente fra le classi popolari, per le quali sono state studiate forme e condizioni di particolare favore, che non trovano riscontro in nessun'altra parte del mondo.

## **P R E M I   A G L I   A S S I C U R A T I**

### **BENEMERITI DELLA PROPAGANDA "PRO I.N.A."**

Il Capo del Governo, nella ricorrenza del 1° Ventennio dalla fondazione dell' I.N.A., ai Funzionari, agli Agenti e ai Produttori dell' I.N.A., convenuti a Roma da ogni parte d'Italia, ha rivolto il seguente monito:

**« Avete l'obbligo morale, italiano, fascista, di far  
« sentire a strati sempre più vasti della popolazione  
« che la Previdenza è la forza di un popolo civile ».**

Per ubbidire alla parola del Capo, l' I.N.A. lancia un caldo appello a tutte le persone volonterose, ed in particolare ai suoi stessi Assicurati, perchè vogliano premurosamente collaborare a questo nobilissimo fine con gli organi preposti all'organizzazione periferica. Da quest'opera di affiancamento, tanto più preziosa ed efficace perchè disinteressata, si attendono i frutti più copiosi.

Per dare a queste nuove schiere di collaboratori un segno tangibile di riconoscimento, la Direzione dell' I.N.A. è venuta nella determinazione di istituire tutta una serie di premi di propaganda, offerti loro a scelta in relazione all'entità delle assicurazioni procurate. Per informazioni in proposito l'Assicurato potrà rivolgersi alle Agenzie Generali.

D'altra parte la propaganda « Pro I.N.A. » è relativamente facile, come quella che si basa sull'eloquenza dei fatti e sull'evidenza dei vantaggi offerti agli assicurati, sul significato ideale dell'appartenere ad un Ente che esplica un'attività così imponente a favore degli assicurati e dell'intera collettività, mediante opere e realizzazioni che onorano e avvantaggiano tutto il Paese. Come si spiegherebbe diversamente il grandioso sviluppo del nostro organismo in pochi anni ?

Ogni Assicurato, pertanto, dovrebbe sentire il dovere di procurare nuovi aderenti all' I.N.A. come atto di coe-

renza e di solidarietà; svolgendo a questo scopo presso parenti, amici, conoscenti, associazioni, circoli, ecc., quella propaganda che, per essere spontanea e disinteressata, è la più ascoltata e più efficace.

Per facilitare questa opera di propaganda degli Assicurati e per raccogliere e trasmettere i nominativi di nuovi aderenti, ogni Agenzia Generale o locale dell' I.N.A. mette a loro disposizione :

- 1) Bollettari di segnalazione, da riempire con cura, affinché gli organi preposti all'organizzazione periferica possano studiare e proporre la forma di assicurazione che meglio si adatti alla necessità di ciascuno ;
- 2) Il presente « Vademecum dell'Assicurato » che può considerarsi anche come un vero e proprio « prontuario del propagandista » ;
- 3) Opuscoli, prospetti, dépliant illustranti particolari forme di assicurazioni.
- 4) Norme e tabelle relative ai premi assegnati ai volontari propagandisti « Pro I.N.A. »

Assicurati dell' I.N.A. all'opera ! Chi già è assicurato può trovare nel presente opuscolo tanti argomenti persuasivi — oltre a quelli suggeriti dalla personale convinzione ed esperienza — da poter, senza difficoltà, procurare all' I.N.A. almeno un nuovo aderente. Nessuno dimentichi il delicato compito di affiancamento affidatovi. Le nuove luminose mete verso le quali il nostro Ente è diretto, potranno, col Vostro prezioso ausilio, essere più presto raggiunte.

## **COSTRUIRE, NON DISTRUGGERE**

### **LA SOSPENSIONE DEL PAGAMENTO DEI PREMI**

**C**HI non conosce quelle impressionanti targhe con la scritta "Pericolo di morte", usate per segnalare la vicinanza pericolosa di una corrente ad alta tensione? Ebbene, un'analogia energica avvertenza per minaccia imminente dovrebbe essere tenuta presente dall'Assicurato che abbia lasciato trascorrere il termine di mora per il pagamento del premio sulla sua polizza di assicurazione.

Trascorsi **30 giorni** dalla data di scadenza, come ognuno sa, **la polizza rimane sospesa nei suoi effetti**; il lungo sforzo, i sacrifici incontrati rischiano di andar perduti. Epperò chi, per leggerezza o sbadataggine, lasci trascorrere questo termine, denota scarso senso di responsabilità ed un'ingiustificabile incoscienza.

Diciamo di più: solo circostanze eccezionali, cioè casi di vera e propria forza maggiore, possono giustificare la sospensione del pagamento dei premi.

L'assicurato non dovrebbe pertanto esitare a sobbarcarsi a qualche rinuncia o privazione pur di mantenere in efficienza il proprio contratto.

**Il capitale garantito dalla polizza e, più an-**

**cora, i premi già pagati sono patrimonio sacro della famiglia, dei figli ;** perciò, nel bilancio domestico, il premio d'assicurazione assume il carattere d'un "debito d'onore", a cui, senza gravi ragioni, a nessuno è lecito sottrarsi.

## **CASI DI FORZA MAGGIORE**

**C**OME dovrà regolarsi l'Assicurato dell' I.N.A. quando si presentino circostanze di vera e propria forza maggiore ?

Occorre anzitutto fare una netta distinzione fra i due differenti casi : che l'assicurato abbia pagato sulla sua polizza **tre o più intere annualità** di premio; oppure che l'Assicurato abbia pagato **meno di tre annualità di premio.**

A) **QUANDO RISULTINO PAGATE ALMENO TRE ANNUALITÀ DI PREMIO,** l'Assicurato può scegliere tra le seguenti possibilità :

- 1) chiedere un prestito ;
- 2) chiedere la liberazione della polizza ;
- 3) chiedere una trasformazione del contratto ;
- 4) chiedere il riscatto.

### **L' OPERAZIONE DI RISCATTO.**

**D**ICIAMO subito : **guardarsi dai riscatti !** L'Assicurato intelligente non deve ricorrervi che quando si veda preclusa ogni altra via. Chiedendo il riscatto egli non farebbe che distruggere con le proprie mani l'edificio che, pietra su pietra e con anni di lavoro, è andato costruendo.

La somma che gli sarebbe corrisposta — come si può desumere dalla tabella dei valori di riscatto contenuta in ogni polizza — è notevolmente inferiore ai premi pagati. Il che è logico, dovendo l'Istituto compensarsi del rischio di premorienza, nonché delle spese di acquisto e di gestione incontrate. In tal modo l'operazione del riscatto non presenta neppure un'adeguata utilità pratica ed immediata, come l'Assicurato molte volte erroneamente suppone.

### **L' OPERAZIONE DI PRESTITO.**

I PATTI contrattuali prevedono senz'altro quest'operazione e l'Istituto concede a tale titolo, e alle condizioni più vantaggiose in rapporto alla situazione del mercato, una somma pari a quella che, in proporzione ai premi corrisposti, risulta disponibile per il riscatto. Con questo mezzo l'Assicurato può superare alle necessità, evitando la decadenza del contratto.

E' superfluo rilevare che, con l'operazione del prestito e relativi interessi, l'Assicurato si sobbarca ad un ulteriore onere, e pertanto bisogna ricorrervi solo nei casi di vera necessità.

**I documenti da presentare** per la richiesta tanto del prestito che del riscatto sono i seguenti :

- 1) Domanda su speciale modulo (A.C.A. 27 p. prestito; e Mod. A.C.A. 242 p. riscatto) ;
- 2) Polizza originale ;
- 3) Certificato di nascita ;
- 4) Ultima quietanza pagata.

## LIBERAZIONE E TRASFORMAZIONE DEL CONTRATTO.

Se gli impegni assunti dall'Assicurato in relazione alla polizza si rivelano superiori alle sue disponibilità attuali, egli può ridurre il capitale assicurato, con la conseguente limitazione del premio ; oppure, nel caso che anche ciò costituisca onere troppo gravoso, l'Assicurato può chiedere la « liberazione » della polizza dall'obbligo di qualsiasi ulteriore pagamento di premi, con la riduzione del capitale assicurato in proporzione ai premi pagati. In tal modo il contratto rimane in vigore per una somma che, per quanto inferiore a quella iniziale, sarà non meno utile e gradita al momento della riscossione.

Infine, quando la mutata situazione numerica od economica della famiglia dimostri, che il contratto più non risponde allo scopo per cui fu stipulato, questo può essere trasformato in modo da assumere una natura diversa da quella originaria e meglio aderente ai nuovi bisogni.

**B) QUANDO RISULTINO PAGATE MENO DI TRE ANNUALITA' DI PREMI.** — In questi casi — è bene ricordarlo esplicitamente — l'Assicurato non ha diritto ad alcun rimborso delle quote versate.

Le ragioni di questa disposizione sono in parte d'ordine tecnico (rischio di premorienza corso dall'Istituto, spese d'acquisto, di propaganda, di gestione, ecc.), ma sono anche in parte d'ordine sociale e psicologico, in quanto mirano ad evitare che gli assicurati, per futili motivi, si lascino indurre a distruggere l'atto di previdenza iniziato.

Ma questi abbandoni a così breve distanza dalla stipulazione del contratto dovrebbero costituire rare eccezioni, poichè, al momento di firmare la proposta, ogni Assicurando avrà potuto misurare le sue forze e fare i propri conti con un certo margine di prudenza, e le sue condizioni economiche non dovrebbero di regola, subire in così breve tempo mutamenti da obbligarlo a lasciar decadere la sua polizza.

## RIASSUMENDO

**A** ll'Assicurato che si trovi nell'impossibilità di proseguire, in tutto o in parte, il pagamento dei premi, l'Istituto raccomanda nel suo stesso interesse, di **non prendere deliberazioni precipitate, non affidarsi al caso, non ascoltare i cattivi consigli di persone ignoranti, male informate o, peggio, interessate a far stornare il contratto.**

Il miglior consigliere è sempre l'Agente dell'I.N.A., e in tal caso i quesiti che egli potrà sottoporre all'Assicurato sono di regola i seguenti :

- Avete ben ponderato il danno certo che vi deriva dall'abbandono del contratto ?
- Siete a conoscenza che ad una momentanea difficoltà potete ovviare mediante un prestito che l'Istituto concede a condizioni favorevoli ?

- Ritenete troppo gravoso il premio che attualmente corrispondete? Allora potete limitare il capitale assicurato, ottenendo in pari tempo una limitazione del premio.
- Lo scopo del richiesto riscatto è forse quello di stipulare un nuovo contratto che meglio risponda alle vostre attuali condizioni economiche? In tal caso fateci conoscere le vostre considerazioni al riguardo e vi chiariremo ogni dubbio.
- Volete riscattare il contratto perchè è gravato di prestito? O volete anche per questa evenienza che possa essere studiata una soluzione che modifichi il contratto stesso ed elimini, in tutto o in parte, il debito esistente?
- Avete l'assoluta impossibilità di corrispondere il premio d'assicurazione di qualunque entità esso sia? In questo caso vi conviene richiedere la liberazione della polizza dagli ulteriori premi, riducendo il capitale in proporzione di quelli pagati.

Rifletta l'Assicurato ponderatamente su ognuno dei quesiti suesposti e faccia conoscere al rappresentante dell'I.N.A. la sua decisione affinchè l'Istituto possa dar corso ai provvedimenti del caso.

## RIATTIVAZIONI

Il rappresentante dell'I.N.A. che — giovandosi di tutti gli argomenti suaccennati e di quegli altri che la sua saggezza ed esperienza professionale gli suggeriscono — ha fatto quanto sta in lui per scongiurare l'abbandono e la decadenza della polizza d'assicurazione, non ha esaurito il suo compito. Tutt'altro.

Con zelo e costanza egli dovrà pure adoperarsi a persuadere l'assicurato in arretrato col pagamento dei premi — e senza intenzione di riprenderli — a ritornare sulle sue decisioni. Lo stato d'animo dell'assicurato moroso nei riguardi della sua assicurazione può, per circostanze sopravvenute, mutare da un momento all'altro. E' bene perciò che il rappresentante dell'I.N.A. trovi modo di richiamare insistentemente alla sua memoria le disposizioni che, entro un determinato termine, rendono possibile la rimessa in efficienza del contratto.

Tale periodo — fino a poco tempo fa limitato a 12 mesi — è stato recentemente portato a due anni. Mentre però entro i primi quattro mesi dalla scadenza del premio la riattivazione del contratto si effettua senz'altra formalità che quella del pagamento degli arretrati e dei relativi interessi di mora, tra-

scorso questo termine l' I.N.A., ad evitare abusi, esige un certificato rilasciato da un suo medico fiduciario che attesti lo stato di salute soddisfacente dell'Assicurato.

## DOVEROSO ESAME

**A**gli Assicurati in arretrato col versamento dei premi vogliamo ricordare che, proprio quando le condizioni economiche cominciano a divenire disagiate, l'incognita dell'avvenire dovrebbe più che mai preoccupare. Consigliamo loro pertanto di fare un minuzioso esame delle condizioni familiari ed economiche, per vedere se, con qualche saggio ritocco nella ripartizione delle spese, non vi sia proprio il modo di ricavare dalle pieghe del bilancio domestico, per modesto che sia, quanto occorre per mantenere vivo e operante il contratto d'assicurazione. Meglio, se questo esame sarà fatto in famiglia, d'accordo con la moglie.

Essa, col suo affetto, aiuterà a discernere, per farne tesoro, le piccole verità racchiuse nel breve decalogo che segue.

- 1) **Sorveglia il tuo bilancio familiare**, ripartendo saggiamente le tue entrate tra i vari capitoli di spesa. Lascia un margine per l'imprevisto e quando questo si verifichi, non dimenticare che può sempre sorgere un bisogno ancor più urgente.
- 2) **Tieni nota delle entrate e delle spese** e mensilmente tira le somme e fa il preventivo di spesa per il mese successivo.
- 3) **Fa i tuoi acquisti per contanti** e diffida dei fornitori che offrono di vendere a credito. Pagheresti più caro e saresti facilmente indotto a comperare più di quanto richieda il tuo normale fabbisogno.
- 4) **Sappi scegliere i tuoi fornitori**, accordando la preferenza a quelli che vendono al miglior prezzo o che, a parità di prezzo, danno la miglior qualità.
- 5) **Procura di far la tua provvista mensile all'ingrosso**: oltre a risparmiare sul prezzo, avrai il vantaggio che il denaro speso per l'acquisto di generi di prima necessità non correrà il rischio di dileguarsi per scopi meno urgenti. Bada però

che un tal saggio provvedimento non si converta in causa di sperpero, e divenga incentivo ad un maggior consumo giornaliero.

- 6) **Non lasciarti tentare dalle cosiddette "occasioni";** ben raro è il caso che esse rispondano ad un bisogno impellente.
- 7) **Limita quanto possibile le spese voluttuarie :** ne guadagneranno la salute fisica e morale, nonchè il benessere economico tuo e della tua famiglia.
- 8) **Evita — se puoi — di chiedere denaro a prestito:** non faresti che gravare il tuo bilancio di onerosi interessi, assumendo impegni che potrebbero crearti più tardi maggior disagio.
- 9) **Ama l'ordine,** e fa tuo il motto: « Un posto per ogni cosa, ogni cosa al suo posto ». Risparmierai così il tempo e il denaro occorrenti per riparare, ripristinare o sostituire ciò che, imperando il disordine, andrebbe guastato, perduto o distrutto.
- 10) **Sii generoso, ma non prodigo ;** misura cioè le tue forze ed usane con quella previdente parsimonia che i doveri verso la tua famiglia e verso te stesso t'impongono.

## **SCADENZE ED EVENTI CHE DANNO LUOGO ALLA LIQUIDAZIONE DEI CAPITALI ASSICURATI**

### **A) SCADENZA DEL CONTRATTO.**

La persona interessata deve presentare i seguenti documenti :

- 1) Domanda di liquidazione, su carta semplice ;
- 2) Polizza originale (oppure allegato di prestito se la polizza trovasi depositata presso l'Istituto) ;
- 3) Certificato di nascita debitamente legalizzato ;
- 4) Ultima quietanza pagata.

### **B) IN CASO DI PREMORIENZA.**

Le persone interessate devono notificare il sinistro entro il più breve termine possibile, a voce o per iscritto, chiedendo alla Agenzia Generale o Locale dell'I.N.A. moduli ed istruzioni per la regolare denuncia.

I documenti richiesti per la liquidazione sono i seguenti :

- 1) Domanda degli interessati, in carta libera ;
- 2) Polizza originale (oppure allegato di prestito se la polizza trovasi depositata presso l'Istituto a garanzia di prestiti ricevuti) ;
- 3) Quietanza dell'ultimo premio pagato ed eventualmente, dell'ultimo pagamento d'interesse sui prestiti ;

- 4) Copia degli « Atti di nascita e di morte » dell'Assicurato, debitamente legalizzati ;
- 5) Relazione medica, redatta su modulo (M. 4) fornito dall'Agenzia e debitamente legalizzata.

Quando si tratti di contratti con « beneficio accettato » i documenti sopra indicati sono sufficienti per la liquidazione.

Quando invece la persona designata a riscuotere la somma assicurata non abbia esplicitamente notificata la propria accettazione all'Istituto, per ottenere la liquidazione si dovranno produrre, oltre quelli indicati, anche i seguenti documenti:

#### **S e e s i s t e t e s t a m e n t o :**

- 6) Copia autentica di esso e atto di notorietà, redatto avanti al Pretore o ad un Notaio, dal quale risulti che il testamento stesso sia l'ultimo, e non impugnato, quali e quanti gli eredi, loro età e stato civile ;

#### **S e n o n e s i s t e t e s t a m e n t o :**

- 7) Atto di notorietà, redatto innanzi al Pretore o ad un Notaio, comprovante che l'Assicurato è morto senza lasciare disposizioni testamentarie, quali e quanti sono gli eredi e aventi diritto alla successione, loro età e, per le donne, anche lo stato civile. Qualora sopravvivesse la moglie dell'assicurato, occorrerà certificato medico comprovante se la vedova trovasi o meno in istato di gestazione.

### Quando esistano aventi diritto minorenni.

Nel caso in cui vi siano aventi diritto minorenni, dovranno prodursi, inoltre, i seguenti documenti :

- 8) Decreto del Pretore che, a norma dell'Art. 225 Cod. Civ. autorizzi l'esercente la patria potestà a riscuotere e reimpiegare le quote minorili, con l'assistenza di un Notaio e con esplicito esonero dell'Istituto da ogni ingerenza e responsabilità al riguardo ;
- 9) Decreto del Tribunale in merito al reimpiego totale o parziale delle quote minorili (Art. 224 Cod. Civ.);
- 10) Deliberazione del Consiglio di Famiglia o di Tutela — nel caso, rispettivamente, di minorenni orfani di entrambi i genitori o di interdetti — omologata, ove occorra, dal Tribunale, che autorizzi il Tutore a riscuotere e reimpiegare le quote spettanti ai minorenni o agli interdetti (Art. 296, 301, 329 Cod. Civ.).

■ ■ ■

# LE SEDI DELLE AGENZIE GENERALI

## NEL REGNO

CITTÀ	INDIRIZZO	TELEF.
AGRIGENTO	Via Roma (già Atenea), 291	36
ALESSANDRIA	Corso Roma, 14 (pal. prop. Istituto)	24-00
ANCONA	Via della Loggia, 6 (pal. prop. Istituto)	25-38
AQUILA	Corso Vittorio Emanuele, 102	9
AREZZO	Via Francesco Crispi, 1	1-78
ASCOLI PICENO	Piazza del Popolo - ang. Via Archivio	79
AVELLINO	Piazza della Libertà, 32	—
BARI	Via Calafati, 15	26-36
BELLUNO	Piazza Campitello, 45	54
BENEVENTO	Via Isabella Morra, 6	13-59
BERGAMO	Piazza Cavour, 6	28-40
BOLOGNA	Via Pignattari, 1 (Palazzo dei Notai, prop. Istituto)	26-550
BRESCIA	Piazza della Vittoria	29-39
CAGLIARI	Via Roma, 73	28-83
CALTANISSETTA	Corso Vittorio Emanuele II, 87	1-63
CAMPOBASSO	Piazza Vittorio Emanuele, 44	1-99
CASERTA	Corso Umberto I, 53	11-35
CASTELLAMMARE DI STABIA	Via S. Maria dell'Orto, 3	2-42
CATANIA	Via della Lettera, 7	10-115
CATANZARO	Scesa Leone - ang. Corso Vitt. Eman.	1-77
CHIETI	Corso Maruccino, 71	1-27
COMO	Via Domenico Fontana, 2	26-28
COSENZA	Corso Mazzini (Pal. Bilotta)	11-25
CREMONA	Corso Campi, 1	24-63
CUNEO	Corso Nizza, 5	1-56

CITTÀ	INDIRIZZO	TELEF
FERRARA	Via Cairoli, 3	30-56
FIRENZE	Piazza S. Maria Maggiore, 1	22-700
FIUME	Via 30 Ottobre (Pal. propr. Istituto)	7-53
FOGGIA	Via Pescheria, 19	8
FORLI'	Via Bruni, 1 (Pal. propr. Istituto)	61-39
FROSINONE	Via XX Settembre, 19	97
GENOVA	Via Boccardo, 1 (Pal. della Borsa propr. Istituto)	51-265
GORIZIA	Piazza G. Verdi, 23 (Pal. pr. Istituto)	4-73
GROSSETO	Corso Carlo Alberto (ang. V. Mazzini)	25-47
IMPERIA I.	Via delle Rimembranze	70 30
LA SPEZIA	Piazza Cesare Battisti, 5	21-533
LECCE	Via Augusto Imperatore, 6	13-22
LIVORNO	Via Cairoli (Pal. della Galleria propr. Istituto)	27-79
LODI	Via Francesco Gabba, 3	20-79
LUCCA	Piazza Bernardini, 3	52-62
MACERATA	Corso Vittorio Emanuele, 5	2-09
MANTOVA	Corso Umberto I, 7	12-04
MASSA CARRARA	Carrara, Via Manzoni	21-20
MESSINA	Via Colombo (Pal. propr. Istituto)	10-530
MILANO	Via Giulini, 2 (Pal. propr. Istituto)	81-645
MODENA	Piazza Mazzini, 4 (Pal. propr. Istituto)	27-11
MONZA	Piazza S. Maria in Istrada, 3	35 08
NAPOLI	Piazza Trieste e Trento, 48	22-727
NOVARA	Corso Vitt. Emanuele II, 48	12-82
NUORO	Via Gio. M. Angioi, 10	3-02
PADOVA	Piazza Spalato (Pal. propr. Istituto)	24-344
PALERMO	Via Maqueda, 200 (Pal. propr. Istituto)	11-479
PARMA	Via Farini, 21	4-72
PAVIA	Corso Mazzini, 3	3-21
PERUGIA	Piazza Umberto I, 11	3-92
PESARO	Via Rossini, 2	1-80

CITTÀ	INDIRIZZO	TELEF
PESCARA e TERAMO	Corso Vittorio Emanuele	1-12
PIACENZA	Via Cavour, 64	28-05
PISA	Corso Vittorio Emanuele, 34	27-73
POLA	Via Garibaldi, 11	1-01
POTENZA	Piazza Prefettura, 8	57
RAVENNA	Via Paolo Costa, 7	2-75
REGGIO CAL.	Corso Garibaldi - ang. Via Diana	3-19
REGGIO E.	Via Emilia S. Stefano, 3 (Pal. propr. Istituto)	33-29
ROMA	Via Tritone, 142 (pal. propr. Istituto)	485-451
ROVIGO	Via Teatro Lavezzo, 7	1-63
SALERNO	Corso Garibaldi (Palazzo Natella)	16-00
SASSARI	Piazza d'Italia, 7	24-09
SAVONA	Corso Principe Amedeo, 7	55-8
SIENA	Via di Città, 2	20-364
SIRACUSA	Via dei Mille	71
SONDRIO	Piazza F. Crispi, 5	71
TARANTO	Via De Cesare, 27	23-65
TERAMO (vedi Pescara)		
TERNI	Via Petroni, 2	4-23
TORINO	Via Roma (Pal. propr. Istituto)	50-107
TRAPANI	Via Torréarsa, 77	10-09
TRENTO	Via Belenzani, 14	17-81
TREVISO	Piazza Vit. Emanuele, 29	8-60
TRIESTE	Via Carducci, 2 (Pal. propr. Istituto)	39-80
UDINE	Via Cavour, 39 (Pal. propr. Istituto)	3-25
VARESE	Piazza XX Settembre, 1	14-76
VENEZIA	Calle Goldoni, S. Luca, 45-35A	45
VERCELLI e BIELLA	Piazza Mercato	18-08
	Via Arnolfo - ang. Via Pietro Micca	21-13
VERONA	Via Anfiteatro, 10	15 82
VICENZA	Piazzale Roma, 4	2-02
VITERBO	Corso Vitt. Emanuele II	74

## NELLE COLONIE

CITTÀ	INDIRIZZO	TELEF.
ASMARA	Via Mulini	
BENGASI	Piazza del Re, 1	
MOGADISCIO		
RODI	Quartiere Mercato C. 2504	
TRIPOLI	Corso Vittorio Emanuele, 3	

NB. - Indirizzo telegrafico delle Agenzie Generali :

«ASSICURAZIONI STATO.....» (nome della località)

# Scadenzario premi

Progr. N.	Polizza N.	Premio L.		Scadenza rate			
1							
2							
3							
4							
5							
6							





Vad. Ass. N. ....

Ced. N. 1

da ..... il .....

Presentatore .....

Indirizzo: Via ..... N. ....

### Informazioni sull'Assicurando

Cogn. - Nome .....

Prof. .... Età .....

Indir. ....

Stato civ. ....

Persone a carico .....

Situaz. econ. ....

(redd. annuo circa L. .... )

### Circostanze speciali

Favorevoli .....

Contrarie .....

### Osservazioni

### BUONO-PREMIO

Quote procurate

10	20	30
9	19	29
8	18	28
7	17	27
6	16	26
5	15	25
4	14	24
3	13	23
2	12	22
1	11	21

## PER LE VISITE

Segnare con una crocetta l'ora più comoda

8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21

..... e il **giorno** :

Lunedì

Martedì

Mercoledì

Domenica

Giovedì

Venerdì

Sabato

## NOTE DELL'AGENZIA GENERALE

**Proposta N.** ..... del .....

Forma ..... durata .....

Premio ..... Lire .....

**Pol. N.** ..... effetto .....

Rate di  
1<sup>o</sup> anno  
pagate

} mensili .....  
} trimestrali .....  
} semestrali .....  
} annuali .....

**Buono - Premio** ..... N. ....

..... per Quote .....

rimesso il ..... a mezzo .....

Vad. Ass. N. \_\_\_\_\_

Ced. N. 2

da \_\_\_\_\_ il \_\_\_\_\_

Presentatore \_\_\_\_\_

Indirizzo: Via \_\_\_\_\_ N. \_\_\_\_\_

### Informazioni sull'Assicurando

Cogn. - Nome \_\_\_\_\_

Prof. \_\_\_\_\_ Età \_\_\_\_\_

Indir. \_\_\_\_\_

Stato civ. \_\_\_\_\_

Persone a carico \_\_\_\_\_

Situaz. econ. \_\_\_\_\_

(redd. annuo circa L. \_\_\_\_\_ )

### Circostanze speciali

Favorevoli \_\_\_\_\_

Contrarie \_\_\_\_\_

### Osservazioni

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

### BUONO-PREMIO

Quote procurate

10	20	30
9	19	29
8	18	28
7	17	27
6	16	26
5	15	25
4	14	24
3	13	23
2	12	22
1	11	21

## PER LE VISITE

Segnare con una crocetta l'ora più comoda

8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21

..... e il giorno :

Lunedì      Martedì      Mercoledì  
Giovedì      Venerdì      Sabato      Domenica

## NOTE DELL'AGENZIA GENERALE

**Proposta N.** ..... del .....

Forma ..... durata .....

Premio ..... Lire .....

**Pol. N.** ..... effetto .....

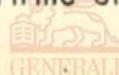
Rate di } mensili .....  
1<sup>o</sup> anno } trimestrali .....  
pagate } semestrali .....  
          } annuali .....

**Buono - Premio** ..... N. ....

..... per Quote .....

rimesso il ..... a mezzo .....

(Firma di chi lo ritira)



Corporate Heritage  
& Historical Archive

# SPOSE MADRI!

In ogni opera di bene sovrasta la donna. Siate dunque le nostre naturali alleate nella santa battaglia per

la previdenza, che il nostro Istituto — senza economia di mezzi — combatte nella scuola, nella fabbrica, negli uffici, ma che si vince soprattutto nel recinto sacro della famiglia, col vostro prezioso ausilio.

# MAMME

Pensatevi per un momento nella condizione della madre anzitem-

po privata del compagno della vita, e rimasta - con le sole proprie forze - ad affrontare, per sé e per i figli in tenera età, la lotta per l'esistenza. Svanirà allora dal vostro animo ogni ombra di dubbio e d'incomprensione, se il richiamo incalzante dell' I. N. A. rende pensoso il capo di famiglia di fronte all'incognita dell'avvenire e gli addita l'unica, saggia, reale difesa: **I' a s s i c u r a z i o n e** sulla vita.



## PER LE VISITE

Segnare con una crocetta l'ora più comoda

8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21

..... e il **giorno**:

Lunedì

Martedì

Mercoledì

Domenica

Giovedì

Venerdì

Sabato

## NOTE DELL'AGENZIA GENERALE

**Proposta N.** .....

del .....

Forma .....

durata .....

Premio .....

Lire .....

**Pol. N.** .....

effetto .....

Rate di  
1<sup>o</sup> anno  
pagate

mensili .....

trimestrali .....

semestrali .....

annuali .....

**Buono - Premio** .....

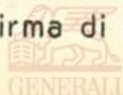
N. ....

per Quote .....

rimesso il .....

a mezzo .....

(Firma di chi lo ritira)



Corporate Heritage  
& Historical Archive



Corporate Heritage  
& Historical Archive





Corporate Heritage  
& Historical Archive



Corporate Heritage  
& Historical Archive