

SOTTO QUALI CONDIZIONI
LE SPESE DI RISCOSSIONE SONO SOPPORTABILI?

In: *«Atti del Congresso Nazionale delle Assicurazioni Popolari»*, Roma,
INA, 1935, pp. 324-327

CONGRESSO NAZIONALE DELLE ASSICURAZIONI POPOLARI

VENEZIA - 28-30 Settembre 1935-XIII

BRUNO de FINETTI

Sotto quali condizioni le spese
di riscossione sono sopportabili?

ISTITUTO NAZIONALE DELLE ASSICURAZIONI

ROMA - 1935-XIV

Estratto dagli Atti Ufficiali
del Congresso Nazionale delle Assicurazioni Popolari

PROPRIETÀ LETTERARIA

Città di Castello — Tip. « Unione Arti Grafiche » — 1936-XIV

Il pagamento molto frazionato (mensile o addirittura settimanale) dei premi, e il loro incasso a domicilio, costituisce non soltanto la caratteristica più appariscente dell'assicurazione popolare — tanto che è stata assunta spesso, in mancanza di meglio, a *definizione* di tale branca dell'assicurazione vita — ma anche l'elemento più importante che la differenzia dall'assicurazione ordinaria dal punto di vista dell'organizzazione e del costo. A tale punto che appare ragionevole invertire l'ordinario modo di procedere nella determinazione del premio, e prendere come punto di partenza la spesa necessaria per l'organizzazione dell'incasso.

Si calcola che un riscuotitore possa incassare come massimo una cinquantina di premi al giorno, ciò che corrisponde a una media di dieci minuti per incasso su otto ore di lavoro. Se l'incasso è settimanale, i clienti che potranno essere visitati da uno stesso riscuotitore sono quindi sei volte cinquanta, ossia trecento; se l'incasso è mensile, ventiquattro volte cinquanta, ossia milleduecento (considerando una media di sei, rispettivamente ventiquattro giorni lavorativi per settimana e per mese). Risultano da ciò immediatamente i due aspetti fondamentali del problema d'organizzazione dell'incasso:

1° ogni assicurato deve contribuire in media almeno per 1/300, rispettivamente per 1/1200, al sostentamento di un individuo (il riscuotitore), a seconda che l'incasso sia settimanale o mensile;

2° la rete degli assicurati dev'essere tanto densa che ogni

riscuotitore abbia nel suo raggio di azione trecento, rispettivamente milleduecento assicurati.

Ciò spiega come condizione indispensabile per il successo dell'assicurazione popolare in un dato paese, sia che la popolazione vi sia sufficientemente densa o sufficientemente agglomerata; se non lo fosse abbastanza per soddisfare la seconda delle precedenti conclusioni, tanto peggiore risulterebbe la prima, perchè si avrebbe in media per ogni riscuotitore un numero di clienti inferiore al *maximum*, e tanto più gravoso risulterebbe per essi il provvedere al suo sostentamento. Interessante è anche vedere come le conclusioni, sia riguardo alla densità, sia riguardo al costo, dipendano dal frazionamento del premio: l'incasso mensile permette di ridurre a un quarto il costo corrispondente all'incasso settimanale, ma per giungere a ciò il limite necessario per la densità della rete d'incasso dev'essere quadruplicato.

Supponendo che gli assicurati abbiano in media il medesimo livello di possibilità economiche che si giudica necessario assicurare al riscuotitore, risulta ancora che ogni assicurato deve prelevare dal suo reddito, oltre il premio per l'assicurazione, il 3.3‰ se l'incasso è settimanale, rispettivamente, se è mensile, il 0.8‰ del reddito stesso, per permettere di vivere al riscuotitore. Poichè il premio diventerebbe proibitivo se le sole spese d'incasso ne assorbissero una parte troppo rilevante, le cifre ottenute permettono di dedurre un limite per la percentuale di reddito che in media gli assicurati debbono devolvere in premio di assicurazione. Considerando il 10% come la misura massima della provvigione d'incasso, risulta che ogni assicurato deve devolvere in media in premio di assicurazione nove volte almeno la parte di reddito assorbita nelle spese d'incasso, e cioè almeno il 3% nel caso di pagamento settimanale, almeno il 0.7% nel caso di pagamento mensile. Per farsi un'idea, sempre con la stessa grossolana approssimazione, dei limiti corrispondenti per la somma assicurata, potremo basarci su dei valori medi per il saggio di premio: poichè il saggio di premio per le assicurazioni più tipiche e comuni, la vita intera e la mista per 20 anni, si aggira intorno al 3%, rispettivamente al 5% annuo, nel caso di pagamento settimanale la somma assicurata deve in media aggirarsi almeno sull'importo del reddito annuo se si tratta di vita intera, e del 60% (ossia del reddito di 7

mesi circa) se si tratta di mista ventennale; nel caso di pagamento mensile tali limiti si abbassano rispettivamente al 23% (reddito di circa tre mesi) e al 14% (reddito di circa 1½ mese).

Per fissare le idee su delle cifre concrete, supponiamo che il reddito annuo medio di cui sopra ammonti a 8000 lire. Nel caso di incasso settimanale ogni assicurato dovrebbe in media avere un'assicurazione per 8000 lire circa a vita intera, oppure per 4800 circa a mista ventennale; premio settimanale di circa 5 lire, di cui circa 50 cent., complessivamente circa 26 lire all'anno, per il riscuotitore a titolo di provvigione d'incasso (e infatti $26 \times 300 = 8000$ circa). Nel caso d'incasso mensile la somma assicurata media dovrebbe aggirarsi sulle 1800 lire a vita intera rispettivamente 1100 a mista ventennale; premio mensile di circa 5 lire, di cui circa 50 cent., complessivamente circa 6 lire all'anno, per il riscuotitore a titolo di provvigione.

Per il pagamento settimanale detti limiti sono abbastanza elevati, e ne consegue che difficilmente la somma media potrà superarli consentendo di ridurre sotto il 10% la provvigione di incasso; per il caso del pagamento mensile essi sono invece molto modesti, e dovrebbe esser possibile superarli e diminuire pertanto la provvigione d'incasso, qualora non entrasse viceversa in gioco la difficoltà di giungere a dare alla rete d'incasso la densità quadruplicata necessaria per consentirne l'integrale sfruttamento.

Non è quindi possibile ridurre le spese di riscossione oltre un certo limite minimo, piuttosto elevato, e cura speciale delle compagnie dev'essere di avvicinarsi ad esso quanto più possibile. Ma di questa spesa notevole è necessario tener conto in tutte le circostanze, e tener ben presente che soltanto dopo coperto il fabbisogno per quest'onere particolare e specifico dell'assicurazione popolare si ha a disposizione il premio necessario per gli scopi dell'assicurazione sulla vita. Se per una causa qualsiasi il margine destinato alla copertura delle spese d'incasso venisse parzialmente sottratto alla sua destinazione, tutto l'edificio dell'assicurazione popolare sarebbe inevitabilmente intaccato e dovrebbe crollare entro un tempo abbastanza breve.

Quanto alla densità della rete, essa è evidentemente limitata da due fattori: la densità della popolazione e la concorrenza. Se una compagnia non riesce a dare alla sua rete uno

sviluppo abbastanza intenso per equilibrare le spese, essa è condannata a soccombere; soltanto un numero molto limitato di aziende, e tanto più limitato quanto meno la popolazione è densa ed agglomerata, potrà invece raggiungere il necessario grado di sviluppo e prosperare. Ciò non significa però che possano esistere soltanto «grandi» aziende in senso assoluto; una piccola azienda può però, in genere, prosperare soltanto se limita le sue operazioni ad alcune zone, sfruttandole in modo intensivo, oppure, se il lavoro è piuttosto estensivo, affidandolo a persone che hanno già un'occupazione principale e dedicano ad essa soltanto una piccola parte del loro tempo. I risultati di quest'ultimo sistema sono però discussi.

La concentrazione in poche grandi compagnie, per il conseguente infittimento della rete d'incasso di ciascuna di esse, ha un effetto rapidamente benefico finchè porta a consentire una utilizzazione completa, nel senso illustrato, dei riscuotitori, o ad avvicinarsi a un tale *optimum*; una volta raggiunto, il vantaggio di un'ulteriore concentrazione è meno sensibile, dipendendo non più dall'utilizzazione più o meno completa della rete d'incasso, ma dall'utilizzazione completa in zone più o meno ristrette, che consentano al riscuotitore un più o meno grande numero d'incassi a parità di percorso. Non è quindi detto che la massima concentrazione sia sempre opportuna; dopo raggiunto il punto dell'utilizzazione completa, l'ulteriore vantaggio è scarso e può, ad un certo punto, essere equilibrato dal vantaggio di una certa maggior vitalità nella propaganda e nell'esercizio delle assicurazioni popolari per l'azione di una certa benintesa concorrenza.
