

una convinguda i sovint insignificant quantitat, s'assegura del risc, demà que estigui malalt, d'haver-ne de pagar una de probable que podria ésser quantiosa. De manera, doncs, que en la *conducta* el que és objecte i finalitat única d'assegurança són pessetes.

Cal que això ho recalquem ben bé i fem constar, demés, que tant l'assegurat com l'assegurador, al contractar, obren ben lliurement i espontània, la qual cosa en absolut llevarà d'un il d'altre tota mena d'escrúpul en l'honest regateig de totes i cada una de les condicions reguladores d'aquell contracte.

Al client, en discutir aquestes condicions, li cal només pensar amb ell i cuidar que li siguin ben avantatjoses; mentre que al metge li cal pensar, també, amb els altres companys i cuidar que, ultra d'avantatjoses per ell, no siguin en perjudici de la classe, a la qual pertany i de la qual heu sovint ajuda, per més que no se n'adoni.

Per a ningú no ha estat mai immoral un molt guany mentre sigui aquest, fruit d'un treball acurat i digne, ço que vol dir, circumscriuint-nos al nostre cas, que per part del metge la immoralitat no estriparà mai en la quantia de la quota, i, si de cas aquella immoralitat hi fos, seria quan els serveis a què s'hagués compromès volgudament els dispensés mancats d'honradesa professional i científica, o si, per haver agavellat un número excessiu d'aconductats, no pogués anc que volgués dispensar-los l'assistència deguda, el que molt possiblement passarà a ésser en perjudici d'algun altre company.

No serà per demés que concretem ben bé i precisem per tal d'esvair tot rastre de temorena escrupulositat moralista, car quan se parla de *conductes* i en especial de quotes de les mateixes, tant el metge com el client parlen ben bé amb mires a llur propi interès material i monetari i, per tant, no s'hi val a barrejar-hi ni agraïments, ni afeccions, ni res i, molt menys encara, al malalt, ja que a aquest, quan li parlessim, estem en consciència ben privats de parlar-li amb mires al nostre particular interès, essent allavors únicament el seu d'interès, el del propi malalt, el que reclama en absolut tota la nostra atenció.

No, no; no parlem al malalt, no, sinó que, quan parlem de quotes de *conducta*, és amb el client amb qui ens les havem i a ell i com a tal

el que té de client i no pas de malalt, en aquell moment, be prou podem imaginar-nos-el comprador, del que nosaltres som venedors, els nostres serveis i, com hem dit, l'un i l'altre; amb perfecta llibertat de vendre o no, comprar o deixar-ho.

Així situats, ens caldrà, si volem estar-hi ben centrats i en caràcter i no fer un migrat negoci, que no venguem barat el que, si volem, molt dignament podem vendre car.

Si algú, però, trobés que això de venedors no ens escau gaire i potsar que no fa bonic, diguem-nos allavors llogaters de serveis mèdics, ço que ben bé i realment és veritat. Som uns llogats dels nostres aconductats i per a servir-los sempre i quan per les seves necessitats puguin professionalment haver-nos de menester i com a tals llogats amb el dret inherent i indiscutible de cuidar d'adinerar, com més poguem, el nostre treball.

Si aquest no és més fruitós del que és, no en té pas la culpa el client, que ben bé i amb justesa podem dir que és el nostre patró, sinó nosaltres mateixos.

Ell bé prou fa el que li va bé i li toca. Fent-se perfecte càrrec del seu paper de patró, cal reconèixer que es porta ben... patronalment.

Nosaltres som els que no sabem fer de treballadors (!) i ben certament que hi guanyariem força d'aprendre'n.

S'escaurà de dir ara que ço que, en el nostre profit, ens perjudica força i en parlant de *conductes* més encara, és el creure el client íntimament lligat i afecte a nosaltres mateixos i fins economicament i per alguns consubstancial, i, per tant, amb l'obligació de defensar-nos-el a *outrance* i anc que sigui fins esgarrinxant-nos la propia dignitat i el que encara és més dolorós, creient-se alguns, a més a més, amb la obligació també de defensar-li la butxaca i tot sense ben orbament pensar gens ni mica que en aquell apropòsit l'interès de la seva butxaca està formalment contraposat al de la nostra.

Fins en certa manera podrà això semblar incompreensible, però és el cert que hi han força companys que, moguts per un molt fora de to i molt equivocat... altruisme, renunciïen en profit del client a tot allò que indiscutiblement i amb el front ben alt molt dignament podrien treure-li.

Cal que confessem que el nostre mes gros entrebanc per al nostre particular millorament