

la buona semente

MILANO

VIA GIULINI, 2 (Angolo Via Dante)

presso l'Agenzia Gener. dell'Ist. Naz. Assicurazioni!
Telef. 86-604 - 81-645 - 81-646Bollettino del Comitato Lombardo per la
propaganda delle Assicurazioni Popolari
dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni

SOMMARIO: Il nostro programma, *Arrigo Solmi*; Voce del cuore, *m. l.*; La polizza popolare; Il pensiero dei Capi dell'Istituto su «la buona Semente», *Il Presidente S. E. l'On. Gr. Uff. Avv. Giuseppe Bevione, Senatore del Regno - Il Direttore Generale Gr. Uff. Dott. Ignazio Giordani - L'Ispettore Capo Superiore Comm. Dott. Luigi Pozzi*; Il trionfo dei previdenti, *x*; Rettifichiamo; La parola del Gerarca, *G. B. Colombo*; Ai Datori di lavoro, *Arturo Andreotti*; Autorità Milanesi in favore delle Assicurazioni Popolari; Le finalità delle assicurazioni popolari; Odi la voce..., *Piero Muzio*; La buona semente nei solchi, *Marino Lanzoni*; Il titolo di abilitazione, *p. m.*; I Vescovi per la previdenza; L'assicuratore di fronte all'assicurando, *m. l.*; L'assicurazione popolare nelle altre nazioni; La nostra superiorità; L'ingegnere Romiti (Novella), *Guido Bassi*; La cura dell'insonnia, *m.*; Grandi cifre sulle assicurazioni vita negli Stati Uniti d'America; Notizie a fascio; Notizie varie; Rubrica della corrispondenza coi lettori intorno a problemi di vita assicurativa; La pigrone è un gran pensiero!

Il nostro programma

Esso si riassume in poche parole: gettare «la buona semente» nell'animo del nostro popolo generoso e operoso, affinché conosca l'importanza e il valore delle forme moderne dell'assicurazione popolare, le quali garantiscono agli assicurati, con lievissimo sacrificio, un premio vantaggioso e sicuro nell'ora della più tragica sventura, o dopo un determinato periodo di tempo.

Pochi conoscono, in Italia, l'esistenza di queste forme di previdenza popolare, che, nei paesi stranieri, hanno avuto così grande slancio. Anche nella propaganda per le forme più varie della previdenza e del risparmio, generalmente, le forme dell'assicurazione popolare sono trascurate.

Pochissimi conoscono che, mediante esigui versamenti mensili, anche le piccole economie domestiche possono accostarsi all'elettissima forma del risparmio assicurativo, garantendo alla famiglia un premio cospicuo e sensibile. Pochissimi conoscono che, anche coloro che hanno provveduto a forme più elevate di previdenza e di risparmio, mediante un contratto normale di assicurazione o mediante sicuri depositi nelle casse e nelle banche, possono aggiungere proficuamente, con la forma popolare, e quasi senza sacrificio, un piccolo gruzzolo, che potrà servire utilmente, nell'ora opportuna, alle piccole spese, diventate, nella vita moderna, così importanti e talvolta assorbenti.

Le assicurazioni popolari, queste forme così semplici ed elevate di risparmio assicurativo, così utili, così necessarie al nostro popolo e anche a coloro che, pur non annoverati nelle classi popolari, possono garantirsi i vantaggi di queste, non sono affatto conosciute come meritano.

Ebbene: il nostro modesto periodico si propone di aiutare la diffusione di questa conoscenza nella nostra Lombardia, che, per la sua superba attrezzatura economica, può largamente accostarsi a queste forme di assicurazione popolare e raggiungere anche in esse quelle quote che caratterizzano i grandi paesi economicamente sviluppati.

È un ufficio elevato e nobile che, personalmente, ho compiuto e compio già da sei anni, come Presidente del Comitato Lombardo di propaganda delle Assicurazioni popolari, col proposito di diffondere nel nostro popolo la nozione elevata del risparmio assicurativo.

Alle varie forme della nostra propaganda, ora aggiungiamo quella di un modesto periodico, che l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, il nostro grande Istituto assicurativo parastatale, ci ha consentito e ci consente, nella sua eletta funzione di propugnatore della elevazione morale ed economica del nostro paese.

Noi vorremo che questo periodico, anche nella sua veste modesta, contribuisca efficacemente a questo fine, spargendo il buon seme sul terreno fecondo della nostra bella terra lombarda.

ARRIGO SOLMI.

Corporate Heritage
& Historical Archive

VOCE DEL CUORE

TUTTI sanno che prevedere vuol dire vedere avanti, cioè spingersi col pensiero verso l'avvenire, e riflettere su quello che esso ci può serbare.

Il giovane operaio lascia a casa la moglie e il figlioletto, e si reca sollecito al lavoro. È sereno, tranquillo, gioviale. Quanti sogni per l'avvenire! Il bacio della moglie e il sorriso del figliolo gli stanno impressi nell'animo; il lavoro gli sembra più leggero e le ore passano veloci.

È per via. A un tratto si ferma, leva il cappello, il suo viso si rabbuia. Passa la morte! Dal feretro pendono due nastri bianchi. Sur uno sta scritto: « La tua sposa »! Su l'altro: « Il tuo figlioletto »!

Il giovane lavoratore rimette in testa il cappello e va verso lo stabilimento. Entra, si sveste degli abiti, indossa la *blouse* di lavoro, e inizia la sua giornata. Ma un pensiero triste lo perseguita! L'incubo della morte non lo lascia più per tutta la giornata, fino all'ora in cui può riabbracciare la consorte e stringersi al seno il suo bambino.

Quella dolorosa impressione però non lo lascia in pace. — E se morissi repentinamente come quel povero Genari! — pensa. Siede a tavola; fa ogni sforzo per essere lieto, ma il cibo non è saporito come le altre sere.

Riprende fra mano l'opuscolo « *Il domani del lavoratore italiano* », che ha avuto alcuni giorni prima dal portinaio del suo stabilimento, quale omaggio dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni. Lo apre e legge: — *Se bene osservate, in quel complesso di previdenze che vi proteggono contro le avversità dell'avvenire, è un vuoto, una lacuna. Disoccupazione, invalidità, infortunio, malattie sono eventi che possono o meno verificarsi, o che si verificano solo in certa misura. Ma, per contro vi è un evento ineluttabile, certo, sia pure, auguriamoci tutti, a lunghissima scadenza. Questo evento è la morte. E quando avviene per scadenza fatale dei termini, e cioè per vecchiaia, bisogna rassegnarsi alle ferree leggi del destino; ma quando la morte piomba nelle famiglie e ghermisce i membri validi al lavoro in giovane età, allora il destino diventa tragedia.*

Non può continuare; volta le pagine nervosamente e si ferma di botto. Il libriccino dice: *Col versamento di una quota mensile di L. 5, l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni garantisce, a un assicurato dell'età di trent'anni, lire 1587, pagabili subito agli eredi in caso di premorienza, o all'assicurato stesso dopo 25 anni.*

Chiude il libriccino, stampa un bacio sulla fronte del suo bambino e va a dormire più tranquillo.

Il giorno dopo varca la soglia dell'Agenzia dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, presenta la sua brava proposta di Assicurazione Popolare Mista per una quota mensile di L. 10, e viene assicurato per L. 3174.

Nel suo animo torna il sereno, e la sua vita trascorre più lieta fra la casa e il lavoro.

Se anche una malattia lo dovesse rapire, la sua famiglia avrebbe modo di vivere per qualche mese senza ricorrere alla pubblica beneficenza.

Quel lavoratore ora è orgoglioso di possedere quella Polizza, che gli dà la serenità della vita e la tranquillità per il futuro. Sono poche 3174 lire; ma per una famiglia operaia, che venga improvvisamente privata del capo, sono 3174 benedizioni del Cielo.

m. l.

LA POLIZZA POPOLARE

(Da un discorso del Comm. Dott. Luigi Pozzi,
Ispettore Capo Superiore del nostro Istituto).

LA polizza popolare del nostro Istituto non ha in Europa e nel mondo confronti temibili. Questa polizza è la più complessa per i rischi supplementari che essa garantisce; è mondiale perchè nessuna restrizione è fatta circa la residenza o i viaggi dell'assicurato; è la più favorevole nelle sue condizioni speciali, perchè la copertura del rischio di morte, la quale si assume nelle assicurazioni popolari senza visita medica, è concessa dall'Istituto riducendo al minimo le restrizioni che, di ordinario, impongono le Compagnie. Nel caso che la morte colpisca l'assicurato entro tre mesi dalla data di stipulazione del contratto, l'Istituto restituisce agli aventi diritto tutti i premi versati; nel caso di morte dal 3° al 6° mese, l'Istituto paga la metà del capitale assicurato; dal settimo mese in poi la copertura del capitale è completa e tutta la somma viene corrisposta agli eredi. È la polizza più favorevole nelle sue condizioni generali (semplici e chiare perchè l'Istituto intende, come sua costante abitudine, procedere in sede di liquidazione di sinistri, con tutta correttezza, limitando le contestazioni soltanto nei casi di evidente mala-fede) in quanto fra i vantaggi della nuova polizza popolare va ricordata la incontestabilità del contratto dopo un anno dalla presentazione della proposta. In caso di morte per infortunio, poi, l'Istituto paga agli aventi diritto il doppio del capitale assicurato, e garantisce l'esonero dal pagamento dei premi in caso di invalidità totale assoluta permanente. Infine concede di sospendere il pagamento dei premi, restando in pieno vigore la polizza, in caso di disoccupazione dell'assicurato, o in caso di servizio militare, per il periodo complessivo di due anni.

Il pensiero dei Capi dell'Istituto

su "la buona Semente,,

Il Presidente

S. E. l'On. Gr. Uff. Avv. Giuseppe Bevione
Senatore del Regno.

La buona Semente: ottimo titolo per un periodo che deve propagandare una fede, specie fra gli umili, i quali dal lavoro, ineluttabile necessità per la loro esistenza, hanno il diritto di trarre ragioni e fini ideali che ne confortino la durezza e ne allevino il peso.

Se il risparmio, nella funzione educatrice di cui si compenetra, « trova posto non come teoria di rinuncia, doverosa solo per i non abbienti, ma come disciplina di tutti, intesa al migliore uso individuale e sociale di ogni ricchezza », cosa potremmo noi dire dello speciale risparmio che intensamente propagandiamo, e nel quale abbiamo certa fede, per l'elevamento morale del nostro popolo, quando l'assicurazione-vita completa i benefici del risparmio ordinario, aggiungendo quelli inestimabili della previdenza, intesa come protezione delle famiglie dai danni di una morte prematura, o dalla perdita totale della capacità lavorativa del loro capo?

Con l'opera di divulgazione dei vantaggi delle assicurazioni sulla vita, il nostro Istituto giunge, nei confronti delle masse e del Regime, ad elevate finalità: alle masse indica uno dei fattori più importanti per la loro evoluzione e per il loro miglioramento spirituale e materiale, e con le *assicurazioni popolari*, libere, facoltative, — che realizzano, insieme alle assicurazioni sociali, imposte, obbligatorie, la previdenza integrale dell'operaio, tutelandolo nel duplice campo del lavoro e della famiglia, — porge il mezzo migliore per poter raccogliere i frutti di una intima, profonda convinzione, intesa a riconoscere che la serena tranquillità del domani non deve attendersi dal caso o dal miraggio di un irraggiungibile stato sociale, ma dalla quotidiana parsimonia in un più giusto e morale tenore di vita; al Regime offre un potente strumento per lo sviluppo economico del Paese, che, materializzato di elementi concreti, e non solo di parole o

di fede, affianca efficacemente la nobile opera che il Regime stesso svolge per il potenziamento di tutte le energie della Nazione.

I Comitati di propaganda delle Assicurazioni Popolari sono i fari luminosi, i centri di irradiazione della nostra azione educatrice. *La buona Semente* è l'estrinsecazione della fede che anima il Comitato Lombardo e il nostro Istituto, espressione singolarmente fattiva della volontà del Governo nel campo della previdenza, che della propaganda assicurativa popolare ha fatto parte importantissima del suo programma di azione, l'accoglie con i migliori auguri di bene, auspicando nell'anno IX la comprensione sempre più forte nel popolo dei benefici del risparmio assicurativo.

GIUSEPPE BEVIONE.

Il Direttore Generale

Gr. Uff. Dott. Ignazio Giordani.

Trovo lodevole, anzi tra le migliori iniziative quella, presa dal Comitato Lombardo per la propaganda delle Assicurazioni Popolari, di pubblicare un bollettino mensile, il cui titolo è già una sicura promessa per la sua attività, i suoi nobili scopi, e la sua risonanza nel vasto campo dei meno abbienti: *la buona Semente*.

Tale è invero la semente che l'Istituto va spargendo, con ampio gesto, nei popolosi strati sociali del nostro Paese; e buona è senza dubbio, perchè diretta a fecondare una terra ancora incolta, vergine ed in pieno potenziale sviluppo. Non si tratta più della ordinaria assicurazione sulla vita, i cui fini industriali per l'Ente, convergono con l'intento previdenziale ed economico dell'individuo; ma è la collettività che la forma popolare si prefigge di permeare, sono le grandi masse che si tende di elevare nel loro stadio spirituale e materiale in una consapevole e tranquilla

attesa del domani, attraverso la redditizia parsimonia, costruttrice tenace di ogni disponibilità finanziaria, sia pure limitata.

Queste due elevate finalità di ordine squisitamente sociale, sovrastanti il singolo e l'Ente per attingere gli elementi che si identificano con la Nazione, con il Popolo e con lo Stato, saranno le mete ambite de *la buona Semente* e costituiranno, nella immanicabile fase efficiente, non soltanto un grande merito del nostro Istituto, ma altresì una delle tante pietre granitiche che il Regime avrà solidamente incuneato nella sua grande costruzione politica e sociale.

IGNAZIO GIORDANI.

L'Ispettore Capo Superiore Comm. Dott. Luigi Pozzi.

Il periodico, che il Comitato Lombardo pubblicherà mensilmente, sarà la diana dei previdenti di regioni tra le più nobili d'Italia per sentimenti di amor patrio, per elevatezza negli affetti famigliari, per senso di risparmio che consegue al tenace lavoro, orgoglio della razza, e alla consapevolezza della sua necessità.

Questa diana chiamerà a raccolta i risparmiatori; e le piccole assicurazioni, le assicurazioni popolari, che esigono premi modestissimi e che sono vanto del nostro Istituto per i complessi benefici che da esse derivano, si diffonderanno nelle popolazioni lombarde, potenziando il risparmio nazionale attraverso un atto d'amore del padre per i figli, un omaggio al lavoro, gioia della vita, se pure penoso, e sempre benedetto, ove da esso possa trarsi quanto giova al presente e all'avvenire per la difesa nelle avversità della vita, nella tarda e inoperosa vecchiaia, e, soprattutto, proteggendo le famiglie dai possibili danni conseguenti a quell'evento certo, ma provvidenzialmente impreveduto, che è la morte.

La buona Semente, diana benefica, porterà al popolo lombardo i bollettini di battaglia, segnerà le vittorie conseguite e le lotte iniziate; e i vincitori in una fede che non inganna, la previdenza, ne diverranno gli apostoli più ferventi, mentre, con l'emulazione tra Provincia e Provincia, sarà provato nei risultati ottenuti, certo cospicui, l'entusiasmo dei capi e l'efficienza dei militi.

La previdenza è forza formidabile di coesione per la famiglia, e l'assicurazione popolare, in cui si identifica per le piccole economie, e che *la buona*

Semente vuol divulgare, costituisce, senza dubbio, uno dei più eletti legami fra l'individuo, la famiglia, la collettività e lo Stato.

Per questo va dato il miglior plauso ai promotori del periodico, ed espresso l'augurio che la loro fatica segni presto il raggiungimento di auspiccate mete nell'elevato interesse del nostro Paese.

LUIGI POZZI.

Il trionfo dei previdenti

IN questo periodo di faticosa sistemazione politica, sociale ed economica, in cui le vecchie fortune a stento resistono e le recenti non trovano ancora il loro stabile assetto; in cui la solidarietà dei popoli ricchi si vuole erigere contro i popoli meno fortunati, e nuove società sorgono dall'antico ordine di cose; non sarà vano ripetere come il popolo che più produce e più risparmia, meglio assicura la propria prosperità e meglio trionfa nelle grandi competizioni internazionali.

Gl'Italiani ben conoscono la via del lavoro e delle economie, nella quale però è doveroso spronarli a perseverare. Col lavoro e col risparmio, dopo aver conquistata l'indipendenza, essi riuscirono, in breve volger di tempo, ad accumulare e conservare tanta forza viva alla Patria da assiderarla nel novero delle grandi nazioni. Oggi, dopo lo sforzo mirabile sostenuto per la vittoria, hanno potuto pareggiare e consolidare il bilancio dello Stato, ed attendono alacremente al rinnovamento dell'economia nazionale, preparando, con tenacia, il cammino del progresso futuro.

L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni sintetizza, sopra tutti, il problema capitale della ricostruzione. Coi suoi avanzi di bilancio, anzi coi suoi capitali, alimentati di continuo dalla schiera crescente dei previdenti e dai risparmiatori, esso concorre alle opere sociali, mirando costantemente a chiare finalità di interesse collettivo e confondendo le proprie fortune con quelle della Patria.

».

RETTIFICHIAMO

Dal periodico «L'Assicurazione» di Roma rileviamo che, nel presentare ai lettori i nuovi Agenti Generali dell'Istituto dell'Urbe, Comm. Giacomo Alatri e Cav. Uff. Mario Nati, il cronista scrive: «Il Comm. Alatri ritorna oggi infatti — dopo il cattivo risultato delle gestioni economiche — al suo antico posto, ecc.».

Per la verità, dobbiamo far notare al collega che, non in tutte le Agenzie Generali dell'Istituto, la gestione economica ha dato cattivi risultati. A Milano, per esempio, l'Agenzia Generale è stata retta in gestione economica, per oltre sette anni, dal Gr. Uff. Avv. G. B. Colombo, Ispettore Capo Superiore, il quale venne recentemente nominato Vicedirettore ad onorem dell'Istituto, soprattutto per l'amministrazione oculata e severa dell'Agenzia milanese, che ha sempre dato all'Istituto risultati ottimi, anche dal punto di vista economico.

La parola del Gerarca

SUA E. l'On. Avv. Giuseppe Bevione, che con viva intelligenza ed amore presiede alle sorti del nostro grande Istituto, ricevendo giorni sono, in Roma, con la consueta cordialità — tanto apprezzata da tutti — gli Agenti Generali e gli Ispettori dell'Istituto, ebbe parole di particolare incitamento per la propaganda a favore delle Assicurazioni Popolari.

L'eminente Uomo mise in rilievo, con calda parola, il compito preciso che spetta all'Istituto — Ente di Stato ed alle superiori idealità dello Stato totalmente legato — di dedicare ogni suo maggiore sforzo allo sviluppo delle forme assicurative popolari che esso ha create, forme che rispondono in modo particolare alle finalità non industrialistiche e speculative che l'Ente si propone: diffondere fra tutti gli Italiani, ma specialmente fra le classi più modeste, e quindi più esposte al pericolo di un incerto domani, il sentimento della Previdenza; insegnare loro la santa virtù del risparmio; educare il cittadino a pensare non soltanto all'oggi, ma a provvedere anche al domani; a preoccuparsi non soltanto di sé stesso, ma anche della famiglia sua.

E l'ammonimento del Presidente nostro ha trovato larga, profonda eco fra gli Agenti Generali presenti.

Questi modesti e tenaci artefici di un grande e non sempre adeguatamente apprezzato lavoro, sono compresi della bellezza particolare di una propaganda che scende direttamente al popolo nostro più minuto, a quel popolo al quale, giudicato ingiustamente refrattario ad ogni spirito di previdenza, nessuno sino a pochi anni or sono si è direttamente rivolto; tra il quale nessuno ha mai tentato di gettare il buon seme o, se vi si è accinto, lo ha fatto con mezzi inadeguati, perchè soltanto un Istituto come il nostro, che, in questo campo di sviluppo, non misura le spese ai risultati materiali immediati, può esercitare sulle masse, col suo prestigio e col suo evidente disinteresse, una influenza educativa, efficace e decisiva.

E l'Istituto, provvidamente non si è limi-

tato a valersi dei grandi mezzi a sua disposizione, della propria influenza, anche se grandissima; ha chiamato e chiama attorno a sé quanti sono uomini di buona volontà e di cuore perchè a lui si uniscano nel bandire la nuova crociata della previdenza per il popolo.

Noi di Lombardia siamo stati i primi — lo diciamo non per vanto, ma per incitamento — ad uscire, per tale lavoro, dai limiti dei nostri consueti organismi produttivi per rivolgerci alle nostre più alte Personalità, ai nostri Uomini più rappresentativi, per fare appello alla loro opera suasi-va e chiedere l'ausilio del loro potente appoggio morale.

Alleandoci in tal modo così autorevoli amici, è parso a noi non soltanto di facilitare l'opera nostra, ma di maggiormente nobilitarla, di offrire la dimostrazione più evidente ed inoppugnabile alle classi popolari, alle quali ci rivolgiamo, che l'invito nostro a loro è l'invito veramente schietto, altruistico, disinteressato se eminenti persone, al sommo delle Gerarchie politiche, ecclesiastiche, sindacali; se tanti studiosi, economisti, Uomini di pensiero e di azione, Uomini noti per avere spesa la vita adoperandosi e sacrificandosi per il popolo in ogni contingenza, anche più scabrosa, aderiscono con entusiasmo all'iniziativa dall'Istituto Nazionale delle Assicurazioni lanciata per portare le classi popolari italiane, anche in materia di previdenza assicurativa, ad un livello non inferiore di quello altissimo già raggiunto dalle classi popolari di altri Paesi.

L'organizzazione produttiva dell'Istituto sa che la strada che deve percorrere è tutt'altro che facile, anzi presenta fatiche e dispendi gravosissimi, ma, rispondendo, come sempre, all'appello dei suoi Capi, si lancerà sulla stessa con tutto il suo ardore, con tutta la passione della quale è capace; e, se non oggi, domani, se non domani, domani l'altro, toccherà certamente la meta, che mai non manca a coloro ai quali ferve nel cuore, ardente e profonda, una fede.

Noi di Lombardia, gente positiva, tenace, realizzatrice, dobbiamo essere all'avanguardia: lo siamo, lo saremo.

G. B. COLOMBO.

Ai Datori di lavoro

CHIUNQUE voglia essere equo e logico, deve convenire che l'attuale situazione dei « datori di lavoro » non è certamente rosea, e deve tener conto degli sforzi che fanno tutti gli onesti militi della laboriosità per reggersi, rimanere sulla breccia, e superare ogni ostacolo. Specialmente si deve riconoscere che i nostri agricoltori, più di tutti, si trovano a disagio e si battono da leoni contro le avversità ben note del mondo intero.

Chiedere ad essi nuovi sacrifici, sarebbe assurdo. Ma rivolgersi ai datori di lavoro coscienti, coraggiosi e lungimiranti, perchè si preoccupino e si interessino quindi dei loro dipendenti, (che lavorano nelle loro aziende o nelle fattorie o, comunque, esplicano un'operosità positiva) prestandosi a facilitare il compito benefico di chi milita sui campi della previdenza popolare, è dovere, come è dovere loro il collaborare con chi li sollecita per un opportuno appoggio, durante le necessarie pratiche di divulgazione del contratto assicurativo.

La « Collaborazione di classe » costituisce uno dei capisaldi del programma politico e sociale del Regime Fascista. E questo umano e logico principio di convivenza sociale, veramente civile, non va inteso in senso ristretto; ma in senso progressivo, poichè le esigenze della fratellanza umana, nobilmente e cristianamente intesa, non hanno confini, come mitevole e pieno di incognite è il ritmo della vita dei popoli e della evoluzione delle nazioni che marciano sotto le bandiere del progresso e della scienza innovatrice.

La funzione quindi del Sindacalismo corporativo, se deve essere regolata da determinate esigenze e da rapporti di carattere comparativo con altre necessità della vita nazionale, ha pure « una finalità etica », che conforta i programmi di questa funzione fattiva, in ogni azione diretta od indiretta, svolta dalle corporazioni che devono salvaguardare, oltre che i propri interessi, principalmente l'armonia degli interessi nazionali.

E se esiste una finalità etica, quando si tratti di promuovere lo sviluppo dell'idea di previdenza fra i lavoratori, è logico che, innanzi ad un vero beneficio, che tutela precisamente interessi privati ed interessi nazionali, i Sindacati dei datori di lavoro, dovrebbero prestarsi a promuovere, facilitare ed aiutare questa importante missione di un Istituto Nazionale, che si preoccupa di porgere ai lavoratori, un mezzo di protezione economica per le loro famiglie anzitutto, o per loro stessi, a tempo predeterminato.

E come può esplicarsi quest'azione incoraggiante da parte dei Datori di lavoro? Non si richiedono ad essi concorsi impegnativi, o speciali contributi.

Si domanda soltanto la loro prestazione protettiva.

Si chiede: che aiutino l'Istituto nella sua propaganda, e la facilitino ben consigliando i dipendenti;

che siano disposti a conteggiare i ratei mensili di premio, con minime ritenute, sui salari, in modo da facilitare il versamento dei contributi, e sì da evitare noie, dimenticanze ecc. agli assicurati; che tutelino i loro lavoratori previdenti, in caso di forzata disoccupazione, e li mantengano animati a costituire il piccolo risparmio, il quale deve proteggere le famiglie; che, a titolo di gratificazione, in determinate circostanze, concorrano a sollevare gli assicurati da qualche mensilità di premio e via dicendo; che, in caso di sinistro, curino le pratiche necessarie per la denuncia, la liquidazione delle polizze, proteggendo così i beneficiari.

Infine: i Datori di lavoro dovrebbero pensare che il sapere i loro dipendenti protetti da provvidenze assicurative, anche in caso di decesso, costituisce una certa serenità d'animo per tutti ed un fattore di sollievo reale; e dovrebbero tener presente che ciò è anche nel loro interesse, poichè, in quei tali casi, essi non saranno assillati da richieste di sussidi, elargizioni ecc. da parte di povere vedove e di bimbi in miseria.

I Datori di lavoro sopportano già non lievi oneri, imposti dalle leggi, dalle convenienze. Collaborare con un Istituto Nazionale, che nulla ad essi chiede, all'infuori di una onesta e generosa alleanza per raggiungere un fine altamente civile e benefico, dovrebbe essere un onore, oltretutto un dovere.

Ed è quanto si è cercato di dimostrare con queste poche righe, dedicate a chi sa ragionare e si sente persona di cuore, e veramente compresa dei moniti che l'attuale Regime non si stanca di rivolgere agli Italiani di buona volontà.

ARTURO ANDREOTTI.

Autorità Milanese in favore delle Assicurazioni Popolari

OLTRE le circolari spedite alle Autorità Scolastiche della Lombardia dall'Illustrissimo Signor R. Provveditore agli Studi, crediamo utile rilevare l'interessamento alla nostra propaganda da parte delle LL. EE. il Prefetto e il Podestà di Milano, ai quali il Comitato Lombardo rinnova, per mezzo nostro, i più vivi ringraziamenti.

Dobbiamo inoltre ringraziare il Direttore Centrale delle Scuole Comunali milanesi, Cav. Prof. Camillo Alberici, per la nobile Circolare da lui inviata il 16 febbraio u. s. alle Direzioni sezionali delle scuole stesse; nella quale, Egli raccomanda vivamente di assecondare l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni nell'opera sua di « educazione dei fanciulli alla previdenza ».

Ci è doveroso poi mandare il nostro caldo ringraziamento ai Chiarissimi signori Cav. Rizzo — Segretario dell'Associazione Fascista fra i dipendenti Comunali di Milano — e Paride Mori, Ispettore del Sindacato Poligrafici, i quali svolgono, con tanto amore, un'attiva propaganda a pro delle nostre Assicurazioni popolari.

Le finalità delle assicurazioni popolari

L'ESPERIENZA ha insegnato all'uomo che si deve prevedere e provvedere ai bisogni futuri. L'importanza di questi bisogni è sentita in grande misura dall'uomo colto, civile, prudente ed agiato. Invece l'individuo imprevidente, incivile o scarso di mezzi, è restio a privarsi di alcune soddisfazioni, come il tabacco o il bicchiere di vino, e sacrificarle alla previsione degli incerti eventi futuri. Costui giustifica spesso, con la povertà, la propria imprevidenza. È necessario, dunque, di persuaderlo che non deve aspettare di essere vittima o bersaglio di cattivi eventi per essere previdente; ma che, sottoponendosi ad un lievissimo e costante sacrificio, può anche egli far fronte agli imprevisibili bisogni dell'incerto domani.

È vero che la beneficenza pubblica e la privata provvedono, in molti casi, a soddisfare i bisogni dell'uomo imprevidente. Ma una dolorosa, secolare esperienza ha dimostrato l'insufficienza di tali rimedi; mentre l'assicurazione da sola offre la possibilità di sanare numerosi mali in forma preventiva meglio della beneficenza, che umilia sempre chi la riceve.

Lo Stato ha imposto certe forme di assicurazione a scopo di assistenza sociale; ma si è limitato a favorirne e promuoverne altre che, per la loro natura, non possono rendersi obbligatorie senza essere sfigurate nella loro essenza e nei loro scopi. Un particolare impulso meritano quelle forme di assicurazione, lo scopo delle quali è la educazione degli economicamente deboli alla previdenza, essendo provato che, neppure nelle classi meno elevate, può essere soppressa l'iniziativa individuale senza danno collettivo.

Il popolo lavoratore, tutelato per legge contro i rischi derivanti dagli infortuni sul lavoro, invalidità e vecchiaia, disoccupazione, maternità e malattie professionali, forma in Italia una massa ricchissima di energie individuali.

Andare incontro a questa massa lavoratrice, fare ad essa comprendere che i problemi economici non debbono essere considerati soltanto agli effetti delle immediate contingenze della vita, ma anche e principalmente nei riguardi dell'avvenire, non esclusivamente per il benessere attuale, ma anche per la tranquillità futura propria e delle famiglie, è un programma sociale di primissima importanza. Per esso si gettano nel Paese le basi di una vasta e potente azione economica, nonché il cemento per una sempre maggior coesione materiale e morale.

L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, quindi, non poteva limitarsi alle sole forme ordinarie di assicurazione sulla vita umana. Come Ente di carattere pubblico e custode del patrimonio sacro dei previdenti risparmiatori, ha fatto e fa opera feconda, sotto gli auspici del Governo Nazionale, per diffondere forme di assicurazione accessibili anche alle più modeste borse, e incoraggiare così anche nella classe operaia quello spirito di previdenza che si può dire ormai sviluppato nelle classi medie e in quelle più abbienti.

Così nacquero con decreto del 4 dicembre 1924 le Assicurazioni Popolari sulla vita, a premi mensili, senza visita medica.

Dirette al fine di educare l'uomo fin dalla tenera età all'abito morale di parsimonia, di economia

e di serena aspettazione degli eventi della vita, le Assicurazioni Popolari si vogliono divulgare tra i fanciulli e i giovanetti, che saranno gli uomini e i padri di famiglia di domani, e saranno i cittadini che, alimentando saggiamente col risparmio e con la previdenza l'economia domestica, contribuiranno insieme alle fortune economiche della Nazione.

Inoltre esse devono tendere a creare il perfetto lavoratore previdente, il tenace risparmiatore, l'uomo sempre più avvinto alla sua famiglia, orgoglioso di avere anche egli provveduto, oltre alla propria tranquilla vecchiaia, all'avvenire dei proprii figli, o a una modesta dote per le figlie.

Odi la voce...

Popolo che fatichi, e i lucri tuoi
tutti sperdi ogni giorno, ogni momento;
e a l'avvenir ti affidi
come una foglia abbandonata al vento;
su, su, volgiti e guarda,
intorno, i tuoi fratelli che non tesero
mai l'occhio entro il futuro; e a cui la morte
di figli e spose rovinò la sorte.

È odi la voce che ti chiama e grida:
Provvedi a te! Oggi il tumultuare
del mondo è grande e cieco -
la carità non basta -
beato è chi può dire:
La sicurezza mia la porto meco!

La sicurezza è il picciol contributo
che, come goccia al mare,
il risparmio d'ogni ora, ogni minuto,
sopra il tuo nome accumula,
e un giorno la salvezza ti può dare.

PIERO MUZIO

LA BUONA SEMENTE NEI SOLCHI

IL Comitato di propaganda *pro Assicurazioni Popolari* si costituì nel 1926, pochi mesi dopo la pubblicazione di tali forme assicurative, che esso ebbe il compito di propagare.

In principio, la sua sfera d'azione venne limitata alla giurisdizione dell'Agenzia Generale di Milano. E, nel 1927, la Direzione Generale dell'Istituto la volle estesa a tutte le Agenzie Lombarde.

Nelle scuole, negli stabilimenti, fra privati — a mezzo di conferenze, di scritti, di propagandisti appositamente istruiti — il Comitato Lombardo iniziò il suo tenace, diuturno lavoro, senza tregua, con fede e passione.

L'Agenzia Generale di Milano, da 800 mila lire di capitali assicurati con le Popolari nel 1925, ha visto aumentare, di anno in anno, la produzione; e i 7 milioni e mezzo raccolti nel 1930 attestano il crescente favore del popolo milanese per la previdenza assicurativa popolare del nostro Istituto.

Il Comitato Lombardo ha costituito Comitati di propaganda nei capoluoghi di provincia della Lombardia, presieduti dai Prefetti o da eminenti personalità politiche. E, mediante il loro aiuto morale, si è sparsa la buona semente un po' da per tutto, superando molte difficoltà e con sacrifici pecuniari rilevanti da parte dell'Istituto e delle singole Agenzie. Si cercò di vincere l'ignoranza del popolo in fatto di assicurazioni sulla vita; occorre affrontare la diffidenza dei lavoratori per le assicurazioni in genere, e modificare quelle abitudini spendereccie che, durante alcuni anni di benessere economico, hanno fatto del proverbiale risparmiatore italiano, un popolo facile a dissipare il danaro troppo facilmente guadagnato.

Il Comitato Lombardo diede alle stampe i tre opuscoli: « *Le assicurazioni popolari spiegate al popolo* »; « *Il domani del lavoratore* » e « *Previdenza popolare* » compilati dal Prof. Marino Lanzoni, segretario del Comitato stesso; e vennero largamente diffusi in tutta la Lombardia. D'accordo coi Comitati provinciali, si tennero conferenze di propaganda in parecchie località della Regione. Per cura di alcune Agenzie generali furono pubblicati periodici o numeri unici; e si diffusero circolari e fogli di propaganda in stabilimenti industriali, istituti di educazione, scuole pubbliche e private, Dopolavoro, sedi di Fasci, Oratori, Circoli e Cooperative.

Di fronte a un milione circa di capitali assicurati in Lombardia nel 1925 con le forme Popolari, stanno i ventidue milioni e mezzo del 1930.

Si è dunque progredito, senza mai perdere terreno; e oggi le Assicurazioni Popolari non sono più, in Lombardia, una cosa peregrina; ma vengono discusse, apprezzate e accettate da ogni ceto di persone, e con favore sempre crescente.

Il Fascismo ci ha insegnato a non indietreggiare mai di fronte alle difficoltà, perchè non c'è nulla di insuperabile per le volontà tenaci e i caratteri inflessibili. Il Comitato Lombardo ha adottato, per la sua propaganda, il motto « sempre avanti ».

Perciò, dopo un breve accenno al cammino percorso fra i solchi, ove la buona semente sta sbocciando nuove messi, sarà utile intrattenerci sui mezzi nuovi che il Comitato Lombardo intende usare perchè la sua propaganda futura riesca sempre più rigogliosa e più ricca di frutti.

Questo periodico mensile, che esce per la prima volta, significa che il Comitato Lombardo ha in animo di segnare, d'or innanzi, le sue tappe. Esso vuol mostrare, con l'eloquenza delle cifre, lo sviluppo importante che, nel primo quinquennio di vita, hanno assunto le Assicurazioni Popolari in Lombardia; e la precisa volontà del nostro Istituto Nazionale di assegnare ad esse quel posto che loro spetta nel nostro Paese.

Il Comitato continuerà a seguire da vicino lo svolgersi della propaganda e l'incremento sicuro della produzione per portare, ovunque occorra, il suo contributo fattivo di lodi e di soccorsi.

Ogni Agente, anzi ogni produttore di Assicurazioni Popolari diventano, perciò, nostri collaboratori; e le informazioni, che essi c'inverranno, gioveranno assai alla efficacia della propaganda e al miglioramento della produzione.

Il Comitato Lombardo sta ora apprestando un mezzo di propaganda che, se non è nuovo, è indubbiamente efficacissimo, in ispecie per le classi meno istruite, per le quali la rappresentazione visiva ha un valore assai superiore a qualunque ragionamento.

Questo mezzo è il cinematografo gratuito ambulante; il quale, essendo facilmente trasportabile dall'una all'altra località e proiettando *films* appositamente predisposte per la propaganda della previdenza e del risparmio, chiarirà a tutti, in modo semplice e vivo, il valore della previdenza assicurativa. Lo spettatore sarà così stimolato a chiedere ai produttori, che a lui si presenteranno in seguito, quelle necessarie spiegazioni che determinano l'accettazione del contratto di assicurazione, con o senza visita medica.

Col cinematografo ambulante si elimineranno le difficoltà incontrate dalla nostra propaganda nelle campagne, ove riesce molto difficile radunare persone e trattenerle su temi di previdenza, per la diffidenza a poco a poco infiltratasi in loro attraverso i raggiri e la malafede di agenti senza scrupoli o di produttori poco onesti.

MARINO LANZONI.

Chi non può far senza due pacchetti settimanali di sigarette? — Orbene, se l'importo di tale risparmio, che ammonta a 260 lire annue, venisse impiegato all'acquisto di una polizza d'assicurazione, un operaio, a 38 anni, verrebbe a costituire, in beneficio suo o della propria famiglia, un capitale di lire diecimila.

Il titolo di abilitazione

IL Gr. Uff. Avv. G. B. Colombo, nel suo discorso tenuto in Milano il 13 corrente alla chiusura del Corso per assicuratori, affermò energicamente, come è detto in altra parte, la necessità che anche agli Assicuratori sia richiesto il titolo d'abilitazione.

È un concetto che noi non possiamo non segnalare come giustissimo e opportuno, particolarmente oggi che si domanda il titolo d'abilitazione persino.... a fare il cuoco e il cameriere.

Ci fu certo un tempo, passato più o meno remoto, in cui ogni forma di attività umana era lasciata alla personale iniziativa; e ognuno si sentiva da sè autorizzato a compiere qualunque funzione sociale.

Chi non sa, per esempio, che la medicina era in origine esercitata da empiristi che non avevano alcun titolo?

Chi non sa che l'insegnamento era in antico, ed anco in tempi non troppo lontani, liberamente impartito da chiunque si sentisse o più o meno in grado di farlo?

E tale deve essere stato, al suo sorgere, la funzione del difensore davanti ai Tribunali civili e penali, man man che questi venivano costituendosi e sviluppando.

Eppure oggi, per esercire la medicina è necessaria la laurea; per dedicarsi all'insegnamento ci vuole il necessario diploma; per far l'avvocato è indispensabile aver conseguito il titolo legale.

Ci limitiamo a questi pochi esempi, che sono i più salienti, per dimostrare come i Poteri direttivi della società umana tendano sempre più a volersi accertare che le varie funzioni sociali siano esplicate da persone riconosciute come competenti, fuori d'ogni dubbio.

E perchè questo non dovrebbe avvenire per la professione degli Assicuratori, professione quant'altra mai difficile e delicata?

Noi auspichiamo, quindi, il sorgere di vere scuole, delle quali questi nostri Corsi sarebbero i prodromi; come certi liberi corsi iniziali banditi da Torino nella prima metà del secolo scorso sono stati, per esempio, il preludio della scuola primaria statale, e della scuola popolare odierna.

p. m.

I Vescovi per la previdenza

Il Bollettino diocesano di Terni ha pubblicato uno scritto di mons. Cesare Boccoleri Vescovo di Terni e di Narni, dal quale noi stralciamo i brani seguenti:

« Nella nostra Patria, più che altrove, si lamenta un fatto, provato anche da minuziose e sicure statistiche: il popolo non è previdente, non risparmia. Il *carpe diem*, il vivere alla giornata, senza calcolare nei bilanci preventivi della vita la sempre minacciante disoccupazione, l'infortunio, la vecchiaia, e senza prevenire per la famiglia i disastri causati dalla morte sempre in agguato, è conseguenza della fatale inconsideratezza ancora dominatrice nella classe dei lavoratori. Essa prepara miseria e pianti ed obbliga a chiedere poi alla carità ciò che è promesso ed attuato dalla previdenza. È più stimabile, dice il Savio, un fanciullo povero che un re vecchio o stolto, il quale non sia previdente, poichè qualche volta va a finire nella miseria ».

La Chiesa è sempre vigile e provvida sul campo sociale e « concorre direttamente al bene dei proletari col creare e promuovere quanto può conferire al loro sollievo ». Leone XIII, quindi insegna, colle solenni norme della « Rerum Novarum », che quando l'operaio ricava un salario sufficiente a mantenere sè stesso e la famiglia in una tal quale agiatezza, s'egli è savio, penserà agevolmente al risparmio; e, secondo l'impulso della stessa natura, farà in modo che sopravvanti alle spese una parte da impiegare ». E come impiegare meglio attualmente queste piccole risorse finanziarie che nelle « Assicurazioni Popolari? ».

Il grande Istituto Nazionale delle Assicurazioni è duce ben degno di questa nuova crociata di redenzione sociale; ed anche nella nostra provincia un Comitato, istituito dalla vigile e sagace attività del prefetto Le Pera, si studia di vincere le diffidenze e le incomprensioni di molti nostri lavoratori, nella speranza di irreggimentarli tutti in questo grande esercito di protezione.

Non è questa un'opera degna della mia, della vostra cooperazione, miei cari e zelanti sacerdoti, e voi tutti che avete un'influenza sulle masse operaie?

Hanno raccomandato la diffusione delle « Assicurazioni Popolari » uomini pii e prudenti come il cardinale La Fontaine patriarca di Venezia ed altri vescovi insigni.

Dobbiamo far conoscere con tutti i mezzi a nostra disposizione che gli Istituti di previdenza, saggiamente diretti e onestamente amministrati, sono come la clinica per le cure preventive delle epidemie sociali a fondo finanziario, e che le assicurazioni sono il tipo classico delle previdenze.

Il « si arrangeranno » gettato dal padre lavoratore e sciupatore come un proposito di disinteresse sull'avvenire dei figli, indica che essi sono già morti nel cuore di chi li ha messi al mondo.

Le Polizze di Assicurazione saranno il documento prezioso dell'affetto previdente, della industriosa sollecitudine vostra, o lavoratori, per la famiglia; la quale un giorno invece di recriminare e maledire contro l'uomo prodigo e sciupone che l'ha costituita, lo benedirà, nel dovere e nella gioia di una santa riconoscenza.

Sappiamo inoltre, o miei cari operatori, che la miseria è pessima consigliera e che è il microbo di tante infezioni morali; tentiamo adunque di impedirne la triste efficacia indicando il modo di dare una relativa sicurezza di benessere alle famiglie, insegnando il dovere del risparmio, denunciando le delittuose conseguenze di uno sciupio del denaro, reclamato dai bisogni presenti e futuri della casa, e dissipato invece in divertimenti che allontanano le folle da Dio. Ripetiamo agl'insensati l'affermazione dei libri Santi: « l'operaio beone non arricchirà, e chi disprezza le piccole cose, a poco a poco andrà in rovina ». Così richiamando prima al pensiero del popolo l'idea della Divina Provvidenza ed elevandoci di molto sul livello della politica e della finanza, faremo opera sacerdotale, ossia di grande apostolato religioso, saremo agenti di « Assicurazioni Popolari » per l'eternità, come è nostro preciso dovere ».

Un proverbio paesano dice che « fuscello a fuscello fa suo nido l'uccello ». Il gentile proverbio è applicabile perfettamente al meccanismo dell'assicurazione sulla vita, poichè sta di fatto che le piccole e modeste quote che si pagano come premio per una polizza d'assicurazione vengono a costituire, fuscello a fuscello, il nido per una tranquilla vecchiaia.

L'assicuratore di fronte all'assicurando

QUANDO un produttore si presenta in casa di lavoratori per convincere il capo di famiglia a fare un'assicurazione popolare sulla vita a favore dei figlioli o della moglie, cerca di affacciare subito all'assicurando la facilità di pagamento del piccolo premio mensile. E la risposta dell'assicurando è, press'a poco, sempre la stessa: — Quanto si assicura con cinque lire il mese? — E sentendosi rispondere che il capitale da assicurare è di circa mille o milleduecento lire secondo l'età dell'assicurato e la durata del contratto, il cliente si fa subito scuro in viso, e di solito risponde: — Che cosa sono mille o milleduecento lire per la mia famiglia? Io credevo che si potessero assicurare almeno cinque o sei mila lire; perchè, altrimenti, non vale la pena assicurarsi per una somma così meschina.

Questa risposta dimostra, in tutta la sua ingenuità, l'incomprensione, diffusissima fra il popolo, della previdenza assicurativa.

Quel capo di famiglia non ha fatto nessun calcolo, non ha ancor chiari nella mente i suoi diritti e doveri di assicurando; ma vuol assicurarsi per forti somme con poca spesa. Se egli morisse prematuramente, la sua famiglia sarebbe sul lastrico, perchè di risparmi non può averne accumulati; eppure non sa o non vuole capacitarsi che, in simili contingenze, anche mille lire sarebbero, per la sua famiglia, un sorriso del cielo. E non fa l'assicurazione; o, se la fa, asseconda il produttore che lo solletica con le otto o nove mila lire, e gli fa pagare, però, trenta o quaranta lire mensili di premio.

Dopo qualche mese vengono, pur troppo, i guai. Le trenta o quaranta lire non si riesce a raggranellarle, e si sospende il pagamento del premio mensile troppo oneroso. Il contratto di assicurazione scade, la polizza viene annullata, e l'incauto assicurato maledice il giorno in cui ha stipulato l'assicurazione, che gli ha fatto perdere non pochi quattrini.

Così avviene spesso; e chi ne scapita è l'Istituto assicurativo.

Noi desidereremmo poter essere vicini al produttore quando, con la sua parola convincente, sta per strappare a firma della proposta a un povero padre di famiglia; e gli vorremmo dire: Tieni basso il premio, non ingannare un poveretto. Rimettilo sulla buona via. Spiegagli che egli deve fare l'assicurazione di cinque lire mensili di premio, e non di più; e che quando si sarà abituato a pagare puntualmente le cinque lire mensili, solo allora potrà fare un'altra assicurazione. Il produttore deve, insomma, persuadere l'assicurando a fare il passo lungo come la gamba. Se costui non sa comprendere la situazione economica dell'assicurando, non sa il suo mestiere. Egli imbrogliava il cliente, inganna se stesso e getta il discredito sull'Istituto assicurativo che rappresenta.

Un produttore che vuol farsi strada, che vuol conseguire una posizione sociale onorata deve essere, soprattutto, onesto. L'azzeccagarbugli non sarà mai un buon

assicuratore, perchè, presto o tardi, le sue reti ingannatrici impiglieranno lui stesso, coprendolo di discredito.

E se ciò diciamo per l'assicuratore in genere, lo esigiamo da colui che vuol essere propagandista-produttore di Assicurazioni Popolari.

Pur troppo è opinione molto diffusa, anche nel campo assicurativo, che il raccogliere Assicurazioni Popolari sia lavoro da principianti, non da assicuratori provetti. Invece, non è così.

Per un benestante, che di solito sa fare molto bene i suoi conti, lo spendere cento o duecento lire all'anno, più o meno, per il premio di assicurazione sulla vita, poco importa. Per il lavoratore, invece, è un altro paio di maniche. Il produttore deve saper dosare il premio a seconda dei guadagni dell'impiegato o dell'operaio che vuol assicurarsi. Perciò deve conoscere le possibilità economiche di costui, e deve trattenerlo nelle sue fantasticherie di alti capitali da assicurare. Se ciò non si sa fare, si creeranno, presto o tardi, giova ripeterlo, dei nemici della previdenza, perchè il giorno stesso che l'assicurando non potrà più pagare il premio di assicurazione, si scaglierà contro l'istituzione che gli ha, secondo il suo modo di giudicare, truffato le somme pagate.

Ecco il perchè noi abbiamo sempre sostenuto e sosteniamo che l'assicuratore delle Popolari deve essere uno psicologo e fornito di grande intuito, molto più dell'assicuratore vita in grande stile.

Si ritiene che le Assicurazioni Popolari, perchè rendono poco al produttore, si debbano lasciar diffondere solo dagli iniziati nel campo assicurativo; ma ciò è un errore gravissimo, come dimostrammo. E se le Assicurazioni Popolari hanno avuto fin qui moltissime decadenze, e in proporzioni di molto superiori alle ordinarie dello stesso nostro Istituto, si deve molto all'inabilità e all'inesperienza assicurativa di chi raccoglie le proposte e, in parte, alla bramosia di conseguire alte provvigioni.

Chi si dedica alla propaganda delle Assicurazioni Popolari deve essere come un educatore che l'esperienza scolastica ammaestra, di giorno in giorno, intorno ai soggetti da educare. Infatti come il bravo insegnante si forma sui banchi della scuola, così il valente assicuratore per le Popolari deve avere una preparazione e un'esperienza professionale tutt'altro che novellina.

Invece, oggi giorno, il produttore delle Popolari è proprio il novellino di assicurazioni; quello, cioè, che raccoglie, con mano malferma, le briciole della mensa degli assicuratori provetti. Con quale decoro per l'Istituto e con quale vantaggio della previdenza assicurativa, ognuno può facilmente giudicare.

m. l.

LA BUONA SEMENTE viene inviata gratuitamente a tutti i Signori Agenti Generali, agenti locali e produttori dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni di Lombardia, nonchè a tutti coloro che fanno parte dei Comitati di Propaganda.

Chi riceve il nostro periodico è da noi considerato un collaboratore; e lo ringraziamo anticipatamente delle notizie che vorrà inviarci riguardanti la propaganda delle Assicurazioni Popolari.

L'assicurazione popolare nelle altre nazioni

IN Inghilterra, negli Stati Uniti d'America, in Germania, nella Svizzera, nella Svezia, in Norvegia, in Danimarca, nel Belgio, in Olanda, in Finlandia, ecc., la diffusione delle piccole assicurazioni ha raggiunto, da tempo, sviluppi prodigiosi. Le polizze di nuova emissione superano ogni anno, nei paesi citati, i 20 milioni; le polizze in vigore sono oltre 200 milioni.

La sola Inghilterra conta più di 60 milioni di polizze popolari, per oltre 30 miliardi di lire di somme assicurate, e con incassi annui di premi di quasi un miliardo di lire.

Vaste e speciali organizzazioni sono state create dalle più grandi Compagnie delle Assicurazioni ordinarie. La *Prudential* di Londra fu la prima a fondare nel 1854 l'*Industrial Branch*. Oggi, la società amministra 25 milioni di polizze popolari, e solo un milione e mezzo di polizze ordinarie; il patrimonio del ramo popolare ascende a otto miliardi di lire, quello, del ramo ordinario a 7 miliardi di lire; l'incasso annuale dei premi supera i 1500 milioni di lire nel ramo popolare, mentre quello per le polizze ordinarie raggiunge un miliardo di lire. Pertanto l'*Industrial Branch* ha superato l'*Ordinary Branch* della stessa Società. Questa fa parte della terna che, con la *Prudential* di America e con la *Metropolitan*, comprende le tre più grandi Società di assicurazione del mondo.

In America la *Prudential* di New York — che ha celebrato qualche anno fa il suo 50° Anniversario dalla fondazione — ha oltre 31 milioni di polizze popolari e premi che ascendono a oltre otto miliardi di lire.

La *Metropolitan* costituita nel 1868, impiantò nel 1879 il ramo delle popolari; dopo un solo anno, il portafoglio uguagliava quello delle assicurazioni ordinarie, e dopo il secondo anno, raddoppiò; oggi ha 35 milioni di polizze, e incassa 10 miliardi di lire all'anno.

Il Giappone, che ha cominciata l'assicurazione popolare nel 1916, alla fine del 1923, aveva un portafoglio di 5 milioni di polizze per oltre 3 miliardi di lire, riservando giustamente a un'Azienda statale le polizze popolari, poichè i piccoli risparmiatori richiedono tutela, assistenza e disinteresse, e le operazioni relative — quanto mai onerose — risultano in contrasto con le esigenze delle aziende di speculazione.

Nella Svezia più di un terzo delle nuove assicurazioni sono raccolte dalle quattro Società di Assicurazioni popolari. La Svizzera su due miliardi circa di produzione complessiva, raccolta dalle Compagnie nazionali e straniere, ha 300 milioni circa di assicurazioni popolari.

Su mille cittadini, negli Stati Uniti si contano 160 assicurati sulla vita, in Svizzera 100, in Inghilterra 75, nel Giappone 70, in Francia 30 e in Italia 19.

L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, che è il più grande Istituto assicurativo dell'Europa Continentale, mira ad emulare i prodigi dell'organizzazione assicurativa americana e inglese. Esso diffonderà le polizze popolari fra milioni di italiani, come diffusi a milioni sono oggi in Italia i libretti di piccolo risparmio, che 60 anni or sono cominciarono ad estendersi con molte difficoltà. Duplice pertanto sarà l'azione che l'Istituto svilupperà realizzando la diffusione della previdenza popolare: 1° educare le masse al risparmio continuativo; 2° accrescere la potenza di risparmio della Nazione.

La nostra superiorità

Per dare una ragione ai nostri lettori della proporzione di 19 assicurati su mille abitanti, che vi sono in Italia, di fronte ai 30 della Francia, ai 75 dell'Inghilterra e ai 160 degli Stati Uniti d'America, che abbiamo citato nell'articolo precedente, riteniamo opportuno esporre il seguente specchietto, il quale dà un'idea approssimativa delle risorse economiche dell'Italia in confronto delle Nazioni succitate:

Confronti internazionali del reddito e della ricchezza (1)
(secondo il prof. Giorgio Mortara).

	REDDITO NAZIONALE		RICCHEZZA NAZION.	
	Totale (in miliardi di lire)	Media per abitante (in lire)	Totale (in miliardi di lire)	Media per abitante (in lire)
Italia	572	803	400	9756
Francia	180	4391	1350	32927
Inghilterra ..	337.5	7401	1665	33980
Stati Uniti ..	1710	14250	6650	55407

Queste aride cifre non dicono, però, la volontà degli uomini, che non ha un denominatore comune, ma si esprime (come oggi in Italia) con un denominatore eccezionale, che si chiama Fascismo. Esso dà alle volontà una dinamica molto superiore a quella dei regimi passati. E questa è la nuova ricchezza italiana, che altri popoli più ricchi di noi non possiedono; e che, fatte le debite proporzioni, ci renderà superiori ad essi anche in fatto di previdenza assicurativa.

(1) Dal *Giornale degli Economisti* (aprile 1929).

L'assicurazione sulla vita garantisce il bene futuro, non solo della nostra vecchiaia, ma soprattutto della famiglia, che potrà rimanere senza il soccorso dell'opera nostra. Ora chi è che non senta l'imprescindibile dovere di privarsi d'una modestissima parte del proprio reddito per assicurare il bene della sua famiglia?

L'ingegnere Romiti

(Novella)

L'INGEGNERE Romiti, direttore tecnico della Compagnia Ferriera Lombarda, era originario della Valsesia; e della sua aspra montagna conservava ancora i gesti bruschi, la ruvidezza dei modi, malgrado l'innata bontà d'animo aperto a tutti i progressi ed alle necessità morali e culturali della maestranza.

C'era forse qualcosa del missionario in quella figura solida, dal viso glabro, incorniciato da una barba nerissima e serrato nel suo abito tradizionale, eternamente nero.

Esperto e penetrante, gli bastava uno sguardo per intuire le capacità e le qualità intime della massa operaia, che dirigeva con mano ferma e vellutata, insieme ad una generosità, che non lasciava trasparire, e si manifestava in provvedimenti generali che andavano a beneficio di quanti egli credeva meritevoli di essere segnalati.

Una sua mania erano le conferenze interne.

Le teneva di solito il secondo e il quarto sabato di ogni mese. Erano conversazioni illustranti particolari tecnici della lavorazione, lezioni di economia industriale, oppure di morale civica, di assistenza sanitaria, di cooperazione, di risparmio.

Le teneva lui stesso, o le faceva tenere da specialisti in materia, a seconda delle circostanze.

Aveva un aforisma che ripeteva ogni qualvolta gli si presentava l'occasione favorevole:

«L'operaio ignorante e sciupone, in un ventennio di lavoro dà un prodotto due volte inferiore per qualità a quello di un operaio qualificato».

Si comprende che molti operai vedevano di mal occhio quella costrizione, per incapacità a capirlo e per ignoranza congenita; ma molta parte della maestranza profittava di quegli insegnamenti a vantaggio proprio e dell'industria.

Qualcuno avrebbe preferito un'ora di cottimo; ma nessuno mancava alle conferenze, anche perchè la porta d'uscita era chiusa, prima che la sirena annunziasse il principio della conferenza.

Se qualcuno non profittava, l'ingegnere, che conosceva i suoi polli, in pochi mesi li eliminava, dopo averli più volte redarguiti o invitati a miglior condotta. Spesso li chiamava in ufficio a colloqui brevissimi e rapidi.

— Voi, Valenti, pigliate sempre delle sbornie solenni. Se non smettete, sarete sostituito. Il vostro lavoro del lunedì ha il trenta per cento di scarto.

— La povera gente non ha altro svago, all'infuori di un bicchiere di vino. Possiamo forse andare a teatro?

— Ma voi ne bevete un fiasco.

— Chi l'ha detto a Lei?

— Lo avete scritto in faccia e lo tradiscono le vostre gambe. Siamo intesi?

— Sissignore.

— Andate.

— Clemente, quanti figli avete?

— Quattro, signor ingegnere. E l'ultimo ancor latante.

— Andate alla cassa. C'è un sussidio di cento lire per voi.

— Grazie! grazie!

— Avanti Romani. Non sono contento di voi. Siete il più lento della vostra squadra.

— Ma faccio bene, e il sabato ho sempre il minor numero di scarti.

— Questo è vero, ma non basta. Bisogna raggiungere la media minima.

— Colla pratica ci arriverò anch'io.

— Speriamolo. Desidero, fra sei mesi, avermi a lodare di voi.

Ma quel sabato sera, la conferenza sul risparmio aveva disgustato gli operai, meno pochissimi, fra i quali un certo Battistella che approvava sempre ciò che diceva l'ingegnere.

— La ci vuole tutta per pretendere il risparmio a questi chiari di luna.

— Già con quel fior di paga che ci danno.

— Ma tu non risparmiavi niente, anche quando guadagnavi quarantasei lire al giorno e la vita costava meno.

— Tu avaraccio, faresti soldi sulle buccie delle patate.

— Ben detto! — urlarono molti.

— Colla carne a dieci lire al chilo.

— E l'affitto che ti succhia metà giornata.

— Colla moglie ammalata da tre mesi.

— Guarda, Battistella, che scarpe? Se ne compro un paio, che cosa si mangia questa settimana?

— Però tu fumi tutto il giorno — soggiunse Battistella.

— Dovrei anche privarmi di questo? Tu che ci stai a fare al mondo? solo per lavorare e risparmiare?

— Dì, avaraccio, con tutta la tua tirchieria, scommetto che non hai un soldo come noi.

— S'intende che non ho dei capitali. Posso però far fronte ad un imprevisto.

— Glieli mangeranno il farmacista e il becchino!

— Sai che mi viene in mente? — balzò a dire un giovanotto.

— No.

— Di offrire all'ingegnere le mie polizze del Monte di Pietà.

Il gruppo si abbandonò ad un'allegria risata.

— L'ingegnere, i risparmi li fa di certo. Sai quanto piglia?

— Eh, chi sa quanto piglia lui!

— Molto, di sicuro. Perciò trova anche il tempo di consigliarti le fonti del risparmio. Dapprima sopprimi la pipata. Poi, se hai sete, vai alla fontanella pubblica; e la sera vai a letto alle otto con un piatto di sbobba.

— Ognuno, risparmia quel che può, secondo la sua condizione e i suoi bisogni — interruppe Battistella.

— Non si può! non si può! — fu l'urlo generale.

— Però Piperno, che guadagna come noi, ha comperato l'appartamento alle Case Popolari, pagandolo in trenta anni ed ha quasi finito — replicò Battistella.

— Avrà ereditato.

— Ha ereditato nulla.

— Che ne sai tu?

— Andiamo, ragazzi. Sono tutte chiacchiere inutili, interloqui il più letterato della brigata. Roba di un secolo fa, buona per chi ha il vento in poppa e la fortuna alle calcagna.

Ma il lunedì mattina, Battistella non comparve allo stabilimento; e tutta la settimana non si fece vedere.

— Sarà ammalato!

— Sarà crepatol

— L'avranno licenziato!

— Questo no, perchè Battistella era il cocco dell'Ingegner.

— E allora?

— E allora, Romelli l'aveva visto scendere dal tram nel quartiere popolare di Porta Genova. Aveva anzi notato che l'abito di Battistella era quello festivo, e camminava in fretta, come uno che tema di giungere in ritardo.

— Avrà trovato un posto migliore di quello che occupava nello stabilimento.

— Può darsi.

Ma il sabato sera, durante l'uscita venne la notizia precisa, sicura, chiara.

Battistella era diventato proprietario di una modesta, ma ben avviata officina di robinetteria in ottone e ferro fuso, che qualche operaio conosceva già per avervi lavorato qualche anno innanzi.

— E dove ha preso i denari?

— Dunque, li aveva?...

— Aspetta: ora te lo dico....

— Dunque, ha comperato l'officina per cinquantamila lire, senza le scorte.

— Va là, burlonel

— Parola d'onore. Ha versato diecimila lire di buona entrata in contanti, e il resto lo pagherà in otto anni di tempo. Galantuomo è galantuomo e certo pagherà.

— Sta bene. Ma quel che ci preme sapere è dove ha pescate le diecimila lire.

— Indovinate un poco, chi gliel'ha fornite?

— Un parente.

— Macchè! Una polizza d'assicurazione sulla vita dell'Istituto Nazionale.

— Tutti rimasero zitti.

— Chi l'avrebbe immaginato? Nessuno l'ha mai sa-

puto. Ha pagato vent'anni un modesto premio mensile ed ha riscosso, due mesi fa, diecimila lire in contanti.

Nessuno fiato.

Ciascuno pensava ad un suo caso personale.

Quante buone occasioni sfuggite! quanti dolori di meno, se in certe occasioni avessero avuto cinquecento o mille lire in serbo!

Il letterato, che si pasceva di paradossi, masticava male ed aveva perduta la lingua e la letteratura. Andava col pensiero ad una fortuna perduta, nella piena maturità della sua vita, per la mancanza della miserabile somma di duemila lire, e imprecava internamente a sè stesso e alla sua imprevidenza.

GUIDO BASSI.



La cura dell'insonnia

VEDENDO questo titolo, più di un lettore, penserà trattarsi d'una réclame a qualche specifico farmaceutico più o meno raccomandato da grandi illustrazioni della scienza medica.

E si sbaglia di grosso.

Intanto: da che può essere cagionata l'insonnia?

Da lesioni del sistema nervoso determinate da gravi sciagure morali o finanziarie; oppure — ed è il caso più frequente — da quella inquietudine generale e inesplicabile dell'organismo, per cui è costante nell'organismo stesso una specie di malessere sottilissimo che corrode e prostra quasi più delle forme violente.

Perciò la notte avviene che il paziente si svegli, si volti e rivolti nel letto come l'infermo di Dante

che non può trovar posa in su le piume,
ma con dar volta suo dolore scherma.

Questa inquietudine generale il più delle volte è data — senza che ce se ne accorga — dal fatto che non si è tranquilli sull'avvenire della propria famiglia.

Un pover'uomo si sveglia una notte e pensa, per esempio: Quel figliolo lì come andrà a finire? Io sono già avanti negli anni; egli è bensì avanti negli studi; ma se io domani mancassi, egli li dovrebbe troncare e sarebbe uno spostato nella vita.

Oppure il suo pensiero ricorre a una figliola che s'avvicina all'età da marito. Infelice! Non ha potuto apprendere alcun mestiere: è un poco sgraziata; e se io dovessi mancare, ella si troverebbe, con la madre, sul lastrico.

E il pover'uomo si volta e rivolta sui fianchi senza tregua. Allora egli rientra in sè e riflette: Se invece di vivere, come ho sempre vissuto sinora alla giornata, con i guidaleschi come i quadrupedi, avessi guardato innanzi e un po' più all'avvenire, mi troverei oggi inquieto così?

Quel che non ho fatto, farò.

E, in questo pensiero, riprende sonno.

m.

GIOVANNI BERTACCHI, l'illustre Poeta, ha dettato, per il nostro Bollettino, alcuni pensieri sulla Previdenza, che noi verremo man mano pubblicando nei numeri successivi.

GRANDI CIFRE

sulle assicurazioni vita negli Stati Uniti d'America

ALLA fine del 1927 erano in vigore negli Stati Uniti d'America 109 milioni di polizze per 86 miliardi di dollari, pari a 1635 miliardi di lire italiane.

Nello stesso anno la produzione vita fu la seguente:

Ramo ordinario.....	dollari 12.500.000.000
« popolare	» 4.165.000.000
(1) Assicurazioni per gruppi	» 1.825.000.000

Poichè gli abitanti degli Stati Uniti erano 120 milioni, avevano nel 1927 poco meno di una polizza vita per testa.

Il capitale medio assicurato per ogni abitante era, in detto anno, di 720 dollari, ossia 13.500 lire italiane; mentre in Italia eravamo a 550 lire circa, e oggi ci aggiorniamo sulle 600.

Nel 1928 la nuova produzione è stata di circa 18 miliardi e mezzo di dollari, uguale a 351 miliardi e mezzo di lire italiane. E la somma dei capitali assicurati era arrivata a 95 miliardi di dollari, e cioè a 1805 miliardi di lire italiane.

Come si può avere tale enorme produzione? Anzitutto con una formidabile concorrenza, che spinge le Compagnie di assicurazione ad offrire, con crescente liberalità, benefici e vantaggi svariati all'assicurato. Altri fattori sono: la migliore educazione del pubblico e dei produttori, la migliore comprensione del contratto di assicurazione, l'intensa propaganda e l'attività degli agenti, l'assenza quasi completa dell'assicurazione sociale obbligatoria e l'interdizione alle Compagnie di assicurazione vita di esercire altri rami.

La compartecipazione agli utili è, anch'essa, una delle armi di cui le compagnie si servono efficacemente nella reciproca concorrenza.

Dagli Stati Uniti sono partite negli ultimi anni le innovazioni più importanti della tecnica e della pratica: molteplicità delle opzioni offerte all'assicurato, esonero dalla visita medica, inclusione nelle polizze delle clausole d'invalidità.

I successi ottenuti sono dovuti, in buona parte, all'organizzazione mirabile del mercato assicurativo americano. Le pratiche amministrative si svolgono con estrema rapidità. Presso molte compagnie le normali liquidazioni avvengono, dietro ordine telegrafico dell'Ufficio centrale, il giorno stesso della segnalazione del sinistro. Gli agenti e produttori sono compensati a provvigione, e devono essere muniti di speciale patente, che si concede solo dopo un periodo di prova. Per costoro sono stati istituiti speciali corsi di insegnamento.

La pubblicità comincia ad avere una parte importantissima nell'organizzazione della produzione.

L'assicurazione vita è divenuta una fonte alla quale possono attingere gli uomini d'affari per il finanziamento delle più svariate attività. Quasi venti miliardi di dollari (380 miliardi di lire italiane) sono investiti in prestiti ipotecari, in obbligazioni ferroviarie di imprese elettriche, in azioni industriali e in altre imprese di pubblica utilità.

1) Tratteremo in altro numero delle Assicurazioni per gruppi.

Ma il successo massimo è stato ottenuto nel miglioramento della salute e nella riduzione dei saggi di mortalità.

Le Compagnie offrono ai loro assicurati la visita medica periodica gratuita, dormitori e sanatori antitubercolari; esperimenti igienici e studi particolari, in forma popolare, su numerose malattie e sul modo di prevenirle.

In Italia, però, le assicurazioni sociali obbligatorie danno alla classi lavoratrici una protezione più sicura e organica. La Cassa Nazionale per le assicurazioni sociali e quella per le assicurazioni infortuni sul lavoro, e ora, anche il nostro Istituto, provvedono a un metodico controllo delle condizioni fisiche dei loro assicurati per eliminare le gravi minacce sulla vita, e ottengono così, di fatto, una diminuzione della mortalità e un aumento del valore della vita media degli individui; ciò che significa avviare a pratica risoluzione il problema della conservazione della stirpe.

NOTIZIE A FASCIO

L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni ha elargito la somma di lire cinquantamila a favore dell'Opera Nazionale per gli Orfani di guerra.

★

La Francia ha votato una nuova legge contro i produttori occasionali d'assicurazioni. Anche là si sente il bisogno di sistemare, di regolarizzare la professione dell'Assicuratore.

★

Gli agenti francesi d'assicurazione, riuniti in assemblea — al grido di Viva l'Italia — hanno mandato un caldo saluto al comm. Cesare Brambilla presidente del Gruppo Nazionale degli Agenti di Assicurazione in Italia.

★

Nei giorni 26 e 27 febbraio u. s. gli Agenti Generali dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni si riunirono in annuale assemblea a Roma, bene accolti e festeggiati dai Capi dello stesso Istituto.

Il giornale *Il Tempo* dice che « fra gli oratori più dinamici ed efficaci » fu notato il gr. uff. Colombo di Milano.

★

Oltre a Milano, furono tenuti corsi di cultura assicurativa anche a Roma e a Bari.

★

Pure a Salerno si è costituito il Comitato per la propaganda delle Assicurazioni Popolari. Il dott. comm. Luigi Pozzi, Ispettore Capo Superiore presso la Direzione Generale dell'Istituto Nazionale, si recò espressamente in quella città per chiarirne e illustrarne la portata e i vantaggi.

Qualunque sia la nostra condizione abbiamo tutti il dovere di privarci di qualche piccola cosa per assicurare il bene dei nostri cari. Il che non solo non è sacrificio, ma compiacimento intimo della propria coscienza. E qual bene migliore di quello offerto da una polizza d'assicurazione che, nel momento d'un familiare disastro, che può essere possibile, viene se non altro a moderare o a sopprimere le angustie della mancanza di denaro?

Ogni uomo di cuore deve pensare piuttosto oggi che domani ad assicurarsi la vita a beneficio dei propri cari.