

la buona semente

MILANO

VIA GIULINI, 2 (Angolo Via Dante)

Palazzo dell'Istituto Nazionale Assicurazioni

Telef. 86-604 - 81-645 - 81-646

Bollettino del Comitato Lombardo per la
propaganda delle Assicurazioni Popolari
dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni

SOMMARIO: Il sistema assicurativo nella Carta del Lavoro, *Arrigo Solmi* — Ai propagandisti delle Popolari, *Uno di voi* — Lettera al piccolo Mario, *Arturo Andreotti* — Le nozioni sulle assicurazioni nei programmi scolastici, *Marino Lanzoni* — La partecipazione degli assicurati agli utili dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni — Per le famiglie e per i piccoli assicurati: *Alle Mamme* — Il Segreto di Anuarosa — L'assicurazione-vita — La funzione sociale del nostro Istituto, *Ignazio Giordani* — La produzione vita perfezionata in Italia nel 1929 e 1930 — E, o non è vero?, *G. V. Lanzoni* — Gara di produzione di assicurazioni popolari — Concorso fra insegnanti elementari di Lombardia — Ancora «l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni per la salute dei suoi Assicurati» — L'Opera di Propaganda Igienica della Metropolitan di New York — Esteromania, *Arturo Andreotti* — Le Assicurazioni Vita in vigore nel mondo — Produzione delle Assicurazioni Popolari nelle Agenzie Lombarde — Un altro Eminente Prelato per le Assicurazioni Popolari, *Pietro Card. La Fontaine P.* — Due nemici irconciliabili — Considerazioni sulla concessione della visita medica periodica gratuita agli assicurati — La pubblicità nei suoi rapporti con l'assicurazione vita — Il mare, i monti e le assicurazioni — I depositi a risparmio in Italia — Bibliografia, *Mario Tedeschi* — Le età dell'uomo e il momento della previdenza.

Il nostro bollettino viene inviato gratis. Preghiamo, chi non lo interessasse, di non respingerlo; ma di passarlo a parenti, amici o conoscenti. Grazie.

Il sistema assicurativo nella Carta del Lavoro

LA dichiarazione XXVI della Carta del Lavoro, nella sua portata di carattere generale, ha una grande importanza, non soltanto come affermazione di principio, ma anche come indirizzo fondamentale per lo sviluppo di un sistema assicurativo a vantaggio dei diversi elementi della produzione.

«La previdenza è un'alta manifestazione del principio di collaborazione. Il datore di lavoro e il prestatore d'opera devono concorrere proporzionalmente agli oneri di essa. Lo Stato, mediante gli organi corporativi e le associazioni professionali, procurerà di coordinare e di unificare, quanto è più possibile, il sistema e gli istituti della previdenza».

In questa dichiarazione, si debbono rilevare anzitutto due affermazioni di principio: la prima, d'ordine sociale, che dà all'assicurazione un carattere essenziale, per cui diventa un elemento indispensabile e favorito della vita sociale italiana, animato dal Fascismo; la seconda, d'ordine tecnico, per cui fin da ora si delineano le direttive preferibili nell'ordinamento assicurativo.

Cominciamo dalla prima affermazione. In essa troviamo rinnovato il principio fascista della collaborazione. Nell'ordinamento della produzione, vi sono due metodi: il primo è quello dell'indifferenza da parte dello Stato, e abbiamo visto che esso conduce alla lotta di classe, e dalla lotta di classe all'anarchia; il secondo è quello della collaborazione, ed esso è fondato sui principi del diritto e garantisce la pace sociale. Il Fascismo ha assunto il metodo della collaborazione, e ha visto improvvisamente generate da esso le migliori promesse per l'avvenire dell'economia e della potenza italiana. Ora il metodo della collaborazione ispira anche il principio della previdenza sociale, la quale, se deve essere veramente educatrice, deve essere

basata sul mutualismo. Anche l'operaio deve concorrere agli oneri che essa comporta, per un dovere primordiale, che muove dal prestigio medesimo della sua individualità.

Noi troviamo poi accennato un principio, che fu già intraveduto da Giuseppe Mazzini. Anche nel campo della previdenza, i lavoratori non debbono aspettarsi tutto dallo Stato o dai datori di lavoro. Debbono anzitutto chiedere al proprio sacrificio le possibilità di procurare il beneficio fecondo della previdenza. Il principio dell'assicurazione popolare è fondato precisamente su questo principio, poichè offre alle piccole economie, anche alle piccolissime, la possibilità di accostarsi alla fonte feconda della previdenza, con minimo sacrificio. Altre forme di assicurazione, come l'assicurazione infortuni, sono invece fondate sul concetto dell'infortunio, come rischio della funzione produttiva, e perciò a carico esclusivamente del datore di lavoro. Così le garanzie del lavoratore, nell'ambito del lavoro, sono attuate in quanto l'individuo rappresenta un'entità della ricchezza e delle forze della nazione, e come tale assurgono a compito squisitamente statale.

L'altro principio è quello delle necessità di un coordinamento e quindi di una larga sistemazione delle diverse forme degli istituti di previdenza. Già è stato affacciato il concetto della «polizza unica del lavoro»; ma, anche senza arrivare ad una unificazione così rigida, il sistema assicurativo della Carta del Lavoro garantisce un coordinamento dei sistemi e delle forme della previdenza, semplificando e rendendo più economici i meccanismi dell'assicurazione, per accompagnare il lavoratore in tutto il ciclo della sua vita, contro i rischi del lavoro e dell'esistenza, in quanto il lavoratore è parte della ricchezza e dell'energia della nazione.

ARRIGO SOLMI.

Ai propagandisti delle Popolari

MI è capitato di assistere, più di una volta, a conferenze di propaganda tenute ad operai e operaie intorno alle Assicurazioni Popolari; e devo dire con franchezza, che, non ostante il tono baritonale dell'oratore o l'argentino accento dell'oratrice, non sono rimasto convinto. E molto meno devono essere rimasti convinti gli ascoltatori e le ascoltatrici, perchè se ne sono andati subito in tutta fretta, senza raccogliere l'invito a rimanere.

Mi ricordo, invece, di aver assistito a una breve conferenza fatta nella sede di un'associazione femminile da un propagandista valente e pratico.

Era una domenica uggiosa di marzo. Fuori il vento mugghiava, e la pioggia batteva sulle vetrate del salone con insolita veemenza. Una trentina di socie assistevano all'assemblea annuale.

Il propagandista lasciò discutere l'ordine del giorno per cui esse erano state convocate; e poi venne presentato dalla presidente.

« Un giorno — egli disse — mi capitò in ufficio una signorina trentenne, un po' gracile, ma piena di vita. Volle che le spiegassi le Assicurazioni Popolari; ciò che feci con piacere. Ella pensò un momento, e poi disse:

— Firmo una proposta di assicurazione mista di trenta lire al mese per un capitale di L. 9522 e, per il caso di mia morte, faccio beneficiaria la mamma. Se essa morirà prima di me, ho fratelli e sorelle che non disdegnano che venga estesa ad essi la modesta eredità.

— Signorina, soggiunsi, dopo aver ricevuto la sua firma, la vita è breve, e venticinque anni volano come un lampo. Ella è piena di vita e di salute, e ritirerà Lei certamente il capitale che ora assicura sulla sua vita. Glielo auguro di cuore!

« La giovane mi guardò, sorrise, e se ne andò.

« Dopo poco più di un anno, mi vidi capitare in ufficio una vecchietta vestita a bruno, che mi chiese, con le lagrime agli occhi, in quale modo poteva esigere le lire 9522 assicurate da sua figlia.

« Guardai la polizza. La firma mi fece sovvenire di quella giovane gracile, ma piena di vita, a cui il mio augurio non era giovato punto.

« Cercai di consolare quella povera mamma, ed ella accorata mi disse: — Era la sola figliola che si ricordasse sempre di sua madre. Senza questi tre soldi, che devo avere dall'Istituto, sarei ora alla fame. E si diede a piangere sconsolatamente.

« Mai come in quel momento compresi il valore dell'assicurazione sulla vita!

« Chi di voi, Signorine, non vorrà depositare poche lire al mese presso l'Istituto Nazionale per una cosa sì bella e inestimabile?

« Se camperete, come tutti vi augurano, le poche lire che verserete all'Istituto, torneranno un giorno a voi

sotto forma di biglietti da mille. Altrimenti serviranno ai vostri cari che benediranno per sempre il vostro piccolo sacrificio mensile ».

Così concluse il suo dire quell'esperto ed abile propagandista. E le ascoltatrici si avvicinarono a lui piano piano; e firmarono, l'una dopo l'altra, la loro brava proposta di assicurazione popolare.

Ecco, pensai fra me, la vera e sana propaganda!... Un fatterello, narrato con semplicità, vale più di una lunga teoria. Esso afferra gli animi, li persuade e fa loro accettare il sacrificio più di un magniloquente discorso.

Uno di voi.

Lettera al piccolo Mario

Caro piccino,

Rispondo subito alla tua assennata letterina, che ho molto gradita e che mi ha anche commosso.

Tu non mi conosci personalmente e forse non sai che ho i capelli bianchi..... bianchi!. E pur mi scrivi come ad un amico, confidandomi certi tuoi pensieri puri e belli: pensieri da bimbo che sa già ragionare e prevedere. E fosti sospinto a questo atto gentile dalla lettura di una mia semplice novellina, scritta per voi, piccole creature, che pur dovete crescere e vivere lottando! Il racconto, che aveva lo scopo di invogliarvi al risparmio, ti ha colpito; e si vede che lo hai poi meditato, da bravo e riflessivo ometto. La tua lettera lo comprova, esprimendomi il desiderio di seguire l'esempio di « Beppe Rasi ». Poi mi domandi spiegazioni e dettagli e mi annuncii l'acquisto d'un salvadanaio tutto di acciaio brunito, con tanto di molla segreta! Sì, piccino mio, hai perfettamente compreso di che si tratta; ed io ti verrò a trovare. Mi farai conoscere il tuo babbo e la tua buona mamma e combineremo il da farsi, perchè tu riceva la tua piccola polizza d'assicurazione popolare, che segnerà un principio ed una data memorabile, nel tuo avvenire. Verrò io stesso: anche per ringraziarti e per dimostrarti che, chi pensa ai bimbi, è buono; e tale si conserva anche quando si avvicina al tramonto della vita.

Ti abbraccio

ARTURO ANDREOTTI.

Ogni pegno di previdenza è un fertile salvadanaio, che restituisce il peculio accresciuto nei giorni e negli anni con sicura, silenziosa virtù.

GIOVANNI BERTACCHI.

LE NOZIONI SULLE ASSICURAZIONI NEI PROGRAMMI SCOLASTICI

DA una rivista americana, che tratta problemi della previdenza — la *The Eastern Underwritten* — rileviamo che nello Stato di Michigan si sono incluse, nei programmi scolastici, le nozioni sulle assicurazioni.

Ciò è avvenuto dopo un'intesa tra il sovrintendente di un'apposita commissione di assicuratori e il sovrintendente dell'istruzione pubblica; i quali hanno tracciato un programma preliminare per gl'insegnamenti assicurativi che, si prevede, sarà favorevolmente accolto dagl'insegnanti.

Noi andiamo predicando da anni la necessità di inserire, nei programmi scolastici delle Scuole magistrali ed elementari, alcune nozioni di previdenza assicurativa, con particolare riferimento alle Assicurazioni Popolari Vita.

E questo nostro convincimento si è andato sempre più rafforzando dal giorno in cui ci siamo dati alla propaganda delle Assicurazioni Popolari nelle Scuole.

Il Maestro e la Maestra, ai quali chiediamo la collaborazione morale nella nostra propaganda, ci fanno osservare che la materia assicurativa presenta parecchi elementi sconosciuti ad essi, che dovrebbero imparare prima di parlarne agli scolari.

Inoltre ci fanno notare che, all'occhio dei profani di previdenza assicurativa, essi potrebbero passare per assicuratori; il che può scuotere la loro posizione morale di fronte alle famiglie, la quale ha bisogno, invece, di essere continuamente rafforzata.

Osserviamo, da parte nostra, che la professione di assicuratore non menoma, moralmente, chi la esercita; e che l'obiezione suddetta è da relegarsi nel campo dei pregiudizi. Ma appunto perchè tali idee sono pregiudizi vanno combattute, con mezzi sufficienti, per farli scomparire, grado a grado, dalla mentalità delle nostre popolazioni. E uno dei mezzi efficaci per combattere il pregiudizio che l'insegnante, il quale fa assicurazioni, sia un affarista, sarebbe proprio quello di rendere obbligatorio l'insegnamento della previdenza assicurativa nelle scuole magistrali ed elementari.

I genitori che sentiranno i loro figlioli parlare, in casa, di assicurazioni, come oggi si parla di belle letture, di problemini, di mutualità scolastica

e di altre materie obbligatorie, non potranno più dire ai loro figlioli che il maestro deve insegnare a leggere, scrivere e far di conti e non ad assicurarsi la vita. Così a poco a poco la previdenza assicurativa entrerà nell'animo dei genitori, esercitandovi quella propaganda delle Assicurazioni, che oggi, nella scuola, si fa a malincuore per i motivi suesposti.

Che possa tornare utile l'inserire nei programmi scolastici predetti l'insegnamento della previdenza assicurativa al fine di interessare ad essa gl'insegnanti e di disarmare molte famiglie, ancora infette da tabe antiassicurativa, ce lo confermarono — or non è molto — alcune autorità scolastiche milanesi, alle quali non può essere sfuggito nessun elemento pro e contro la tesi da noi propugnata.

Il Regime fascista, che ha dato alla previdenza un posto così importante nella Carta del Lavoro e che ha recato — appena al potere — notevolissimi miglioramenti alle pensioni operaie e a tutte le altre forme di assistenza sociale dei lavoratori, avrà, coll'insegnamento obbligatorio della previdenza assicurativa delle scuole magistrali ed elementari, un mezzo inestimabile di propaganda con cui raggiungere rapidamente quelle mete previdenziali che la Carta del Lavoro addita.

MARINO LANZONI.

Questo articolo era già stato passato alla tipografia, era, anzi, già composto, quando Il Popolo d'Italia ci recò — nel suo numero dell'undici corrente — questa bella e importante notizia.

« Già diverse R. Università del Regno ad integrare il trattamento di quiescenza del loro personale amministrativo avevano stipulato speciali contratti di assicurazione per i quali le Amministrazioni concorrono in misura notevole al pagamento dei premi.

« Ora, con una recentissima circolare, il Ministero della Educazione Nazionale ha rivolto ai capi di istituto interessati una sollecitazione affinché la forma di previdenza assicurativa sia adottata da tutti gli istituti medi, pareggiati, parificati e privati per garantire ai propri dipendenti un trattamento di quiescenza che non sia insufficiente ai bisogni della vita. »

Qualcuno dirà che questo ha nulla a che vedere con l'insegnamento della previdenza assicurativa nelle scuole.

Non è vero.

Questo dimostra, anzi, come il Ministero dell'Educazione Nazionale intenda far entrare, per tutte le vie, la coscienza assicurativa negli istituti scolastici; e lo dimostra col fatto.

m. l.

PER LE FAMIGLIE E PER I PICCOLI ASSICURANDI

Alle Mamme

L'ASSICURAZIONE sulla vita presso l'Istituto Nazionale è l'impiego più utile del denaro.

PERCHÈ è il mezzo meno costoso e più certo per garantire alla propria famiglia una sicura e immediata difesa.

PERCHÈ è il mezzo più economico per far fronte ai bisogni dell'individuo nella sua tarda età.

PERCHÈ l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, oltre a quella delle sue ingenti riserve ordinarie, offre ai suoi assicurati anche la garanzia del Tesoro dello Stato.

PERCHÈ l'Istituto offre svariate forme assicurative adatte alle diverse classi sociali: Assicurazioni in forma mista, a vita intera, a termine fisso, a rendite vitalizie.

Con tutta coscienza possiamo dire alle mamme:

Non più preoccupazioni per i vostri figliuoli.

Il modo di pensare al loro avvenire è presto trovato. Basta qualche centinaio di lire risparmiate ogni anno per costituire un capitale ai vostri bambini.

Ogni sacrificio fatto per i propri figliuoli non è sacrificio, è gioia.

E allora stipulate una Polizza di assicurazione Vita con l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, il grande Ente parastatale che ha raggiunto in breve la cifra enorme di oltre undici miliardi di capitali assicurati e le cui polizze, come abbiamo ripetuto e tutti sanno, sono garantite anche dal Tesoro dello Stato.

Il Segreto di Annarosa

ANNAROSA, eccoti una lira per premio. Sono proprio contento delle tue votazioni! - Brava la mia bimba! - dice la mamma baciando la sua figliola e restituendole la pagella.

Annarosa sorride felice e corre a riporre la lira nel borsellino.

Alla sera, anche il babbo loda la sua piccola, e vuol premiarla col condurla al cinematografo. Sono per la via. Annarosa segue adagio il babbo, sembra quasi malvolentieri.

— Forse è stanca! — pensa il papà.

Ma, ecco, davanti alle luci sfolgoranti della lussuosa entrata, Annarosa sente tutto il suo coraggio. Si ferma e trattiene il babbo, che sta per avviarsi verso la «Cassa».

— Papà, dammi i soldi che spenderesti per me là dentro, e torniamo a casa.

Egli la guarda stupito, poi preoccupato:

— Ti senti male, bimba?

— No, no!

Allora, hai sonno?

— Un po', sì, papà!

Egli acconsente e per via dà alla fanciulla tre lire, che vanno poi a tener compagnia alle altre, già in serbo nel cassetto.

— Annarosa, puoi, per piacere comperare per me queste medicine? — chiede una casigliana.

— Subito! — risponde la cara donnina.

Eccola dal farmacista: tutta seria presenta la ricetta, prende la medicina e via di corsa a consegnarla.

— Hai fatto presto. Brava! To! per comperare qualche caramella....

— No! grazie! — Annarosa prima rifiuta, poi accetta, e la lira finisce essa pure nel cassetto.

— Che farà dei soldi Annarosa? — si chiedono babbo e mamma.

Mah! Annarosa ha il suo segreto, bello e buono come lei.

Solo, furtivamente ella guarda il fratellino e sorride. Un giorno però, il segreto è svelato. La fanciulla prega il babbo di recarsi con lei in Via Boccardo.

— A che fare? chiede lui.

— Oh! per una cosa che ti piacerà certamente.

Il babbo si fida e va. Con Annarosa sale uno scalone di un bell'edificio e, quando sono sulla soglia dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, la fanciulla leva dieci lire dalla tasca, le consegna a papà e dice: — Sono per assicurare anche Gigi, babbino. Ormai ha sei anni!

E il babbo commosso ascolta raggianti il suo tesoretto di bontà e di saggezza, che sa prepararli sì belle sorprese.

(Dall'opuscolo «Il Tesoro della Previdenza» edito a cura dell'Agenzia Generale Genovese dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni).

L'Assicurazione-vita
e l'incremento demografico

L'assicurazione vita è uno di quei mezzi economici specifici di assistenza sociale che possono indirettamente combattere il cattivo costume limitatore della prole. Essa porge ai giovani, giunti all'età del matrimonio, i mezzi occorrenti per mettere casa; offre ai medesimi il piccolo capitale che dà loro la possibilità di esercitare attività prevalentemente fondate sul lavoro individuale, come la piccola agricoltura, l'artigianato, il piccolo commercio. L'assicurazione per il caso di vita può liberare il giovane dal peso del mantenimento di ascendenti e di collaterali; e l'assicurazione per il caso di morte può vincere l'esitazione che trattiene spesso l'uomo, dotato di braccio e di intelletto operoso, ma privo di patrimonio, dal formarsi una famiglia.

La partecipazione degli assicurati agli utili dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni

Nella sua lucida relazione al Bilancio del 1930 del nostro Istituto, l'illustre Regio Commissario, Senatore Bevione, annuncia che "gli assicurati sono chiamati a partecipare ai profitti che l'Azienda consegue annualmente e che, come è noto, sono dovuti essenzialmente al favorevole andamento della mortalità e al rendimento delle riserve matematiche superiore a quello su cui si basano le previsioni teoriche.

"Tale partecipazione sarà calcolata sugli utili netti, dopo eseguiti i prelevamenti per le riserve ordinaria e statutaria, nonchè per le partecipazioni al Consiglio di amministrazione e al personale.

"La partecipazione non dovrà consistere in un rimborso immediato di parte del premio di tariffa, ma sarà concessa sotto forma di aumento del capitale assicurato a scadenza o in caso di morte.

"Per godere effettivamente della concessione — la quale, è bene rilevarlo, è fatta su tariffe valutate *senza partecipazione*, e non consiste quindi nella doverosa restituzione di margini prelevati a questo titolo — occorrerà che i contratti siano rimasti in pieno vigore fino alla naturale scadenza o fino alla morte dell'assicurato.

In tal modo la partecipazione agli utili agirà anche come un fattore diretto ed efficacissimo di conservazione del portafoglio".

Il Senatore Bevione osserva per ultimo "che la partecipazione agli utili che si attua con il presente bilancio, avrà un significato che trascende l'importanza materiale del provvedimento, poichè, ponendo sopra basi di una più evidente equità i rapporti contrattuali, crea, tra la grande Azienda di Stato e la massa degli assicurati, nuovi e più stretti vincoli di cordiale solidarietà".

Gli utili netti dell'esercizio 1930 sono L. 50.033.827,47, superiori di L. 11.332.741 a quelli realizzati nel 1929.

Di tali utili, L. 13.152.917,30 saranno ripartiti fra gli assicurati. Pertanto per le polizze in vigore al 31 dicembre 1930 il beneficio si concreterà con l'incremento del 3 per mille sulle somme assicurate, restando esclusi dalla concessione, oltre i contratti ridotti, quelli abbinati ai Prestiti nazionali, le rendite immediate e le polizze temporanee di breve durata (non superiore ai 5 anni).

La funzione sociale del nostro Istituto

L'illustre nostro direttore generale, Gr. Uff. Dott. Ignazio Giordani, venne pregato dal Comitato Veneto di stendere una breve prefazione a un opuscolo di propaganda delle Assicurazioni Popolari edito dallo stesso Comitato.

In quell'occasione Egli dettò, in lucida sintesi, quali sono le funzioni sociali del nostro Istituto, e, in modo particolare, quelle delle Assicurazioni Popolari, con le seguenti nobili parole, che siamo lieti di pubblicare integralmente:

«La Carta del Lavoro, meraviglioso, sintetico e profondo Statuto della Rivoluzione Fascista nelle idee e nelle opere, ha definito nell'articolo 26 la previdenza un'alta manifestazione del principio di collaborazione.

«Certamente eletta fra le manifestazioni di collaborazione umana è l'assicurazione in genere, ma elettissima è l'assicurazione sulla vita, perchè l'aiuto che il singolo vittorioso dà alla massa e che questa a sua volta porge al singolo fatalmente piegato dalla morte, è espressione che supera l'individualità, per salire alla più alta concezione della convivenza umana.

«La previdenza non più derivazione di opera benefica o filantropica o mutualismo potenziatore del tutto nella unità, è salita oggi a funzione di Stato il quale, lungimirante tutore degli interessi della collettività, integra le attività del cittadino e le sostituisce totalmente soltanto quando questo si dimostri passivo o inadempiente.

«In questo intervento statale, l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, che lo Stato ha costituito per raggiungere finalità di ordine sociale e morale nel campo della previdenza assicurativa, bene intuendo i nuovi compiti che il ritmo di vita di cui il fascismo ha permeato l'individuo e la collettività gli ha assegnato, ha risposto prendendo posizione precisa, ed ha creato, pur conoscendo il difficile cammino da percorrere, con le assicurazioni popolari, lo strumento più efficace per raggiungere i compiti prefissi, superando le proprie esigenze industriali e tenendo solo presenti le sue funzioni che, in tal campo, sono d'ordine squisitamente nazionale.

«A tali importantissime finalità, va aggiunta, per felice sintesi, l'altra inerente alla utilizzazione del risparmio raccolto con le assicurazioni popolari, in quanto gli innumeri rivoli, che confluiscono alla foce, formano il grande fiume che poi tornerà a fecondare quelle stesse zolle dalle quali ricerca le sue origini. Il reinvestimento insomma nelle multiformi opere di pubblica utilità, che la previdenza popolare, vera ancora di salvezza per le classi lavoratrici alle quali assai spesso la morte è sinonimo di squallida miseria, ci permetterà di raccogliere, sarà un'altra grande benemerenda del nostro Istituto che, senza negligenza l'indispensabile attività industriale delle ordinarie assicurazioni, intende tutta la importanza che, nell'interesse na-

zionale, ha la diffusione delle assicurazioni popolari del nostro Paese.

«I Comitati per le Assicurazioni Popolari, che abbiamo già costituito e che intendiamo far sorgere in tutte le Province d'Italia, saranno il tramite migliore e più autorevole per lo svolgimento di questa nostra previdenza e per la penetrazione della parola nuova nelle falangi modeste e laboriose del nostro popolo.

IGNAZIO GIORDANI.

La produzione vita perfezionata in Italia nel 1929 e 1930

Riproduciamo dalla nostra consorella L'Assicurazione di Roma, che ci è giunta testè, alcuni dati statistici, riguardanti la produzione vita, che sono assai confortanti e incoraggianti. Eccoli!

«Da molti si è detto che la produzione vita in Italia ha subito nel 1930, in confronto al 1929, un notevole regresso e ciò in conseguenza della crisi. A quanto ci risulta invece, sebbene non vi sia stato incremento degno di nota, pure di regresso non si deve parlare. Il popolo italiano nel 1930, pur attraversando un periodo non florido, ha continuato ad assicurarsi; e gli affari raccolti nel 1930 furono, sia come numero di polizze, sia come ammontare di capitali assicurati, leggermente superiori a quelli del 1929. Ecco le cifre:

n.º di polizze	capitali assicurati	Incremento
nel 1929 .. 138.885	L. 2.947.600.000	
nel 1930 .. 141.244	» 2.981.000.000	1,15%

«Le assicurazioni rendite ammontarono nel 1929 a L. 17.519.000 e nel 1930 a L. 18.781.000.

«Si consideri inoltre che le cifre del 1930 non sono definitive, ma approssimative, perchè solo aggiornate fino al marzo 1931. Dopo questo mese, altri perfezionamenti poterono aversi per le polizze emesse nel 1930, ma non tali certo da spostare i risultati.

«Per quanto riguarda l'acquisizione dei quasi tre miliardi di affari, l'Istituto Nazionale è, come logico, in prima linea, seguito dalle Generali ed Adriatica e poi dalle altre imprese minori che, nella seguente tabella, abbiamo insieme raggruppate percentualizzando le rispettive parti:

	1929	1930
Istituto Nazionale	48,20	51,42
Generali-Adriatica	32,25	28,16
Altre Compagnie	19,55	20,42

Mentre nel 1929 sul totale degli affari perfezionati — che fu di L. 2.947.600.000 — il 48,20 per cento era acquisito dall'Istituto Nazionale, nel 1930 per una cifra superiore — L. 2.981.000.000 — questa percentuale passò a 51,42. Ciò dimostra la sempre crescente influenza del grande Ente parastatale. Per la percentuale della «altre Compagnie», pure in aumento, notisi che nel 1930 hanno iniziato il pieno del loro lavoro nel «ramo vita» imprese come la Reale Mutua e la Compagnia di Torino, che non potevano non pesare per un miglioramento del gruppo, nel quale, per brevità statistica, esse sono state comprese insieme a tante altre nostre importanti imprese vita.

È, o non è vero?

(Racconto)

Eo non è vero che l'hai fatta questa disgraziata assicurazione sulla vita? — domandò Rezia al marito, quando ritornò la sera per la cena.

Giorgio tacque.

E la moglie continuò: — Bella cosa che hai fatto? Non ti è stata di ammonimento la disgrazia capitata al Sig. Biffi il quale, dopo un mese che ebbe fatta l'assicurazione, perdette la moglie? Dunque tu desideri che muoia anch'io!... Ecco il bene che mi vuoi!... Non pensi alla nostra Giustina, che, se io morissi, rimarrebbe, senza le cure della sua mamma, come un cagnolino sperduto?

Giorgio taceva sempre.

E Rezia, quasi tutte le sere, tornava sull'argomento con le stesse domande senza costrutto, ricalcando la voce sui suoi pregiudizi, sì che talvolta il povero uomo era costretto a mangiare in fretta e furia per andarsi a godere un po' di pace fra gli amici del caffè Bocchi, in fondo a via del Sasso.

— Povero Giorgio! gli dicevano gli amici, ai quali era trapelato qualche cosa intorno ai pregiudizi di sua moglie.

Essi sapevano che, appunto nell'interesse della moglie e della figliuola, egli si era assicurato sulla vita, non appena ebbe compreso che il suo dovere di marito e di padre era quello di garantire alle medesime un capitale con cui potessero vivere, convenientemente, nel caso deprecato di sua morte prematura. E Giorgio era così convinto di aver fatto una cosa bella e buona che, non appena trapelò in famiglia, l'affare dell'assicurazione, seppe sopportare, senza darvi soverchio peso, le sciocche superstizioni della moglie, che ogni tanto lo annoiava con le stesse recriminazioni.

Ma le continue, stupide rampogne di Rezia non ebbero che un risultato solo: quello di rendersi, a poco a poco, meno affezionato il marito, il quale ormai non viveva che per la piccola Giustina, la quale cresceva bella e fiorente come rosa di maggio.

Una sera Giorgio tornò a casa meno sereno del solito. Non mangiò. E Rezia gli disse subito: — Ormai ti sei accorto anche tu dell'errore che hai commesso a contrarre quell'assicurazione. Se l'appetito ti manca è per il rimorso di avermi dato un così grave dispiacere.

Giorgio, a cui l'affetto per la consorte non era mai venuto meno del tutto, stanco dei continui dissapori famigliari, un giorno, in presenza della moglie, scrisse all'Istituto Nazionale delle Assicurazioni il seguente biglietto: « Sono ormai tre anni che pago la polizza. Non posso continuare. Riducetela ».

Rezia parve sentirsi sollevata da un peso. Aveva vinto la sua battaglia, e le sembrò che, nella sua famiglia, sarebbe ritornata la serenità e la pace smarrite. Stampò un bacio sulla bocca del marito e un altro sulle gote di Giustina, e di assicurazioni non si parlò più.

— Che famiglia felice! ripetevano i vicini.

— Che marito d'oro ha Rezia! ripetevano le amiche, a cui i pregiudizi di costei non erano ignoti.

Ma poichè non v'ha felicità duratura, anche questa rinnovata luna di miele di Giorgio e Rezia doveva aver termine.

Una brutta giornata, Giorgio tornò, da un viaggio in automobile, stanco e con acuti dolori alla spalla sinistra. Si mise a letto; e, in capo a otto giorni, una violenta polmonite lo portò alla tomba.

Quando la casa fu vuota di lui, e il dolore di Rezia parve contenersi un poco, questa, riandando fra le carte del marito, rinvenne la polizza causa di tanti guai domestici; la guardò fissa fissa; e poi abbassandosi lentamente con le braccia aperte verso Giustina, se la strinse al seno con un fremito convulso, le stampò un bacio lungo e appassionato sulle gote fiorenti, e le disse fra i singhiozzi: — Poverina!... Per causa di tua madre!... E svenne.

G. V. LANZONI.



Invitiamo nuovamente tutti coloro che ricevono il nostro Bollettino, e in modo speciale i Signori Agenti dell'Istituto, di volerci inviare le notizie inerenti alla propaganda delle Assicurazioni Popolari. Oltre fare un favore a noi, essi concorreranno così a interessare sempre più, a queste piccole forme di previdenza popolare, i propagandisti e i produttori nella loro quotidiana, difficile fatica.

GARA DI PRODUZIONE DI ASSICURAZIONI POPOLARI

Fra Agenti Locali e Produttori di città dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, operanti nelle Agenzie Lombarde, il nostro Comitato indice, a tutto il 31 dicembre 1931 e con inizio dal 1° luglio corrente anno, una gara di produzione riguardante esclusivamente le Assicurazioni Popolari individuali.

I premi per l'una e per l'altra categoria vengono, fin d'ora, così fissati:

- | | | | |
|----|--------|----------|---------------------------|
| 1° | premio | medaglia | d'oro e lire mille. |
| 2° | » | » | d'oro e lire cinquecento. |
| 3° | » | » | d'oro. |
| 4° | » | » | d'argento. |
| 5° | » | » | d'argento. |

Le modalità inerenti alla gara e quelle di premiazione saranno stabilite dal nostro Comitato e pubblicate nei prossimi numeri del Bollettino.

CONCORSO FRA INSEGNANTI ELEMENTARI DI LOMBARDIA

Il Comitato Lombardo per la propaganda delle Assicurazioni Popolari apre un Concorso fra gl'Insegnanti elementari di Lombardia per una monografia sul tema:
“ LE ASSICURAZIONI POPOLARI E L'EDUCAZIONE DEI FANCIULLI „

Il premio è fissato in lire tremila.

Le modalità del Concorso saranno pubblicate in un prossimo numero del nostro Bollettino.

Per informazioni rivolgersi alla Sede del Comitato in Milano - Via Giulini, 2.

Ancora "l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni per la salute de' suoi Assicurati",

La Direzione Generale del nostro Istituto ha diramato ai Signori Agenti Generali suoi dipendenti un'altra circolare riguardante « la tutela della salute de' suoi Assicurati ». Oltre i benefici già elencati al riguardo, nel N. 2 del nostro Bollettino, è nostro dovere far conoscere agli interessati questi altri vantaggi.

A decorrere dal maggio 1931 e fino al maggio 1932, il Centro di Accertamento Diagnostico per il Cancro diretto dal Senatore Prof. Giovanni Pascuale della R. Università di Napoli, presterà gratuitamente la propria opera a tutti gli assicurati dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, di qualunque regione essi siano, che si presentino all'ambulatorio di detto Centro in Napoli.

Le ricerche di clinica e di laboratorio e radiografiche da quei sanitari ritenute necessarie per la diagnosi, saranno eseguite gratuitamente.

Gli assicurati che, a giudizio di detto Centro, avessero bisogno di essere ivi ricoverati o per accertamenti diagnostici ovvero per subire atti operativi, pagheranno durante la loro permanenza in Clinica solo la diaria di degenza e saranno esenti da qualsiasi altra spesa.

Il nostro Istituto ha pure stipulato una convenzione con i dirigenti la Clinica « Villa Porpora » di Milano (Via Eugenio Carpi, 30), mediante la quale viene concessa una riduzione del 30 % sulle tariffe in vigore, sia per le rette, come per le competenze professionali per interventi operatori, di qualsiasi natura ed importanza, per le applicazioni di terapia fisica, raggi X e radium, analisi e ricerche di chimica clinica e microscopica, che verranno effettuate nella Clinica; come pure sulle tariffe in vigore per le consultazioni cliniche che verranno praticate sia nello Studio clinico di Via Verziere N. 23, in Milano, che è alle dirette dipendenze di detta Clinica, sia nella Clinica stessa. In calce diamo l'elenco dei Sanitari incaricati delle suddette consultazioni. Questa riduzione verrà concessa non soltanto agli Assicurati in regola coi pagamenti, ma anche a tutti i componenti la famiglia dell'Assicurato in essa conviventi.

Siamo poi lieti di comunicare che alle riduzioni già portate a conoscenza della nostra clientela, sono da aggiungersi le seguenti:

- a) Riduzione del 25 % sulle tariffe in vigore nelle R. Terme di Levico-Vetriolo;
- b) Riduzione del 25 % sulle tariffe in vigore nelle R. Terme di Recoaro;
- c) Riduzione del 30 % sulle tariffe di ammissione e di cura nelle Terme di S. Pellegrino.

Malattie interne e nervose: Prof. Carlo Alberto Crispolti, della R. Università di Roma;

Chirurgia generale: Prof. Ignazio Scalzone, della R. Università di Milano;

Ostetricia e ginecologia: Prof. Piero Perazzi, della R. Università di Genova;

Malattie degli occhi e difetti della vista: Prof. Andrea Denti, della R. Università di Milano;

Malattie dell'orecchio, del naso, della gola: Prof.

Mario Giussani, della R. Università di Milano;

Malattie dei bambini: Prof. Adolfo Canelli, della R. Università di Torino;

Radiologia - Roentgen e Radium Terapia: Dott. Antonino Dondero, Direttore dell'Istituto di Radiologia della Clinica « Villa Porpora ».

Il numero telefonico dello Studio clinico di Via Verziere 23 è: 85-472.

Per usufruire di detti benefici, gli assicurati dovranno presentare, oltre ad un documento di identità personale, l'ultima quietanza di premio pagata, la quale dimostri che essi sono in regola con i pagamenti.

L'Opera di Propaganda Igienica della Metropolitan di New York

LA Metropolitan di New York ha fatto recentemente, per mezzo di serie di cartogrammi, grafici e illustrazioni, una esposizione dell'opera svolta a favore degli assicurati della sua « Welfare Division » nei 20 anni della sua esistenza.

Nel 1930 vi sono stati fra gli assicurati della Metropolitan 150 casi di morte per malattie cardiache su 100.000 assicurati, mentre il saggio di mortalità per tubercolosi è sceso a 80 su 100.000 e quello per influenza e polmonite a 60 su 100.000; ugualmente di 80 su 100.000 è stato il saggio di mortalità per cancro.

Dal 1911 al 1930, il saggio di mortalità per tutte le cause fra gli assicurati della compagnia ha subito una riduzione del 28,8%, mentre nello stesso periodo la mortalità fra la popolazione generale degli Stati Uniti è diminuita dell'11,9 %.

Dal 1909 al 1930 la compagnia ha distribuito 423.468.657 opuscoli di propaganda igienica ai suoi assicurati popolari, alle agenzie di salute pubblica e ad altre organizzazioni sociali.

Anche lo sviluppo del servizio delle infermiere visitatrici offerto gratuitamente agli assicurati popolari è illustrato in un grafico dal quale risulta che dal 1909 al 1915 furono compiute visite in numero di 5 milioni. Alla fine del 1930, questa cifra era salita a 40 milioni, e quasi 4.100.000 visite erano state compiute nel solo anno 1930. E tuttavia un'apposita inchiesta ha dimostrato che una larga quota degli assicurati popolari ignora ancora questo beneficio.

La compagnia ha istituito un apposito ufficio a favore degli immigrati, per dare ad essi gli orientamenti e gli aiuti di cui possono avere bisogno. Questo ufficio stesso conduce un'intensa campagna per combattere l'analfabetismo fra gli adulti, appunto perchè il successo di ogni campagna educativa ed igienica in particolare, dipende dalla capacità a leggere del massimo possibile numero di persone.

La Compagnia ha fatto girare per proprio conto parecchi films di propaganda igienica: alcuni di essi illustrano la vita e l'opera dei più grandi medici e igienisti, altri illustrano particolari malattie e stati morbosi, come la difterite, il vaiuolo, il peso ipernormale; altri ancora illuminano i vantaggi delle visite mediche periodiche. Finora questi films sono stati rappresentati davanti a un milione e mezzo di spettatori circa.

(Dal The Eastern Underwriter, 17 aprile 1931).

ESTEROMANIA

« **M**ODELLO francese - vero prodotto americano - confezione germanica - marca inglese ecc. ».

Purtroppo nel nostro Paese benedetto, ancor oggi, malgrado tutti gli sforzi che si tentano per ottenere il contrario, molti si dimostrano ancora schiavi di un preconconcetto che è mantenuto vivo da certo *passatismo* ostinato e da certe abitudini inveterate, che dovrebbero ormai tramontare.

Tizio acquista la stoffa per la confezione di un abito !

« Garantita stoffa inglese ! Signore..... » dice subito il mercante, snodando la pezza di tessuto, sotto gli occhi del cliente (ed eccovi Biella camuffata alla londinese).

Sempronia loda la *toilette* d'una Signora, alla quale sussurra: « Si capisce: modello di Parigi ! Uno splendore di buon gusto ! » E la Signora sorride e tace. Ha acquistato la *toilette* a Milano, da Ventura, ideata e confezionata da intelligenti sarte italianissime.

E via di questo passo. Eppure tutti sentiamo un santo orgoglio di essere figli di questa terra che non ha rivali per intelligente operosità o per genialità.

E trasportandomi nel campo assicurativo, non di rado dovetti ascoltare (sorpreso e spiacente) frasi enfatiche e giudizi reboanti, espressi da assicuratori, in gloria di varie Società di Assicurazioni tedesche, inglesi, francesi e americane.

« Ah ! Quelle sì..... che sono aziende colossali, importanti ! » esclamavano; ed erano fiori di italiani !

Eppure noi vantiamo, oltre a vecchie e stimatissime società private, un Istituto Statale di Assicurazioni Vita, che in soli diciassette anni ha superato i risultati che oggi ottengono certi colossi, dopo un secolo od un mezzo secolo di lavoro continuato: un istituto che vanta la polizza più semplice e liberale fra quante se ne conoscono: un Istituto che offre garanzie di gran lunga superiori ad ogni altro; e che elargisce il suo beneficio anche allo Stato, schierandosi fra i suoi più sicuri finanziatori !

A quegli Assicuratori entusiasti, che esaltano le Società straniere opranti in Italia, osserverei che nessuno nega la loro potenzialità e la loro correttezza; ma che in Italia, grazie a Dio, non ne abbiamo affatto bisogno. Esse in fine, rivestono un carattere speculativo, a profitto dei loro azionisti inglesi, americani, tedeschi, sottraendo clienti ad un Istituto che fa circolare il denaro, riscosso

in Italia, per il bene d'Italia e che, ad ogni appello della Nazione, rispose e risponde: « Presente ! ».

Bisogna guarire dalla *esteromania* (una parola che non si trova nel dizionario nè sui prontuari delle malattie in genere e vi chieggo scusa). Bisogna propagandare e lavorare su ogni campo, ricordandosi sempre che l'Italia nostra non ha nulla da imparare dalle altre Nazioni: anzi, se mai, può insegnare loro qualche cosa che ancora non sanno !

ARTURO ANDREOTTI.

Al nostro autorevole collaboratore è certamente sfuggito il fatto (ora che sulla piena italianità delle Compagnie « Generali di Venezia » ed « Adriatica di Scurtà » non è più possibile la discussione che, un tempo, a ragione o a torto, si faceva) che il parlare di esteromania in fatto di Assicurazioni Vita, è forse un po' troppo. Lo spirito pubblico italiano, poi, va educandosi, col Fascismo, a un giusto apprezzamento del proprio valore: e certe abitudini di deprezzare le cose nostrane per lodare quelle straniere, vanno man mano scomparendo.

N. d. D.

Le Assicurazioni Vita in vigore nel mondo

Alla fine del 1928 le assicurazioni vita in vigore in tutto il mondo ammontavano approssimativamente a 136 miliardi di dollari, con un aumento netto di 12 miliardi sulla cifra del 1927. Gli Stati Uniti assorbivano a quella data il 70% del totale delle assicurazioni vita in vigore nel mondo, pure avendo soltanto il 6,2% del totale della popolazione del globo e il 35% della ricchezza mondiale. Il ritmo di aumento delle assicurazioni in vigore dal 1927 al 1928 è stato del 12% circa, ma alcuni paesi d'Europa, pur avendo cifre modeste per i capitali in vigore hanno avuto aumenti enormi: la Polonia del 69%, l'Ungheria del 31%, l'Austria del 29%, la Germania del 20%. Anche nei paesi dell'America latina, Argentina e Brasile, il saggio degli aumenti è molto elevato.

Riportiamo, in dollari, le cifre dei capitali assicurati in vigore al 31 dicembre 1928 (aggiungendo, quando sono note, quelle per il 1929) nei principali paesi del mondo:

	1928	1929
Stati Uniti.....	95.306.315.000	103.146.440.000
Canada	5.720.413.000	6.608.526.000
Regno Unito	11.481.582.000	11.705.129.000
Germania	3.283.625.000	3.722.694.000
Svezia	1.158.820.000	1.259.731.000
Italia.....	951.274.000	1.039.155.000
Francia	884.586.000	—
Svizzera	571.284.000	614.457.000
Austria	370.011.000	506.160.000
Giappone	3.733.657.000	3.972.874.000
Australia	2.310.579.000	—

Produzione delle Assicurazioni Popolari nelle Agenzie Lombarde

RAFFRONTO FRA IL 1° SEMESTRE 1930 E IL 1° SEMESTRE 1931.

	1° Semestre 1930	1° Semestre 1931
Bergamo	37.502	3.437.120
Brescia	628.015	564.373
Como	287.306	386.562
Cremona	307.401	532.416
Lodi	270.273	1.310.029
Mantova	758.686	57.325
Milano	3.367.280	4.912.719
Monza	264.003	2.120.431
Pavia	21.360	992.123
Sondrio	242.940	312.275
Varese	555.422	292.622
Totale	6.740.188	14.917.995

Dobbiamo far notare che i dati riguardanti il 1° semestre del 1931 sono da riferirsi, quasi tutti, alla metà di giugno, non alla fine, perchè abbiamo dovuto raccogliarli in tempo utile per la pubblicazione del nostro Bollettino.

Dai dati suesposti risulta che la produzione delle Assicurazioni Popolari in Lombardia, nel 1° semestre del 1931, è più che raddoppiata in confronto di quella del 1° semestre 1930. Infatti i capitali assicurati con le Popolari nel 1° semestre 1930 furono poco più di sei milioni e mezzo di lire, mentre a metà giugno del 1931 avevamo raggiunto quasi i quindici milioni.

Il nostro Comitato ha ragione di essere soddisfatto di questi risultati che indicano come le Assicurazioni Popolari, a poco a poco, si facciano strada, non ostante la crisi e non ostante l'avversione ingiustificata che continuano ad avere, per esse, molti assicuratori.

Il lavoratore lombardo incomincia ad apprezzare i benefici della previdenza assicurativa per sé e per la sua famiglia. Egli si assicura con l'Istituto Nazionale, perchè sa di affidare i suoi risparmi a un Ente di cui è garante lo Stato, nel quale ha oggi la massima fiducia.

È vero che, mentre le Agenzie Generali di Bergamo, Lodi, Monza e Pavia hanno fatto passi da gigante, quella di Mantova ha indietreggiato non poco. Ma per questa Agenzia vi sono ragioni particolari che l'Agente Generale di là ci scrive, e che noi apprezziamo nel loro giusto valore.

Notiamo però, con vivo compiacimento, che le altre Agenzie Generali hanno mantenuto, quasi tutte, le loro posizioni e alcune le hanno migliorate.

È giusto rilevare che la produzione Popolare di Milano progredisce metodicamente, ma con ritmo

celere. Infatti a Milano, dove è più sentita la crisi economica, abbiamo ottenuto, nel 1° semestre di quest'anno, una produzione di assicurazioni popolari individuali superiore di oltre un milione e mezzo a quella del 1° semestre 1930.

La nostra Direzione Generale sarà certamente lieta di questi dati che le presentiamo. Essi sono la raccolta di una messe superba, pur tra le bufere di una crisi che va diminuendo molto lentamente.

Vuol dire che il popolo lombardo — risparmiatore per eccellenza — sa di essere tale anche in tempi in cui il risparmiare significa fare dei sacrifici enormi.

Allo scopo di incoraggiare questa bella produzione popolare, e affinché abbiano ad interessarsi ad essa anche gli Agenti Locali, che finora se ne sono interessati poco o nulla — e sono purtroppo molti — il nostro Comitato ha deliberato di aprire una gara di produzione fra Agenti locali e produttori di città di Assicurazioni Popolari, come viene indicato in altra parte del nostro Bollettino.

Un altro Eminente Prelato per le Assicurazioni Popolari

SUA Eminenza il Cardinale La Fontaine, Patriarca di Venezia, pregato di dire la sua parola autorevolissima sulle Assicurazioni Popolari, ha inviata al Segretario Generale del Comitato Veneto, la seguente lettera:

« Pregiatissimo Signor Marini, Venezia.

« L'Assicurazione Popolare chiude le porte alla miseria. Così leggo nei cartelli che Ella ha avuto la bontà di inviarmi. Oh! se l'Assicurazione Popolare chiude le porte alla miseria, sia la benvenuta.

« È duro, dice la S. Scrittura, per un uomo assennato provare i rimproveri del padrone di casa e le ingiurie del creditore (Ecc. 29-28). Eppure ciò avviene non di rado, perchè sovente anche gli assennati non fanno conto del poco. La stessa Sapienza Scritturale ammonisce: « Chi non fa conto del poco, cadrà in miseria » (Ecc. 19-1).

« Si spende pel cinematografo, pel bicchiere di vino, per tanti divertimenti e cosucce inutili; viene il tempo del bisogno, e non si sa dove volgere la mano. Eh! se con discreta preveggenza si moderassero tali spesette, ed il frutto della moderazione si collocasse nelle salde assicurazioni, si formerebbe a spizzico un capitaluccio utile assai al momento opportuno. « La roba messa insieme in fretta, si legge nei Libri Santi, si riduce a poca; invece, chi raduna a spizzico, ne fa assai ». (Prov. 13-11).

« Se codesta assicurazione si è posta in animo di aiutare per tal via il buon popolo nostro, sia benedetta da Dio e dagli uomini.

« Con ossequi.

Dev.mo:

PIETRO CARD. LA FONTAINE P.

IMPORTANTI NOTIZIE MILANESI

La nostra propaganda.

La propaganda delle nostre forme di previdenza popolare, fra le maestranze degli stabilimenti industriali, ha spesso incontrato ostacoli non facilmente sormontabili.

Nè sono valsi a smuoverli gl'incitamenti delle superiori Gerarchie che, giustamente, vedono nelle *Assicurazioni Popolari* il mezzo migliore per educare il popolo al risparmio reale e costante.

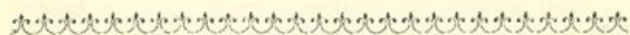
Siamo perciò assai grati alla Dottoressa Paolina Tarugi, Ispettrice delle Assistenti Sociali di Fabbrica, di aver dato al nostro Redattore Capo, Prof. Marino Lanzoni, la possibilità di illustrare alle sue infaticabili collaboratrici le nuove forme di Assicurazioni Popolari.

L'importantissima riunione si tenne il 6 giugno p. p. in una sala del Consorzio Industriali in Via Giuseppe Verdi, N. 11. La Dottoressa Tarugi presentò alle numerose intervenute il Prof. Lanzoni; il quale — dopo aver accennato alla lacuna che presentano le assicurazioni sociali per la famiglia dell'operaio in caso di morte — fece una particolareggiata esposizione dei vantaggi che offrono agli operai le Assicurazioni Popolari, senza visita medica, a premi mensili, create dal nostro Istituto.

Le assistenti Sociali di Fabbrica ascoltarono attentamente la convincente conferenza del Prof. Lanzoni, e manifestarono più volte la loro approvazione, promettendo il loro appoggio cordiale e fattivo.

Noi siamo sicuri che la loro parola buona e persuasiva non mancherà di dare frutti tangibili e copiosi, perchè sappiamo bene quanto sia grande l'ascendente che le Assistenti Sociali hanno sugli operai e sulle operaie dei nostri stabilimenti industriali.

A tutte porgiamo il nostro vivissimo ringraziamento e, in ispecial modo, siamo grati alla Dottoressa Paolina Tarugi, che è l'anima illuminata e geniale di un'opera diuturna di assistenza e di bene a favore dei nostri lavoratori.



Come si dimostra l'amore?

L'amore non si dimostra solamente a parole.

La mamma che dice, baciando e ribaciando suo figlio, tutte le parole che solo il cielo sa dire, e ch'ella trae unicamente dal fondo delle sue carni, ha sofferto prima per lui dolori innarrabili, ed ancora lo alimenta col suo latte, col fiore del sangue suo. Il padre, che accarezza ed

espande le profusioni del suo affetto sul capo del suo bimbo adorato, ha per lui mille dolorose preoccupazioni, e spesso fatica tutto il giorno per procurare il cibo alla madre ed a lui.

Così chi ama una persona davvero, deve dimostrare col fatto l'amore che egli nutre; e quando si voglia festeggiare la persona amata, più che un mazzo di fiori, più che una affettuosa letterina, una piccola assicurazione popolare può essere eloquente testimonio dell'affetto che non si preoccupa solo del presente, ma vive con l'oggetto amato nel futuro.



RISULTATI DELLA PUBBLICITA' COLLETTIVA PER L'ASSICURAZIONE VITA IN DIVERSI PAESI

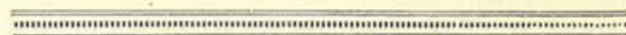
DA più di 20 anni si pratica negli Stati Uniti la pubblicità dell'assicurazione vita in forma collettiva da parte delle Compagnie, facendo menzione dei meriti della previdenza considerata in sé, e prescindendo dai vantaggi offerti dalle imprese singole. Gli Agenti sono favorevoli al sistema, rilevando che attraverso tale forma di pubblicità si compie automaticamente una parte notevole del lavoro preparatorio di educazione del pubblico.

Il sistema è in uso anche nel Canada, con la partecipazione di Compagnie britanniche e canadesi: annualmente viene dedicato a questo scopo una somma di 50.000 dollari; e le Compagnie sostengono che essa è bene spesa. Dieci grandi avvisi di pubblicità vengono fatti comparire ogni anno in settanta giornali quotidiani, e otto in 19 riviste agrarie. La circolazione complessiva di questi giornali è di 21 milioni di copie; e si calcola di giungere per questa via ad ogni membro della popolazione canadese.

Negli avvisi si mette in rilievo, specialmente, come i premi raccolti dalle Compagnie contribuiscano poi al progresso del paese; il pericolo di differire l'assicurazione; il danno gravissimo degli storni, ecc.

Anche le Compagnie vita danesi hanno adottato, da un anno a questa parte, il sistema della pubblicità collettiva e si dichiarano soddisfatti dei risultati immediati.

(Dal *The Review*, 8 maggio 1931).



Preghiamo i PERIODICI, a cui inviamo regolarmente « LA BUONA SEMENTE », di volerci contraccambiare l'invio del loro giornale.

Per tale cortese atto di colleganza, porgiamo, in anticipo, i nostri più cordiali ringraziamenti.

Due nemici irreconciliabili

Chi sono?

S'io ve lo dessi a immaginare, almanacchereste assai.

— L'acqua e il fuoco?

— La neve e la fuliggine?

No, no: — sono il Piacere e il Dovere.

— Ecco una delle favole che voi continuate ad ammannirci: penserà taluno, se anche non lo dirà.

— Nient'affatto! e potremmo farne materia di una disquisizione filosofica.

I due grandi nemici, quasi sempre irreconciliabili, sono, dunque, il Piacere e il Dovere.

Il Piacere è certamente nato prima dell'altro suo contrapposto.

Gli esseri primitivi trovavano nel Piacere la ragione del loro sorgere e della loro conservazione; e non potevano elevarsi al di sopra di tale necessità. Ma quando essi vennero man mano perfezionandosi con la distinzione degli organi e delle funzioni; quando si cominciò a discernere, sia pure in modo puramente istintivo, tra cosa e cosa; quando con la funzione visiva cominciò a baluginare e a concretarsi la funzione intellettuale; quando soprattutto la necessità della difesa e del miglioramento spinse l'organismo evolutivo — l'Uomo — a stringersi in società co' suoi simili — allora sorse, prepotente, un altro nume: il Dovere.

Allora sorsero le relazioni di Gerarchia, e il senso di rinuncia di parte del proprio benessere verso chi doveva reggere la Comunità; allora nacquero gli affetti famigliari e la pietà verso gli infelici, sotto l'alta egida della religione.

*« Dal dì che nozze e tribunali ed are
diero alle umane belve esser pietose
di sè stesse e d'altrui... »*

Così cantava, nell'accorata sua nostalgia, il Profugo di Zante.

Ora il costituirsi della Società civile, con tutto il suo complesso di riflessioni, di rinunce e di sacrifici individuali — spesso impari al bisogno —, prepara lentamente attraverso i secoli, come banchi di madrepore, le forme di umana solidarietà che noi andiamo, nel nostro apostolato, predicando: la cooperazione, la previdenza, l'assicurazione.

Pensino coloro che vogliono chiudere di proposito gli occhi alla luce, per quali gradi naturali di ascesa si è giunti a questa manifestazione così alta del vivere civile.

Come volerla misconoscere, come non approfittarne?

Il Piacere attira verso le forme primordiali della vita, verso forme necessariamente cieche e brutali: il Dovere

ci sospinge e ci eleva verso i più alti gradi dell'evoluzione umana, sulle vie che saranno il trionfo dell'avvenire.

E la cooperante solidarietà, che sboccia nell'assicurazione come un fiore nel frutto, o come un razzo in uno scoppio gioioso di stelle variopinte, sarà certo una delle conquiste più grandiose e benefiche dei tempi che si annunziano vicini.

Considerazioni sulla concessione della visita medica periodica gratuita agli assicurati

COMMENTANDO il provvedimento adottato dall'I.N.A. di concedere la visita medica periodica gratuita agli assicurati, *L'Assicurazione Italiana*, in un articolo a firma dott. L. Laurenti, fa qualche riserva sul fatto che dal beneficio sono esclusi i rischi tarati. Le compagnie temono che questi possano chiedere una revisione del contratto nel caso che alle successive visite periodiche le loro condizioni di salute risultino migliorate. È ovvio che una tale revisione non possa essere concessa dalle compagnie, come a queste non è consentito di gravare il rischio nel caso che le condizioni di salute dell'assicurato peggiorino dopo la stipulazione del contratto.

Ma si può osservare che le visite mediche periodiche hanno un fine eminentemente pratico, quale quello di ridurre la mortalità degli assicurati: ed è perciò molto discutibile il criterio per cui dal beneficio vengano esclusi coloro appunto che ne avrebbero maggior bisogno.

Si osserva che l'assicurato tarato, essendo già conscio della propria inferiorità fisica, dovrebbe curarsi per propria iniziativa; ma si può rispondere ancora che nella pratica l'ammalato che non ha gravi disturbi manifesti, si adagia in un ottimismo dal quale si risveglia spesso troppo tardi.

L'opportunità e l'utilità della visita medica periodica sono quindi ancora più accentuate per i rischi tarati; e le compagnie per estendere ad essi il beneficio dovrebbero trovare soltanto il modo di difendersi dal pericolo di una richiesta di revisione del contratto in caso di provato miglioramento delle condizioni di salute. Per il che potrebbe forse bastare che nelle appendici di polizza, che generalmente si fanno firmare agli assicurati per far loro riconoscere l'obbligo assunto di pagare il soprappremio, fosse inserita una particolare clausola che escludesse la possibilità di chiedere una revisione.

L'ECO DELLA STAMPA

(Via Giov. Jaurès, 60 - Milano 133) - Tel. 53-335.

Questo ufficio legge per voi tutti i giornali e le riviste, informandovene sollecitamente ed inviandovene i ritagli relativi. Chiedete il listino dei prezzi con semplice biglietto da visita.

La pubblicità ne' suoi rapporti con l'assicurazione vita

(Da *Post Magazine*, 28 marzo 1931).

PER parlare della pubblicità delle Assicurazioni è necessario considerare, in primo luogo, l'assicurazione in rapporto all'argomento generale della pubblicità; di fare poi un confronto fra i due argomenti e, infine, di considerare i metodi impiegati.

Occorre tener presente i principi generali che costituiscono la base della pubblicità; essi sono gli stessi per tutte le forme di pubblicità, ed anche per la pubblicità dell'assicurazione, non ostante le particolari esigenze di questa. Qualunque sia il tipo di pubblicità usata, a mezzo della stampa o di *placards*, o del cinematografo o della radio, essa deve: 1°) attirare l'attenzione; 2°) suscitare interesse; 3°) indurre convinzione; 4°) spingere all'azione. Questi effetti, per di più, devono essere prodotti nell'ordine indicato e devono essere tutti presi in considerazione nella compilazione di un avviso di pubblicità, se si vuole che questo riesca efficace. Ma va considerato in ogni caso che la pubblicità è un'arte e non una scienza esatta, per la ragione semplicissima che si rivolge all'intelletto e ai sensi umani.

Non c'è dubbio che la pubblicità delle assicurazioni presenti un forte contrasto con quella per altri tipi di affari o di merce; e si può dire che, finora, non vi è Compagnia che abbia collocato delle polizze grazie alla sola pubblicità, cioè senza l'aiuto dell'opera di agenti, ispettori, produttori. Ne segue che ogni sforzo di pubblicità, da parte delle Compagnie Vita, può semplicemente servire di sussidio al contatto personale. Di più le molteplici differenze tra la pubblicità commerciale ordinaria e la pubblicità dell'Assicurazione Vita derivano dal fatto che, questa, non è una merce; e, ciò non ostante, sono perfettamente applicabili ad essa i risultati dell'esperienza per la pubblicità in altri rami. Se fosse possibile tenere l'assicurazione vita continuamente presente alla mente di tutte le persone fra i 20 e i 40 anni, si otterrebbero senza dubbio risultati soddisfacenti. Il fare, invece, per brevi periodi campagne intensive non significa fare della pubblicità, e si finisce col perdere i frutti proprio nel momento in cui potrebbero essere raccolti. Per avere successo la pubblicità deve essere fatta in modo continuo.

E d'altra parte una Compagnia non potrebbe continuare indefinitamente una campagna di pubblicità senza vederne i risultati. Ma non bisogna dimenticare che i risultati della pubblicità per l'assicurazione vita sono molto più tardi a manifestarsi che quelli della pubblicità per una merce qualunque. L'assicurazione vita non è una merce tangibile né visibile, ed è molto difficile a descriversi.

Si può osservare ancora che, in generale, le Compagnie non lottano l'una contro l'altra, ma cercano di colpire un pubblico apatico. Gli esperti di assicurazione hanno osservato che una campagna di pubblicità ben condotta a favore di una determinata Compagnia, non riduce il lavoro delle Compagnie concorrenti anche nel medesimo distretto: queste anzi, in ultima analisi, si avvantaggiano

anch'esse della campagna di pubblicità. Una prova di questa affermazione si ha nel fatto, ben noto, che il capitale medio assicurato per testa è più elevato in America che in qualsiasi paese; o, meglio, l'America è il solo paese in cui la pubblicità, intesa in senso moderno, sia all'ordine del giorno.

Quando un esperto di pubblicità sta per attaccare un mercato, il suo primo compito è di determinare la potenzialità e di stabilire se il punto di assicurazione è stato raggiunto o è vicino. Ma per l'Assicurazione vita si può senz'altro affermare che, anche nei paesi molto assicurati, ciascuno potrebbe raddoppiare la propria assicurazione senza alterare sensibilmente la capacità di assorbimento del mercato.

La pubblicità cooperativa ha dato negli ultimi anni buoni risultati per molte merci. E lo stesso presumibilmente dovrebbe accadere se, per esempio, tutte le Compagnie di un determinato paese si accordassero nel riconoscere che il successo non può essere nell'esito di una lotta di concorrenza, ma nel vincere insieme l'apatia del pubblico.

Al Canada, uno schema di pubblicità cooperativa è già in vigore da qualche tempo. La campagna è condotta praticamente senza interruzione, eccetto nei mesi di luglio e agosto; e gli avvisi di pubblicità appaiono in tutti i più importanti quotidiani, ad intervalli di tre o quattro settimane. Essi sono necessariamente di carattere generale, dovendo servire all'interesse di tutte le Compagnie. Quando è possibile, la pubblicazione degli avvisi viene fatta coincidere con particolari eventi dell'anno, come la riapertura delle scuole, il periodo in cui si addensano i matrimoni, ecc. e gli avvisi sono allora redatti con opportuni riferimenti ad essi.

La spesa della campagna è sostenuta da circa 22 Compagnie. Uno schema di questo genere sarebbe senza dubbio impossibile a praticarsi se tutte le Compagnie, di qualunque importanza, non contribuissero ad esso. I risultati della campagna per le Compagnie singole saranno poi tanto migliori se alla campagna di pubblicità collettiva, esse ne accompagneranno una individuale.

La pubblicità delle Assicurazioni Vita, fatta in senso cooperativo dalle maggiori Compagnie Italiane, è già stata trattata dai nostri periodici di Assicurazioni.

Un esempio, sia pure modesto, di pubblicità collettiva, a mezzo del Corriere della Sera, è già in atto da parte delle Agenzie Generali di Lombardia del nostro Istituto, in seguito a proposta dell'Avv. Gr. Uff. G. B. Colombo, che gestisce l'Agenzia Generale di Milano.

L'Associazione Nazionale per il Risparmio e la Previdenza, con sede in Milano, ha riconosciuto il grande vantaggio che deriverebbe alla propaganda delle Assicurazioni Vita nel nostro Paese, fatta in grande stile e con mezzi sufficienti, come è indicato nell'articolo che riportiamo.

Non è dunque la buona volontà che manca; ma i mezzi finanziari, che le Compagnie Italiane di Assicurazione Vita dovrebbero offrire all'Associazione predetta per tradurre in atto quella pubblicità, in specie sui più importanti giornali quotidiani, che, da noi, è mancata finora.

NOTA DELLA REDAZIONE.

Il mare, i monti e le assicurazioni

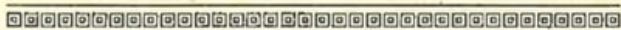
SE tutti fossero veggenti si assicurerebbero subito sulla vita. È noto che, scendendo le scale, si può ruzzolare fino in fondo, e dare un addio alla luce; e andando per la via si può urtare delicatamente contro un'automobile che ti toglie per sempre il respiro, o finire, più o meno malconcio, sotto un tram.

Ma coloro che pensano, progettano e si preparano per il mare e per la montagna: per queste antichissime nostre sedi, che sprigionano sempre un'indiscutibile seduzione e un gran reintegro di forze; coloro che potranno, fra poco, mettersi al contatto della gran Madre universale, devono più d'ogni altro sentire la voce di Essa, che è voce di conservazione e di preveggenza.

Si sa, il mare ha le sue Sirene, voglio dire certi incanti che talora attraggono più che la prudenza non consigli; e il monte ha una malia infinita che attira come il cielo misterioso. Le disgrazie quindi, — diceva quell'omello così fine e arguto che fu Alessandro Manzoni — le disgrazie sono sempre apparecchiare come le tavole degli osti: degli osti che in mare e sulle alte cime non ci sono, ma preparano le tristi tavole poi.

Chi può e vuole procurarsi il necessario ristoro alla salute e le più pure ed alte soddisfazioni dello spirito, deve pensare prima a non lasciare rammarichi in seguito, a non lasciare tristi eredità dietro di sé, a metter la propria famiglia al sicuro.

Prima, dunque, di partire pel mare e pei monti è bene fare una buona assicurazione sulla vita.



I depositi a risparmio in Italia

L'importanza del fenomeno del risparmio nell'attuale momento finanziario, è rivelata soltanto in piccola parte dai dati statistici che registrano l'incremento nominale dei depositi presso gli Istituti bancari, ma non tengono conto del valore intrinseco della moneta, notevolmente cresciuto nel corso del 1930. Si trova infatti che durante l'ultimo esercizio il credito dei depositanti è aumentato del 5,3 % presso le Casse di Risparmio ordinarie, del 6,82 % presso le Casse di Risparmio Postali, dell'8,50 % presso i Monti di Pietà di 1ª categoria, mentre i prezzi delle merci all'ingrosso sono diminuiti del 20 % circa.

L'aumento nominale dei depositi a risparmio è stato modesto nel 1930, ma è stato in realtà fortissimo se si considera l'aumento del potere di acquisto della moneta.

Diamo nello specchio seguente le cifre della consistenza dei depositi presso i vari istituti di Credito alla fine degli ultimi due esercizi (in milioni di lire):

	1929	1930
Casse di Risparmio ordinarie	16.362	17.229
» » postali	11.778	12.581
Monti di Pietà - 1ª Categoria	1.004	1.090
Totale	29.144	30.900

A questi debbono aggiungersi i depositi amministrati dalle Banche Popolari e dagli Istituti di Credito Ordinari per forse più che 20 miliardi.

BIBLIOGRAFIA

Il VII anniversario del R. Istituto Magistrale "Carlo Tenca", 1929-1930

Ci è pervenuto il 7° Annuario del benemerito R. Istituto Magistrale « Carlo Tenca » redatto a cura del suo Preside, Dott. Cav. Angelo De Angeli. Esso, oltre a notizie molto interessanti riguardanti l'Istituto medesimo, contiene alcuni capitoli di cultura varia, dovuti ad alcuni de' suoi ottimi insegnanti. Citiamo, fra questi articoli, perchè più particolarmente ci interessa, quello del Dott. Lorenzo Siriati, Professore di Matematica nell'Istituto, sul *Convegno matematico delle assicurazioni sulla vita*.

L'Autore, in poche pagine, ma con grande chiarezza, riassume le nozioni elementari della matematica finanziaria, la teoria del calcolo delle probabilità e le basi delle tavole di mortalità.

Passa poi alle forme fondamentali di assicurazioni sulla vita, tanto in caso di vita, quanto in caso di morte, e ne espone, analizzandole, le principali formule. L'ultimo capitolo, infine, è dedicato al nostro grande Istituto parastatale di assicurazioni sulla vita, del quale l'Autore riassume le origini, lo sviluppo, l'attuale situazione finanziaria, che lo pone fra i più potenti organismi assicurativi di Europa. Poche pagine, come abbiamo detto, ma che rivelano nell'Autore una sicura padronanza della materia e soprattutto il desiderio di iniziare i giovani allievi del suo Istituto allo studio di una fra le più belle e le più utili discipline: quella che insegna a frenare oggi i nostri desideri nella previsione dell'avvenire che ci attende.

Previdenza e risparmio sono i cardini fondamentali che reggono la famiglia e ne assicurano il benessere. Diffonderne le nozioni tecniche fra i giovani è offrire loro la possibilità di governare un giorno il proprio destino.

MARIO TEDESCHI.

★

Il nostro amico Piero Muzio — il quale scrisse per il primo numero del nostro Bollettino la poesia « Odi la voce », che i lettori ricorderanno — ha pubblicato, di questi giorni, un suo nuovo volume di liriche, che ci ha mandato in omaggio.

Noi — riservandoci, se del caso, di incaricare persona competente a darcene per il prossimo Bollettino una breve recensione — pubblichiamo intanto un piccolissimo saggio del libro: saggio che può interessare coloro i quali si recheranno presto a godersi gli ozi e la frescura della montagna.

IL GREGGE.

Su la montagna brulla
pascola il gregge; e pare
non debba trovar nulla
fra i sassi uguali, ne le crepe rare.

Pure trova qualcosa
in tanto arso aridume:
un picciol cardo, una selvaggia rosa;
e in latte gioia i succhi aspri riassume.

Il volume, che si intitola: - PIERO MUZIO « I canti dell'Erebo » — è in vendita presso tutti i principali librai. Chi non lo trovasse, può rivolgersi all'Editore Emo Cavalleri - Como. — Prezzo lire sei.

On. Prof. ARRIGO SOLMI, Direttore
MARINO LANZONI, Redattore-responsabile

ARTI GRAFICHE E. CALAMANDREI & C. — MILANO — Via Huyez, 9.



Le età dell'uomo e il momento della previdenza

Gli anni
della
dissipazione.

20
anni

Età della presunzione e della sconsideratezza. Chi a vent'anni guadagna, spesso dissipa. Talora, anche non guadagnando, l'uomo a vent'anni intacca il patrimonio paterno. Ma l'avvenire promette!... Ma la vita si schiude nel futuro lusingatore!...

30
anni

L'uomo comincia a riflettere. Cade spesso la illusione troppo ottimista. L'avvenire non splende più dei fantastici colori di un'auro-
ra. Talvolta l'orizzonte è occupato di nubi. Il buon senso pre-
domina. "Mio padre," si pensa "più che un pavido, era un
previdente",.

35
anni

Qualche disillusione ha già ferita l'anima profondamente. Si
lavora e non si ha più l'antica incrollabile fede nel destino.
La vita appare un congegno spesso spietato. La parola **fa-
talità** affiora alle labbra dell'uomo. Pentimenti e propo-
siti. Ma ancora si è in tempo.

Linea fatale: "Adesso o non più,"

40
anni

L'uomo avanza lungo la linea invisibile e irremovibile
del pericolo. Trepida. Vede intorno a sé i caduti,
i vinti della Fortuna. I moltissimi, i troppi, che hanno
perduto ogni avere, le ricchezze per anni accumulate,
ma male amministrate. E la vita si rivela; la Realtà
scopre il suo volto di castigo che non perdona.

45
anni

L'uomo — se non fu previdente, provvido, ac-
corto — ora ha quasi tutto perduto.

Gli anni delle cautele, nei quali si
avverte l'impedimento invisibile a pro-
cedere oltre nel giuoco della fortuna.

50
anni

L'uomo tenta di riconquistare quello che egli
ha perso. Ma la giovinezza è sparita.
Le forze vengono meno. Il pensiero non
è più spedito, ricco di trovate, pronto.
Su cinque mila individui, forse solo uno
riesce a rilevarsi.

Gli anni in cui 90 uomini su 100 vivono,
o sul reddito quotidiano e aleatorio, o a
spese dei figli.

60
anni

L'uomo si aggira nel cerchio angusto
delle sue rovine. Nè riesce ad uscirne.
Il rimpianto e il rammarico lo ac-
compagnano, ombre insonni. L'ani-
ma è rassegnata alla sua sorte ine-
sorabile. L'esistenza si chiude.

**Se non si accumula in tempo e non si risparmia con diuturna
perseveranza, è inevitabile l'apparire improvviso, da un giorno
all'altro, dell'ora in cui nulla ha più potere d'impedire la
nostra rovina.**