

la buona semente

MILANO

VIA GIULINI, 2 (Angolo Via Dante)

Palazzo dell'Istituto Nazionale Assicurazioni
Telef. 86-604 - 81-645 - 81-646Bollettino del Comitato Lombardo per la
propaganda delle Assicurazioni Popolari
dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni

~ NUOVO ANNO ~

La buona semente entra nel suo secondo anno di vita.

Dai turgidi solchi, ove venne seminato, nello scorso anno, il buon seme, germogliano già i fiori che promettono una buona raccolta di frutti. Ci dicono che la stagione non è molto propizia; che forti tempeste economiche minacciano il cielo della Patria; che tutt'attorno a noi nubi nere, foriere di miseria, solcano l'orizzonte.

Chi ha fiducia nelle virtù risparmiatrici del nostro popolo non teme i colpi della crisi. Il Duce c'insegna che si devono guardare in faccia le avversità e che è da forti il superarle. E gl'insegnamenti del Duce, che ammaestra coll'esempio, sono tenacemente perseguiti dagli Italiani e specialmente dai Lombardi: i Milanesi in prima linea.

Il 1931, si diceva al suo inizio, sarà un anno triste, pieno di miseria e di sacrifici per il popolo che lavora.

Ebbene: la miseria e i sacrifici del popolo lavoratore hanno convogliato, nel 1931, due miliardi di lire in più nelle Casse di Risparmio. La sola Milano ha dato alle Assicurazioni Popolari individuali un milione di capitali assicurati più del 1930; come ne ha dati circa dieci in più nelle ordinarie.

Questo è il più efficace argomento per dimostrare che il nostro popolo laborioso ha in sé anche le virtù del risparmio e della previdenza.

Ad esso ci rivolgiamo quindi sul principio del 1932, e lo invitiamo ad essere previdente pur tra l'infuriare della crisi, che abbatte e sfibra altri popoli di ossatura economica più robusta della nostra.

Noi abbiamo ferma fiducia nell'eroica tempra vostra, o lavoratori lombardi, e vi diciamo: La vita è indubbiamente difficile; ma nessuna colpa hanno i vostri figli delle difficoltà in cui ci dibattiamo. Potete essere costretti a misurar loro il pane; ma non potete abbandonare le vostre creature alle incertezze dolorose del domani, se la morte prematura dovesse disgraziatamente coglierli sulla breccia, in ancor giovane età.

Non affidatevi, come ben disse il Duce, *alla formula stupida dello «stellone»*. No. *Bisogna reagire, poichè una tendenza che vi abituasse a rinunciare ad ogni sforzo, anche per dominare il destino, sarebbe tendenza suicida. Ogni individuo e ogni popolo è artefice e responsabile in gran parte del suo destino. Ma la condotta di fronte al destino è quella che distingue gli uomini e i popoli e che decide della loro sorte.*

Parole d'oro, che ogni Italiano dovrebbe scolpire nell'animo.

Molti genitori, a cui si propone di risparmiare qualche cosa ogni mese per garantire, con una polizza d'assicurazione sulla vita, il loro futuro o quello dei loro figliuoli, rispondono spesso che, morti loro, qualche santo provvederà.

Queste abitudini mentali miracoliste devono essere battute in breccia con tutte le nostre forze. Esse sono residui di una mentalità che deve scomparire, perchè il fronteggiare il destino e superarlo è dei popoli vittoriosi, che sanno trarre maggior forza dai colpi di esso per aprirsi una nuova via e per ricominciare la vita.

MARINO LANZONI.

Corporate Heritage
& Historical Archive

GLI ISPETTORI SCOLASTICI DI LOMBARDIA PER LE ASSICURAZIONI POPOLARI

Il 22 dicembre p. p. l'Ill.mo Sig. Gr. Uff. Dr. Riccardo Truffi, R. Provveditore agli Studi per la Lombardia, radunò nei suoi uffici in Milano il Corpo dei R. Ispettori Scolastici della Regione per le periodiche istruzioni d'ufficio. Contemporaneamente il Gr. Uff. Truffi volle che i Signori Ispettori venissero informati dell'opera di propaganda che il nostro Comitato ha intenzione di esplicare nelle scuole primarie di Lombardia.

Perciò, nel pomeriggio di quel giorno, si tenne una riunione alla quale parteciparono anche il Presidente del nostro Comitato On. Prof. Arrigo Solmi e il Segretario Generale Prof. Marino Lanzoni.

L'On. Prof. Solmi disse ai convenuti che, secondo lo spirito dell'ultima legge sulla Mutualità Scolastica, il maestro ha l'obbligo di insegnare agli alunni i principii del risparmio e della previdenza, per cui la propaganda delle Assicurazioni Popolari del nostro Istituto rientra nei doveri didattici degli'insegnanti. L'Istituto ha creato appunto l'Assicurazione Fanciulli allo scopo di potere con essa educare lo scolaro a quelle abitudini risparmiatrici continue e metodiche che sono pregio precipuo delle forme del risparmio assicurativo. Si disse lieto di poter avere cooperatori, in quest'opera di propaganda della sana previdenza popolare, l'Ill.mo signor Provveditore agli studi e i signori Ispettori Scolastici, ai quali porse vive grazie anche da parte dell'Illustre Sen. Giuseppe Bevione, Presidente dell'Istituto Nazionale delle Assicuraz.

Il Prof. Lanzoni, Segretario Generale del Comitato Lombardo di propaganda, spiegò ai convenuti i pregi e i vantaggi delle Assicurazioni Popolari ed espose il piano di organizzazione che il Comitato ha escogitato per diffondere, con l'aiuto della scuola, le Assicurazioni Popolari nelle famiglie.

Ai signori Insegnanti verrà distribuito copia de *La Buona Semente* e ad ogni classe verrà consegnato, a mezzo delle Agenzie Lombarde, il Grande Calendario tricromia 1932, dono del Comitato.

Ai Signori Ispettori venne consegnato, a cura del Comitato stesso, l'orologio collettore Igcha, che servirà a dare loro un'idea del metodo di raccolta del risparmio assicurativo a mezzo meccanico.

Il R. Provveditore, assicurò l'on. Solmi che la Scuola Primaria di Lombardia, sempre prima nella propaganda delle nobili e generose iniziative, sarà, anche per le Assicurazioni Popolari, di prezioso aiuto al nostro Comitato a cui augura ottimo successo.

Nel porgere ai Signori Ispettori Scolastici, Direttori Didattici ed Insegnanti i nostri più vivi ringraziamenti per l'azione che essi spiccano nella scuola a favore della nostra propaganda prò *Assicurazioni Popolari*, sentiamo il dovere di invitarli a collaborare con noi in questo periodico, che sparge per le terre lombarde il buon seme della previdenza assicurativa e del più fecondo risparmio.

Un racconto, una novella od altro componimento letterario può servire alla nostra buona e santa battaglia, specialmente in questi momenti di difficoltà economiche generalmente sentite.

Non ultima causa della crisi attuale è stata la mania dello spendere. Perciò il richiamo a una vita meno dissipata, meno costosa, più frugale e più saggia, oltre tornare di grande vantaggio fisico e morale per tutti, servirà a creare le riserve economiche per un avvenire meno duro e incerto.

L'individuo, che sa qual sorte economica spetterà a sè o ai suoi cari nell'avvenire, è quello meglio preparato a vincere le molte difficoltà della vita. E il cittadino, che alimenta saggiamente, col risparmio e colla previdenza, l'economia domestica, contribuisce insieme alle fortune economiche della Nazione.

Nessuno meglio dell'insegnante ha la fortuna di poter diffondere oggi queste nobili idee, che tendono a cementare vieppiù i legami di solidarietà familiare e nazionale.

PROPAGANDA DELLE ASSICURAZIONI POPOLARI NELLE CIVICHE SCUOLE DI MILANO

COMUNE DI MILANO

DIREZIONE CENTRALE SCUOLE PRIMARIE

Prot. N. 172

CIRCOLARE N. 80

16 Gennaio 1932-X

OGGETTO: Propaganda per la Previdenza e il Risparmio - Assicurazioni Popolari

Il R. Provveditore agli Studi, con circolare n. 26849 del 26 novembre u. s., ha disposto che, anche quest'anno, nelle scuole sia dato largo impulso alla propaganda delle assicurazioni popolari. La circolare stessa, sulla quale richiamo l'attenzione dei Signori Direttori Sezionali, è riportata nel periodico *La Buona Semente* che si trasmette a parte, in un numero di copie sufficiente per tutti gli Insegnanti, insieme ad altro materiale di propaganda, e precisamente:

l'opuscolo *La voce della saggezza* da distribuire a tutti gli Insegnanti, e
il *Calendario murale* da appendere in tutte le aule e i locali scolastici.

Nella riunione tenutasi il giorno 9 u. s. a Palazzo Marino, l'On. Solmi, il Gr. Uff. Colombo e il Prof. Lanzoni trattarono diffusamente la questione delle *Assicurazioni Popolari*, e accennarono all'opera che le scuole sono chiamate a compiere per diffonderne l'idea e portare quindi un contributo al problema del risparmio e della previdenza, che è anche un importante problema di economia della Nazione.

I Signori Direttori Sezionali sono ora pregati di adunare gli Insegnanti, di riferire loro gli argomenti trattati nella ricordata riunione e di impartire istruzioni perchè in ogni classe sia svolta convenientemente la propaganda per le *Assicurazioni Popolari*.

Alle adunanze degli Insegnanti i Signori Direttori, qualora lo ritenessero necessario al fine di avere maggiori delucidazioni, potranno far intervenire anche un membro del Comitato Lombardo per la propaganda delle Assicurazioni Popolari, prendendo accordi con la Segreteria del Comitato stesso (Via Giuliani 2 - Tel. 81645, 81646, 86604).

Gli Insegnanti, a loro volta, terranno ai propri alunni apposite lezioni sulla previdenza e sul risparmio, inquadrandole armonicamente con gli altri insegnamenti, e parleranno anche delle assicurazioni popolari, mirando a conseguire pratici effetti.

In vista di questi, gli Insegnanti sono pregati di compilare un elenco con nome e indirizzo dei parenti degli alunni che, a loro giudizio, sono in grado di sottoscrivere una piccola assicurazione col pagamento di almeno L. 5 mensili. Tali elenchi verranno poi inviati, per il tramite delle Direzioni, al Comitato Lombardo Propaganda Assicurazioni Popolari, in Via Giuliani 2.

Alle lezioni gli Insegnanti potranno anche far seguire dei compiti scritti. In questo caso i Sigg. Direttori sono pregati di scegliere i tre o quattro lavori migliori, e di trasmetterli al Comitato suddetto che provvederà a premiarli.

La Segreteria del Comitato stesso è a disposizione delle Direzioni Sezionali per qualsiasi ulteriore chiarimento.

IL DIRETTORE CENTRALE
CAMILLO ALBERICI.

Alle On. DIREZIONI SEZIONALI delle Civiche Scuole Elementari,
e alle On. DIREZIONI delle Civiche Scuole di avviamento al lavoro.

La nostra propaganda nelle Civiche Scuole di Milano

Il Direttore Centrale delle Scuole Comunali di Milano, Cav. Prof. Camillo Alberici, radunò il 9 corr. mese, nella Sala delle Conchiglie a Palazzo Marino, le Signore Direttrici e i Signori Direttori Didattici delle Scuole stesse. Alla riunione aveva aderito, per il Comune, il Dott. Ravasio, Consulatore Municipale per l'Istruzione Primaria.

Per il nostro Comitato intervennero il Presidente On. Prof. Arrigo Solmi e il Segretario Prof. Marino Lanzoni. Per l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni era presente il Gr. Uff. Avv. G. B. Colombo, Reggente l'Agenzia Generale di Milano.

Il Prof. Alberici spiegò ai convenuti lo scopo della riunione e gl'intendimenti del Comitato Lombardo per poter avere l'aiuto della Scuola Primaria Milanese nella propaganda delle Assicurazioni Popolari. Informò i presenti dell'appoggio accordato a tale propaganda dal R. Provveditore agli Studi per la Lombardia che, nella sua circolare 26 novembre scorso agl'Ispettori Scolastici e Direttori Didattici, *raccomanda vivamente di svolgere opera attiva di propaganda a favore del risparmio e della previdenza*. E, in modo speciale, raccomanda ai funzionari predetti di dare la loro collaborazione alla propaganda svolta dal Comitato Lombardo per le Assicurazioni Popolari per facilitarne il compito, nella considerazione che le Assicurazioni Popolari sono destinate ad integrare le altre iniziative previdenziali che si esplicano nella Scuola. Si disse lieto, quindi, di salutare l'On. Solmi, sempre primo nei problemi ideali della scuola, e di presentare ai convenuti il Gr. Uff. Colombo e il Prof. Lanzoni, rappresentanti dell'Istituto Nazionale, che è Ente Statale, e merita tutta la nostra fiducia.

L'On. Solmi rileva l'interesse nazionale di una attiva propaganda per il risparmio e per la previdenza. Egli vuol sfatare la leggenda che il campo della previdenza assicurativa debba essere una fonte di favolosi utili come ancora si crede da molti; e rileva che l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni spende somme ingenti per diffondere in Italia le Assicurazioni Popolari, e che la loro produzione è attualmente, e lo sarà forse per molto tempo ancora, ben lontana dal compensare tali spese. La penetrazione della previdenza assicurativa fra il popolo nostro è lenta e difficile; ma poichè le Assicurazioni Popolari hanno, soprattutto, uno scopo di assistenza sociale, la loro diffusione è sicura.

La Scuola — come ben disse il Direttore Centrale e l'illustre Provveditore — non deve rimanere estranea al compito di diffondere le idee previdenziali fra le masse. Perciò, coadiuvando l'Istituto nella propaganda delle Assicurazioni Popolari, i Maestri fanno opera vantaggiosa ai singoli ed anche allo Stato, perchè concorrono ad aumentare la sua potenza economica.

Il Prof. Lanzoni spiega ai convenuti i vantaggi indiscussi delle Assicurazioni Popolari, specialmente dopo l'aggiunta delle provvidenze d'indole sociale a favore delle classi lavoratrici, alle quali si vuol dare la possibilità di provvedere all'avvenire con la più conveniente forma di risparmio, qual'è quello dell'Assicurazione. Esponendo ai Signori Direttori e Direttrici delle Scuole di Milano il piano di propaganda e di raccolta delle adesioni studiato dal nostro Comitato, il quale chiede agl'Insegnanti la sola collaborazione nella propaganda, poichè alla raccolta delle proposte provvederà direttamente l'Agenzia Generale di qui. A tale scopo verranno distribuiti a tutti gl'Insegnanti una copia del numero di dicembre de *La Buona Semente*, l'opuscolo «La Voce della Saggezza» e il grande *Calendario tricomia* 1932 da appendere in ogni classe. Da questi mezzi di propaganda, il Maestro potrà trarre gli elementi per la sua lezione sulle Assicurazioni Popolari. Verrà pure distribuito agl'Insegnanti un apposito modulo, ove essi segneranno il nominativo e l'indirizzo dei parenti degli alunni a cui può interessare la nostra propaganda, e l'Agenzia Generale provvederà, sulla scorta di detti nominativi alla propaganda nelle famiglie e alla raccolta dei risparmi dei fanciulli anche a mezzo dell'orologio collettore portato dal Calendario sunnominato.

Il Gr. Uff. Avv. Colombo porta ai convenuti il saluto della Direzione Generale dell'Istituto e si augura di avere nei signori Insegnanti delle Scuole Milanesi degli efficaci collaboratori nella propaganda delle piccole forme di previdenza assicurativa. Avverte le signore Direttrici e i Direttori delle Scuole che alcune prove furono fatte inutilmente da Compagnie private per iniziare in Italia la diffusione delle piccole assicurazioni; ma solo l'Istituto Nazionale può resistere alla prova, perchè ha rinunciato ad ogni beneficio industriale per avere soltanto di mira il vero vantaggio delle classi la-

voratrici. Nessun scopo di lucro quindi si prefigge il nostro Istituto con questa propaganda; ma intende solo di svolgere una profonda azione sociale, stimolando e tutelando il risparmio delle classi economicamente più modeste.

In quest'opera noi chiediamo la cooperazione dei signori Insegnanti, perchè sappiamo che il loro apostolato servirà, per mezzo del fanciullo, a spingere le famiglie a compiere l'atto di previdenza e a sottoscrivere l'Assicurazione Popolare che verrà ad essi proposta dai nostri produttori.

Se Genova e Venezia hanno già ottenuto, attraverso la Scuola, lusinghieri risultati, Milano non sarà certo inferiore ad esse. E affinchè le lezioni e i compiti sulle Assicurazioni siano apprezzati in tutto il loro valore, egli sarà lieto se le Signore Direttrici e i signori Direttori vorranno notificargli i migliori lavori degli scolari intorno alle assicurazioni predette, per assegnare ai medesimi un modesto premio in danaro.

Ad ogni Direttrice e ad ogni Direttore verrà consegnato un orologio collettore Igeha, che potrà servire loro a dimostrare ai fanciulli e alle loro famiglie un sistema assai ingegnoso per la metodica raccolta dei risparmi necessari a pagare la quota di Assicurazione Popolare.

Il Cav. Alberici avvertì infine che impartirà subito le istruzioni necessarie perchè la propaganda delle Assicurazioni Popolari si svolga nelle civiche Scuole con metodo e serietà d'intenti.

La nostra Cartolina di Propaganda

Gli opuscoli di propaganda assicurativa aditano spesso come esempio le popolazioni nordiche come quelle più entusiastiche e inclini a tutte le forme assicurative. Bisogna però riconoscere che anche da noi, in questi ultimi anni, si sono fatti dei progressi veramente notevoli; e che la propaganda intrapresa dall'Istituto Nazionale delle Assicurazioni per la diffusione delle assicurazioni popolari, ha dato soddisfacenti risultati.

Però, non si deve desistere: la propaganda delle Assicurazioni Popolari deve essere continua, costante. A questa contribuirà indubbiamente la nostra doppia cartolina di propaganda.

Ecco un biondo fanciullo, che ricorda i paffuti fratelli del Settentrione, nell'atto di introdurre una moneta nell'orologio-salva-



danaio. Un dolce sorriso gli illumina il volto delicato dal quale traspare un senso di tenue allegrezza.

Un suo amico guarda il bell'orologio con meraviglia. È un ragazzo bruno dal volto maschio, incorniciato da folti capelli neri e ricciuti. È proprio di pura razza italiana: forte e feconda come la terra madre. I suoi occhioni osservano con sorpresa; e una domanda gli sfiora le labbra: « Che bell'orologio-salvadanaio! Chi te l'ha regalato? »

Non sa ancora che il nostro Istituto nulla trascura per agevolare ai suoi assicurati l'atto del risparmio, e per inculcare nei fanciulli l'abitudine della previdenza. L'esempio dell'amico, stavolta, ha suscitato in lui un desiderio vivissimo: possedere anch'egli l'orologio-salvadanaio.

Quale genitore non vorrà soddisfare un desiderio così altamente lodevole?

G. L.

L'Album a colori "La cicala e la formica,,

L'Album che il Comitato Lombardo per la propaganda delle Assicurazioni Popolari distribuirà gratuitamente ai piccoli assicurandi, si compone di otto tavole a tinte piatte e di altrettante in nero.

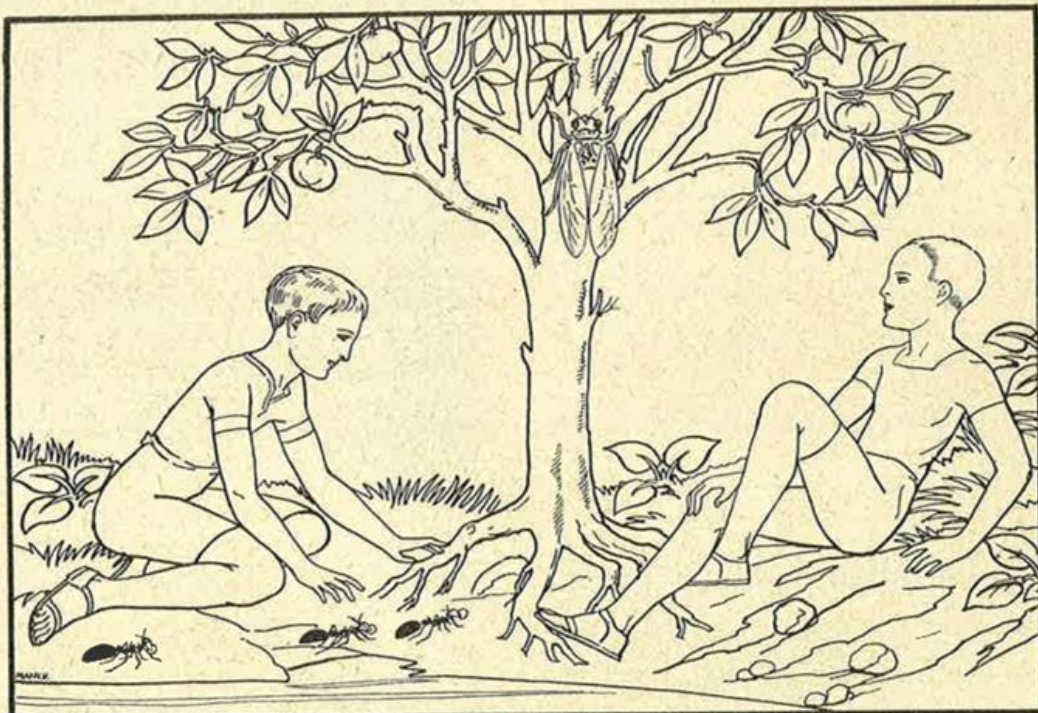
Su queste, i piccoli amici dell'Istituto, avranno la possibilità di dar saggio della loro abilità nell'uso del pennello o dei pastelli e nella buona scelta dei colori.

I muri, i quaderni, i libri che oggi rappresentano i campi contrastati dove si svolgono le competizioni artistiche dei nostri figlioli,

le sue illustrazioni. Fine che apparirà facilmente a tutti, per il contrasto che domina nelle figure di ogni tavola.

Da una parte, l'insegnamento e l'esempio della formica guida uno dei protagonisti sulla buona strada del risparmio e della previdenza; dall'altra, la spensierata dabbenaggine della cicala, che assomiglia all'incosciente incapacità di molti uomini a pensare al domani, trascina l'altro protagonista sulla triste china della gola, del vizio, della miseria.

Le conseguenze sono naturalmente op-



A Mario la formica oprando dice:
— Io lavoro, risparmio e son felice.

A Tonio la cicala spensierata
insegna a viver solo alla giornata.

per un po' di tempo saranno lasciati in pace. E di questo, i genitori dovranno essercene grati. I piccoli poi ci dovranno anche della riconoscenza. Non solo abbiamo pensato a procurar loro un passatempo, ma abbiamo deciso di premiare i loro migliori lavori.

Il numero delle tavole colorate che concorrerà ai premi ammonterà, così almeno si prevede, a decine di migliaia. I concorrenti non si spaventino; altrettanti saranno i premi che l'Istituto distribuirà ai fortunati pittori in erba.

L'album riuscirà interessante, anche e soprattutto, per il fine educativo a cui mirano

poste: la vecchietta felice e confortevole, assicurata col sacrificio di una modesta moneta fin dai primi anni della fanciullezza, contro l'indigenza nera e triste, conseguenza della formula dello «stellone» che il Duce volle ricordare tempo fa, come severo monito e incitamento ai deboli e agli imprevedenti.

La bella favola del Gozzi «La cicala e la formica», ancora fresca e ricca di buoni insegnamenti, ha fornito lo spunto allo svolgimento dei quadri che hanno uno stesso scopo: quello di far comprendere a tutti i benefici che derivano dalla previdenza assicurativa.

G. L.

VANTAGGI DELL'ASSICURAZIONE POPOLARE

I vantaggi dell'assicurazione popolare-vita senza visita medica rispetto al comune risparmio sono evidenti; basti citarne due:

1) L'assicurazione costringe, quindi abituata, al risparmio, perchè obbliga ad effettuare regolari periodici versamenti;

2) In caso di morte prematura dell'Assicurato, anche se la morte avvenisse dopo sei mesi soltanto dall'iniziato risparmio a mezzo della assicurazione, gli eredi riscuotono immediatamente l'intera somma che l'Assicurato avrebbe potuto accumulare solamente in dieci, venti, trent'anni se fosse rimasto in vita e avesse perseverato nell'opera di risparmio.

È bene sapere e ricordare che l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni offre:

le tariffe più vantaggiose. L'Ente di Stato infatti non si prefigge scopi di lucro, bensì intende svolgere una profonda azione sociale, stimolando e tutelando il risparmio delle classi economicamente più modeste;

le migliori condizioni di polizza. L'Ente di Stato, in virtù della sua saldezza economica e della sua poderosa struttura, concede un insieme organico e completo di facilitazioni quale nessuna Compagnia di Assicurazione, nè nazionale nè estera, oggi consente;

la copertura totalmente gratuita del rischio di infortunio. Infatti, se l'Assicurato muore

per infortunio, l'Istituto, oltre la somma dovuta per il caso di morte, paga immediatamente a chi di diritto un'altra somma uguale a quella garantita, a scadenza, dalla polizza;

l'esonero dall'obbligo del pagamento dei premi qualora l'Assicurato venga colpito da invalidità totale. L'Istituto, qualora l'Assicurato sia colpito da invalidità totale, rinuncia ad incassare i premi, pur lasciando alla polizza pieno e completo vigore;

la sospensione temporanea, per un biennio, dall'obbligo del pagamento premi se l'Assicurato presta servizio militare o è disoccupato. L'Istituto, qualora l'Assicurato presti servizio militare o sia disoccupato, consente che, per un biennio, venga sospeso il pagamento dei premi, pur lasciando la polizza in pieno vigore a tutti gli effetti.

L'esonero dall'obbligo del pagamento dei premi agli assicurati dopo il 1-4-1929 che vengano ad avere sei figli nati e viventi dopo la data di stipulazione del contratto di assicurazione.

Con quest'ultima concessione, l'Istituto, ispirandosi alla sana politica demografica del Governo Nazionale, mira a dare un vantaggio economico alle benemerite famiglie numerose e, specialmente, a quelle di più modeste condizioni economiche, alle quali l'assicurazione popolare è particolarmente rivolta.

SCOPI DELL'ASSICURAZIONE POPOLARE

Il miglioramento economico e morale di una famiglia, come quello di un popolo, è legato indiscutibilmente alla virtù di sacrificio e di previdenza dei suoi componenti, poichè per la realizzazione di quel benessere, al quale tutti gli uomini tendono, non basta sopperire alle necessità del momento ed affrontare i bisogni transitori; ma occorre, soprattutto, guardare ben fisso l'avvenire al fine di prevedere le eventuali difficoltà e di predisporre ogni mezzo per superarle adeguatamente con animo sereno.

Una delle forme migliori di previdenza è, senza dubbio, il risparmio, e più particolarmente quel risparmio obbligatorio, costante,

regolare, e vorremmo dire perfetto (perchè indipendente dalla volontà e dalla volubilità dell'uomo) che è il risparmio assicurativo, cioè il risparmio investito in una polizza di assicurazione del grande Ente Statale: l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni.

L'assicurazione popolare senza visita medica offerta dall'Istituto Nazionale delle Assicurazioni è particolarmente adatta al risparmio delle classi lavoratrici; tale forma di assicurazione stimola alla sistematica economia, educa alla previdenza e stringe i vincoli della famiglia, permettendo ai genitori anche poveri, di provvedere al lontano domani dei figli.

LA PREVIDENZA IGIENICA

Un libro che non dovrebbe mancare in nessuna famiglia è « IL MEDICO DI SÈ STESSO » del Dott. Pietro Favari, noto collo pseudonimo di Dott. Petrus. Da esso togliamo questo interessantissimo capitolo che il Dr. Favari intitola a grossi caratteri: CIÒ CHE OCCORRE IN UNA FAMIGLIA.

« Abbiamo dato fin qui delle norme utili alla salute dell'individuo dal punto di vista fisico.

« Ma c'è qualcos'altro che può interessare tutti noi, e che rappresenta una conquista benefica della civiltà moderna. Parlo dell'assicurazione sulla vita, la quale permette di guardare al futuro con piena serenità e tranquillità.

« L'uomo che produce rappresenta un valore. Qualunque sia la sua posizione sociale, colla morte di un individuo non è distrutta solamente una personalità, ma altresì la capacità del medesimo, che può produrre, a mantenere sè e la sua famiglia, a fornire un lavoro socialmente utile.

« E se il primo sentimento dei parenti, dei figli, per la morte di un loro caro è di natura puramente affettuosa, ben presto le influenze economiche della perdita dolorosa si fanno sentire, aggiungendo le preoccupazioni del futuro all'amarezza tutta psichica del presente.

« Questo si osserva ogni giorno nella vita pratica. Famiglie che dal lavoro del capo fruiscono di un'agiatazza discreta o notevole spessissimo colla perdita del medesimo vedono essicarsi la fonte del loro benessere ed affacciarsi il bisogno con tutte le durezze ed umiliazioni.

« Numerose sono le forme di assicurazione; anzi nei paesi più evoluti è una continua gara nello studiare i rischi e nell'escogitare nuove forme per farvi fronte.

« Ma dove veramente splende in tutto il principio assicurativo è nell'assicurazione sulla vita.

« C'è chi sentendo tutta la responsabilità della famiglia vuole riparare alla dolorosa eventualità della sua morte, e non pensa ad altro, desiderando spendere il meno possibile ed assicurare la somma più forte possibile:

c'è chi non avendo impegni di famiglia pensa a sè solo, e vuole costituirsi una pensione o un capitale per la vecchiaia: c'è chi — anzi fortunatamente sono i più — che pensano al caso della loro morte e della loro vecchiaia, e propongono una forma mista che provvede a un caso e all'altro.

« Questi gli schemi; ma l'esperienza degli assicuratori ha prodotto varietà numerose per ciascuno di essi. Esorbiremmo però dal nostro compito se insistessimo di più; diciamo piuttosto due parole sui pregiudizi che ritardano il diffondersi dell'assicurazione vita.

« L'obiezione più comune è questa: « Se io metto alla Cassa di Risparmio la somma che dovrò pagare annualmente per un'assicurazione vita, alla fine ho molto di più ». Bravi! Ma morendo che cosa ritirano i vostri eredi dalla Cassa di Risparmio? Solo quanto hanno messo, o qualche centesimo in più: mentre coll'assicurazione il capitale è pronto, è formato fin dal primo giorno! Un'assicurazione mista, poniamo, per vent'anni di durata, a trent'anni di età, costa L. 450 — per assicurare L. 10.000 —. Alla scadenza avendo messo sempre (ne sarete sicuri?) L. 450 all'anno alla Cassa di Risparmio ne avrete di più. Ma che cosa avrete morendo prima? Meno, molto meno. Al 1° anno L. 450 contro 10.000 — al 2° anno L. 900 contro 10.000 — ecc.; e soltanto al 17° anno, cioè tre anni prima avrete, cogli interessi, L. 10.000.

« Ogni persona intelligente vede subito l'enorme vantaggio dell'assicurazione. Chi è previdente deve pensare all'eventualità peggiore, alla morte. La Società, invece (e in modo speciale l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni) che assicura molte persone, sa che in media tanti assicurati muoiono e tanti vivono, e può offrire cosa che un individuo da solo non potrà mai fare: (e l'Istituto la offre con la garanzia del Tesoro dello Stato).

« Un altro pregiudizio ancora: il ricercare solo il basso prezzo dell'assicurazione. Troppa gente pensa a spendere il meno possibile e non a tutelarsi in tutti i modi perchè l'operazione sia sicura. Convien convincersi che

il premio non è solo in relazione alla forma fatta, ma ai vantaggi che la polizza offre in quelle famose « Condizioni di polizza » (*quelle dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni sono le più liberali e quelle della Polizza Popolare sono le migliori*) che troppo pochi leggono. Non soffermatevi soltanto al prezzo: andate avanti e ricercatene attentamente i corrispettivi. Che sono due o tre o anche dieci lire meno all'anno se poi, per un piccolo ritardo nel pagamento del premio, la polizza decade; se non foste liberi di viaggiare in tutto il mondo; se non potete avere in una dolorosa necessità prestiti su ciò che avete versato e così via?

« Non basta perorare la causa dell'assicurazione: conviene insistere perchè questi concetti sani prevalgano; e le Compagnie, che operano coscienziosamente, non siano messe erroneamente a confronto di chi, collo specchio del buon prezzo, dà in sostanza della merce scadente ».

DOTT. PETRUS.

=====

Il "Credo del Previdente,,

NICO GASPARINI ha pubblicato un nuovo opuscolo sulla Previdenza Assicurativa. Gli ha dato per titolo: " Il Credo del Previdente „.

Non mai pubblicazione è apparsa più di questa aderente allo spirito del suo Autore; non mai titolo di Opera ha espresso con maggiore esattezza e precisione l'essenza intima del suo contenuto.

Seguiamo con ammirazione, da anni, il Gasparini nel suo fervido insuperabile apostolato per la Previdenza: lo abbiamo seguito, e qualche volta ci siamo anche permessi — noi che le dure asperità della vita ci hanno portati ad avere della stessa un concetto più realistico — di richiamarlo fraternamente a tale realtà.

Ma davanti a tanta fede, davanti ad un "Credo,, così sincero e così sentito: quando Nico Gasparini — dimentico delle piccole e grandi miserie che giorno per giorno assillano pure Lui — libera l'anima sua da ogni cura mondana e scioglie limpido e trascendente il canto del Poeta a quella che è stata ed è la passione, tutta la passione, della vita sua e nostra, ci sentiamo presi, più che da entusiasmo, da commozione, e gli siamo grati per averci saputo elevare in ambiente di più ampio respiro.

Leggano i giovani, specialmente, l'umile, ma, fervida opera: la leggano coloro che si avviano alla nostra professione: si sentiranno come avvolti in un'atmosfera di fede purissima, di idealità cristallina: ne trarranno incitamento a perseverare con entusiasmo nella via intrapresa, motivo per non mai disperare nelle immancabili difficoltà: ne trarranno la convinzione assoluta che nobilissima l'azione di noi assicuratori, se la sappiamo esercitare con l'anima entusiastica dell'apostolo, lontana dall'arida avidità del mercante.

Gibici.

La ripresa del risparmio

Riportiamo le cifre globali del risparmio italiano (Casse Postali e ordinarie di risparmio, Monti di Pietà, Banche ordinarie di Credito, Banche Regionali, Banche Popolari, Buoni postali fruttiferi) nel 1913, nel 1918 e negli anni 1926-1930 in milioni di lire:

1913....L.	6.211,7	1927....L.	33.716,1
1918.... »	11.355,3	1928.... »	37.410,9
1926.... »	32.837,4	1929.... »	38.893,7
1930....L.	41.766,0		

Queste cifre, per quanto eloquenti non danno a prima vista l'idea dell'importanza del fenomeno nell'attuale momento finanziario, in quanto indicano l'incremento nominale dei depositi, ma non tengono conto dell'intrinseco pregio della moneta, il quale si è notevolmente accresciuto nel 1930. Ove si tenga conto di questo elemento, l'aumento dei depositi, relativamente modesto, del 1930 appare fortissimo.

Nelle cifre precedenti non si tien conto, per mancanza di rilevazioni statistiche, dei depositi presso le Casse Rurali e presso molti Istituti di credito di provincia.

I calcoli più attendibili fanno ascendere a 31 miliardi i depositi presso i principali istituti di previdenza e a 20 miliardi circa quelli amministrati dalle Banche.

Una parte di questa cospicua somma di oltre 50 miliardi ha tuttavia carattere precario, essendo rappresentata da realizzi industriali. Vi sono in ogni modo disponibilità di parecchi miliardi che, ritornando la fiducia dopo la crisi attuale, agiranno sulla ripresa economica.

Il risparmio italiano manca di sistema e di disciplina e dovrebbe essere meglio diretto verso gli alti fini dell'economia nazionale. Assistiamo in Italia a tre fenomeni che non possono lasciare indifferente lo studioso: la persistente depressione nelle quotazioni dei titoli mobiliari, la quasi inattività delle Borse e l'allontanamento del risparmio nazionale dal mercato azionario. Qualcuno pensa che questi fenomeni potrebbero scomparire e il mercato finanziario potrebbe ritornare alla normalità colla creazione di un organismo che ripristinasse la fiducia, ad es. un Istituto del tipo degli Investment Trusts che spiegano così larga opera nei paesi anglosassoni.

(Rivista delle Casse di Risparmio, Ottobre 1931)

“DE MINIMIS NON CURAT PRAETOR,,

Non mi posso perdere a trattare affarucci di due, di tre mila lire di assicurazione sulla vita!sono briciole che non mi conviene raccogliere perche *de minimis non curat praetor*!

Così rispondeva un assicuratore professionista al mio invito di interessarsi anche del « *piccolo contratto* » in forma popolare.

Già le briciole!...

Anzitutto, se non erro, la base di un milione, ad esempio, è il centesimo miserello. Un semplice chicco di granoturco produce la pannocchia che ne porta centinaia. A ben riflettere tutto ciò che si sdoppia, centuplica, ingigantisce nel mondo attraverso il tempo, deriva da un attimo; e non voglio ingolfarmi nelle meditazioni sulla legge della «relatività». Dio me ne guardi!

Certo è che il trascurare le trattative riguardanti assicurazioni vita modestissime, alla portata delle piccole borse, non è soltanto un errore di principio e di tattica, ma è una manifesta dimostrazione di inettitudine e di scarsa praticità. Ricordo quel tale, eterno aspirante alla deputazione, che, in epoca di elezioni, si rivolgeva unicamente ai grandi elettori, trascurando il votante, padrone solo del suo sì e del suo no; e rimaneva sempre trombato.

Analizziamo il valore reale di quelle « briciole » abbandonate generalmente dagli Assicuratori *arri-visti*, novanta per cento dei quali volano come Icaro; e cadono poi dall'alto, proprio quando credono di essere vicini a toccare Madonna Luna!

Il titolo del nostro modesto, ma battagliero periodico *La buona semente* ribadisce la constatazione d'un fatto: « *Bisogna seminare bene per ottenere il buon frutto* ». Se la semente si gettasse soltanto fra i solchi dei campi *privilegiati* si otterrebbe certo un risultato, ma sempre *relativo*.

Bisogna invece bonificare, lavorare di più, migliorare con procedimento faticoso e duro la maggior parte della gran madre terra, in modo che, gettandovi poi la semente, il numero dei campi *privilegiati* aumenti con ritmo continuo. Soltanto allora si potrà fare assegnamento su benefici *generali* e non sporadici o peculiari.

Applichiamo questa legge di progresso, tendente alla redenzione economica della maggior parte degli uomini che lavorano e producono, anche allo sviluppo dell'idea previdenziale, e raggiungeremo davvero finalità concrete benefiche ai *più* e non

ai *meno*. I lavoratori, coloro che nulla o poco possiedono sono i *più*. L'occuparci sempre dei *meno*, sarà comodo, ed in apparenza, più remunerativo; ma non è da «professionisti» coscienziosi, non è da *veri assicuratori* che, giustamente, chiedono di essere meglio valorizzati e maggiormente tutelati.

Se fermiamo la nostra attenzione su certi fatti che debbonsi ritenere per dimostrativi in modo evidente, osserviamo che la massa dei risparmiatori non è costituita dagli abbienti o da coloro che traggono le maggiori risorse dalla loro operosità, ma è costituita dai piccoli previdenti. Le Casse di Risparmio in genere; le sottoscrizioni per acquisto di titoli di Stato; i depositi affidati alle Banche, ecc. dimostrano, praticamente, quanto voglio dimostrare. Gli è che questi Istituti (a cui sono affidati dei miliardi) non disdegnano le « briciole », anzi le cercano. E sono queste briciole che, accumulate, costituiscono la loro potenza finanziaria. Il tempo la propaganda sana, il progresso della civiltà, l'istruzione e via dicendo vanno trasformando la mentalità degli umili e vincono lentamente diffidenze ed antiche usanze (per lo più costoro preferivano conservare il gruzzolo, nascondendolo magari nel pagliericcio). Ora, io mi chiedo se non sia possibile anche alle aziende assicuratrici di raggiungere pari risultato, vincendo le difficoltà che ancor oggi s'incontrano.

Tutto sta nel convincersi che bisogna seminare molto, specialmente nel terreno meno preparato e i risultati non possono essere dubbi.

Il sacrificio non è lieve. L'Azienda assicuratrice deve concedere mezzi di propaganda sufficienti e compensi adeguati ai produttori. Ma il produttore deve lavorare imitando le formiche che raccolgono tutte le briciole, senza trascurarne alcuna.

ARTURO ANDREOTTI.

Gli Assicurati dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni partecipano agli utili dell'Azienda.

OMERA E LUCE

I due mandorli crescevano al di là di una muraglia coperta di edera. Il primo guardava in una casetta color di rosa: il secondo in un palazzetto con le persiane verdi.

Nella casetta color di rosa abitava Rosella, una bimba bionda come il grano.

La piccina indossava sempre grembiulini cortissimi di tela che avevano due taschine. Nelle taschine Rosella affondava la mani piccine come petali di rosa e stringeva il suo tesoro, formato da alcune monetine di nikel.

Le dicevano:

— Compra le chicche, Rosella! —

— No!

— Compra una bamboletta!

— No!

— Una palla.

— No!

— E che ne fai del denaro, Rosella?

— Mah!...

La piccina non voleva dare spiegazioni.

Quando, per il dono delle zie e dei nonni, le monetine aumentavano la bambina riuniva il denaro in una scatoletta che poi consegnava al babbo.

Ecco: che ne facesse il babbo del suo denaro, precisamente Rosella non lo capiva. Sapeva però che il babbo ogni volta le diceva:

— Vedi, piccola: in questi soldini sta la mia tranquillità per il tuo avvenire. La mia pupa non soffrirà mai il freddo e la fame.

* *

Nel palazzetto dalle persiane verdi abitava Lola, una bambina ricca, sempre vestita di seta e di velluto. Aveva tanti giocattoli, Lola: una piccola bicicletta, un automobile a pedali con la quale attraversava la piazza del paese attirando un po' l'invidia delle altre bambine.

I mandorli, nelle tiepide sere di primavera, quando i fiori bianchi, sotto i raggi della luna sembravano d'argento, facevano conversazione.

Diceva, orgoglioso, il mandorlo della bimba ricca:

— Io appartengo alla bambina più felice del paese. Una volta una rondine, che riposava sopra uno dei miei rami, disse che neppure nei paesi ove è sempre primavera si vedono bimbe così belle ed eleganti.

Il mandorlo della casetta rosa pensava che le rondini, perchè troppo ciarliere, non dicono sempre cose assennate. Ma tacque perchè era educato.

Disse invece:

— La mia padroncina sembra un bocciolo di rosa. Non ha ricchezze, è vero: però il suo babbo assicura che nella vita non soffrirà mai il freddo e la fame. E se lo dice il babbo dev'essere vero, perchè i genitori non mentono mai.

— Sarà... — replicava il primo mandorlo incredulo — però nessuno conosce l'avvenire. Il presente, invece, lo sappiamo, e sappiamo pure con certezza che la mia padroncina è la bimba più felice del villaggio.

* *

Passarono i mesi, passarono gli anni.

I mandorli fiorivano ad ogni primavera, regalavano frutti ad ogni autunno, si addormentavano, per risvegliarsi di nuovo adorni di candidi fiori.

Le due fanciulle si erano fatte alte.

A Rosella era morto il babbo. Ma nel suo grandissimo dolore la fanciulla aveva avuto un grande conforto. Il buon babbo previdente, ai soldini che la bimba teneva stretti nelle piccole mani affondate nelle taschine, ne aveva aggiunti degli altri e si era assicurato sulla vita a mezzo dell'*Assicurazione popolare dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni*.

Col danaro ricevuto dall'Istituto alla morte del babbo, Rosella aveva affittato un negozio di mode per fanciulli: e nelle sue candide mani fiorivano cuffiette leggiadre, abitucci simili alla corolla di un fiore.

Rosella viveva felice con la mamma buona, riconoscente alla provvidenza del babbo, infinitamente grata al provvido Istituto.

* *

Notte di primavera.

L'aria è satura di profumi, luminosa di lucciole, lieta di pigolii di passerii.

Nel palazzetto dalle persiane verdi entrano nuovi inquilini.

Lola, con un vestito di seta sdrucito, mal coperta da un logoro mantello, sale in una vettura da piazza, si stringe alla mamma, singhiozzando.

Il ronzino si muove, la carrozzella s'avvia cigo-

lando, le due donne si disperdono nell'ombra, nella povertà e nel dolore.

Ora il mandorlo della casetta rosa potrebbe prendere la rivincita sull'orgoglio dell'albero vicino. Ma è buono: prova invece una grande tristezza per la sventurata fanciulla. Dice solamente:

— Povera Lola! Se i suoi genitori fossero stati previdenti come il babbo di Rosella, non proverebbe, ora, questo grande dolore.

L'altro albero è tanto triste: non ha parole; solo, mentre la carrozza sgangherata passa vicino alla muraglia coperta di edera, scuote con forza i suoi rami e lascia cadere sulle misere una pioggia di petali bianchi.

* *

Il primo raggio di sole batte sui vetri della casetta rosa trandone scintille d'oro fuso.

Si spalancano le finestre; si aprono i battenti del negozio; stridono, alte, le rondini.

La vita serena e tranquilla ricomincia.

FIAMMETTA LOMBARDA.

Produzione Assicurazioni Popolari dell'Agenzia di Milano dal 1° Gennaio 1925 al 31 Dicembre 1931

ANNO		CAPITALI ASSIC.
1925	quote normali	558 875.421
1926	» »	2600 3.404.056
1927	» »	3111 4.005.434
1927	» abbin. al Littorio	3417 2.872.475
1928	» normali	3246 3.881.816
1929	» »	4622 5.783.071
1930	» »	5679 7.193.140
1931	» »	6479 8.003.947
Totale quote		29.712 36.019.360

Le cifre dimostrano che la produzione delle Assicurazioni Popolari dell'Agenzia Generale di Milano è in continuo aumento, dal giorno in cui fu iniziata la raccolta (1 gennaio 1925) a tutt'oggi.

Nel 1927 vennero raccolte, insieme con 3111 quote di produzione popolare normale, anche 3417 quote di Assicurazioni popolari abbinate al prestito del Littorio per un totale di capitali assicurati 6.877.909. Le assicurazioni popolari abbinate al Prestito del Littorio vivono a tutt'oggi, perchè il nostro Comitato ebbe cura di ottenere, dagli Enti da cui dipendono gli assicurati, la trattenuta sugli stipendi dei premi di assicurazione. È da rilevare inoltre che la produzione predetta è tutta individuale ed è stata raccolta, quasi per intero, in Milano città. Essa si ottenne, presso le famiglie milanesi, dai nostri bravi produttori con un'intensa

e tenace propaganda in mezzo a difficoltà d'ogni sorta; perciò siamo lieti di tributare ad essi il nostro elogio cordialissimo, augurandoci che il loro ignoto apostolato civile per la propaganda fra il popolo delle piccole forme di previdenza assicurativa, possa apportare ad essi, oltre le meritate soddisfazioni morali, anche quelle gioie economiche che finora non hanno potuto raggiungere dalla produzione delle assicurazioni popolari, poco apprezzate dai produttori in grande stile, ma di grande valore educativo e sociale e di alto interesse economico per i singoli e per lo Stato.

AVVISO DI CONCORSO

L'ISTITUTO NAZIONALE DELLE ASSICURAZIONI bandisce un concorso a premi per N. 2 pubblicazioni di igiene: di cui una destinata agli Assicurati in forma ordinaria, alla quale adiscono per lo più professionisti industriali, impiegati, commercianti: l'altra agli assicurati in forma popolare.

Gli opuscoli devono illustrare con MOLTA CHIAREZZA LE NORME DI IGIENE ATTE A PROLUNGARE LA VITA UMANA NELLE MIGLIORI CONDIZIONI DI SALUTE.

I lavori debbono essere originali ed inediti: devono essere inviati in cinque copie dattilografate alla Direzione Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, Servizio Sanitario, non più tardi del quindici maggio millenovecentotrentadue (15-5-32).

Gli autori firmeranno il lavoro con un motto che sarà ripetuto su una busta chiusa eusigillata, nella quale dovrà essere contenuto il nome e l'indirizzo.

I lavori approvati dalla Commissione giudicatrice e quindi premiati, diventeranno di proprietà assoluta dell'Istituto.

L'Istituto mette a disposizione della Commissione Giudicatrice un premio di Lire 20.000 (VENTIMILA) per il lavoro destinato agli assicurati in forma ordinaria, da contenersi in non oltre cento pagine a stampa, ed un premio di L. 10.000 (DIECIMILA) per il lavoro destinato agli assicurati in forma popolare, da contenersi in non oltre cinquanta pagine a stampa.

Roma, 15 Ottobre 1931-IX

Il Direttore Generale
GIORDANI.

L'AGENTE DELLE ASSICURAZIONI POPOLARI

Le Compagnie Americane, che trattano il ramo delle Assicurazioni Popolari, hanno dovuto compiere un lungo lavoro e sostenere non poche lotte per costituirsi un esercito di produttori ed agenti per le Popolari. Occorreva trovare uomini che sapessero adattarsi all'ambiente in cui dovevano lavorare, di una onorabilità incontestabile e di un'onestà a tutta prova. Questo risultato è ora in buona parte raggiunto, grazie alla selezione severa dei postulanti.

Un agente del ramo popolare deve avere, più di ogni altro, energia, attività, ambizione, combattività, tenacia, ottimismo; deve avere senso di responsabilità, ed essere suscettibile di facile entusiasmo e saper comunicarlo agli altri. Il passato degli agenti deve essere oggetto di seria attenzione da parte dei capi delle organizzazioni. Ai celibi sono preferibili gli ammogliati e la loro istruzione non deve essere appena appena superficiale.

La professione di agente di assicurazioni è stata per troppo tempo un *refugium peccatorum*, e le indagini sul passato possono evitare alle Compagnie di perdere tempo a formare persone incapaci di rimanere ferme in un posto e che, passando dall'uno all'altro, fanno più male che bene ai loro datori di lavoro.

È nostro convincimento che il produttore delle Assicurazioni Popolari debba incassare anche i premi successivi al primo. Con gli incassi il produttore si mantiene in contatto quasi permanente coi suoi assicurati e può influire sensibilmente sulla sua clientela. Le somme da versare sono modeste; e nelle sue visite mensili, l'assicuratore ha mille opportunità di divenire il confidente e l'amico degli assicurati e di valersi poi di questa felice situazione per indurli, con ogni mezzo, a mantenere in vigore i loro contratti, a dimostrar loro i danni degli storni e dei riscatti, a suggerire il mezzo di tener fede all'impegno.

Questo affiatamento lodevole fra assicuratore ed assicurati ha fatto sì che le decadenze molto numerose, date dal ramo popolare negli Stati Uniti, siano sentite, attual-

mente, in misura meno sensibile che nel ramo ordinario, in cui l'influenza dell'agente sull'assicurato è meno diretta perchè meno frequente.

Perciò l'*Argus* del 20 novembre 1931 conclude un suo articolo sulla selezione degli Agenti per le Assicurazioni Popolari coll'affermare che, secondo ogni probabilità, «la resistenza del ramo popolare è dovuta alla maggiore influenza che i produttori esercitano sugli assicurati. Infatti nel generale regresso della produzione vita negli Stati Uniti è stato notato un fatto inatteso: il ramo popolare è quello che ha meno sofferto, quello che ha meglio resistito e quello che proporzionalmente presenta la minor quota di decadenza. Eppure, secondo le ultime statistiche, vi sono negli Stati Uniti otto milioni di disoccupati, specialmente numerosi fra gli operai ed impiegati, che sono i principali contraenti di polizze popolari».

L'esperienza di sei anni di vita organizzativa nel ramo popolare ci conferma la verità di quanto asserisce l'*Argus*. Anche da noi i produttori migliori sono quelli che mantengono contatti frequenti coi loro assicurati; e siamo convinti che se essi potessero aumentare tali contatti, coll'incasso mensile dei premi, le decadenze diminuirebbero sensibilmente anche da noi.

Inoltre l'incasso darebbe modo di aumentare i redditi del produttore delle Popolari senza togliere nulla alla sua normale produzione. Infatti, mentre potrebbe sembrare che il tempo impiegato nell'incassi dovesse andare a scapito della sua produzione mensile, in effetto invece, riuscirà ad avvantaggiare la produzione stessa; perchè l'assicurato, soddisfatto dell'assicurazione che ha in corso, manifesterà tale suo stato d'animo ad amici e a parenti e sarà, per tal modo, il migliore e più disinteressato cooperatore del produttore nell'acquisizione di nuovi affari, sia per le nuove indicazioni che gli saprà dare, sia per la maggiore stabilità che detta cooperazione potrà portare negli affari fatti e da farsi.

M. L.

IL NOSTRO CONCORSO

Il nostro Concorso fra Insegnanti elementari di Lombardia per una monografia sul tema: « *Le Assicurazioni Popolari e l'educazione dei fanciulli* » con premio di L. 3.000 (tremila) s'intende esteso anche ai signori Direttori Didattici e Ispettori Scolastici delle Scuole Primarie di Lombardia.

Per maggiore comodità dei concorrenti il concorso si chiuderà, invece che il 31 dicembre 1931 il 31 marzo 1932, a ore 16.

Il manoscritto dattilografato in duplice copia, dovrà essere presentato in busta chiusa e firmato con un motto. Questo motto verrà ripetuto su un foglio bianco col nome e indirizzo del concorrente; e questo foglio, chiuso in altra busta col motto predetto, verrà presentato unito al manoscritto.

Il Comitato Lombardo nominerà la Commissione aggiudicatrice, la quale dovrà presentare le sue decisioni al Comitato entro il 30 giugno 1932.

Al vincitore del Concorso verrà aggiudicato il premio fissato di L. 3000; e il manoscritto rimarrà di proprietà del Comitato Lombardo, che ne curerà la pubblicazione.

Gli altri lavori non saranno restituiti; e qualora il Comitato intendesse addivenire alla loro pubblicazione, prenderà gli opportuni accordi con l'autore.

Gli aspiranti al Concorso, che desiderassero essere maggiormente informati intorno alle Assicurazioni Popolari sulla vita, propugnatte dal nostro Istituto, possono presentarsi alla segreteria del nostro Comitato in Milano, Via Giuliani 2, o alle nostre Agenzie Generali Lombarde.

L'esercizio della capitalizzazione

Inizia in questo scorcio di anno l'esercizio della capitalizzazione e di alcune forme di assicurazione abbinata a risparmio la « *PRAEVIDENTIA* », compagnia collegata con l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni. Le forme che la compagnia offre al pubblico, specialmente nel ramo capitalizzazione, sono molto interessanti e fanno bene sperare della diffusione in Italia di questo ramo già ben noto in altri paesi, soprattutto in Francia, dove la produzione di contratti di capitalizzazione nel 1930 ha raggiunto i 6.850 milioni di lire, rimanendo soltanto di un miliardo inferiore alla produzione di contratti vita.

Lo scopo della capitalizzazione è quello di garantire l'impiego dei premi annui corrisposti ad un forte saggio di interesse composto, costante per un numero prestabilito di anni.

A differenza delle comuni assicurazioni sulla vita, nella polizza di capitalizzazione le facoltà di riscatto e di riduzione sono concesse già dopo il pagamento del primo premio annuo, e dopo pochi anni il valore di riscatto è già abbastanza importante.

La forma studiata dalla « *Praevidentia* » con-

sente il riscatto fin dallo scadere del primo anno e la riduzione dopo il primo semestre di assicurazione. I valori di riscatto che costituiscono già un buon impiego al 12° anno, al 18° rappresentano la capitalizzazione all'intero tasso del 4%.

È evidente quale influsso, concessioni di questo genere, possano avere sulla produzione. E d'altra parte un notevole vantaggio è già costituito per gli assicurati dalla garanzia di un interesse elevato per un forte numero di anni, comunque possa variare il mercato finanziario.

La « *Praevidentia* » ha anche introdotto in Italia, insieme con la polizza di capitalizzazione la « polizza al portatore », titolo del quale si trasmette la proprietà con la semplice consegna e che facilita quindi ogni trasmissione, che può avvenire segretamente, senza spese né perdita di tempo.

(*Corriere delle Assicurazioni*, Settembre 1931).

Insegnare al fanciullo le Assicurazioni Popolari significa addestrarlo alla migliore e più perfetta forma di previdenza

IN FAMIGLIA

MILANO. — Convegno degli Agenti locali dell'Agenzia Generale.

Il 13 dicembre scorso il Gr. Uff. Avv. G. B. Colombo, che regge l'Agenzia Generale del nostro Istituto in Milano, ha voluto radunare attorno a sé i suoi subalterni delle Agenzie Locali per essere informato delle pratiche in corso per conseguire in avvenire una produzione sempre migliore e per dar loro le istruzioni per intensificare viepiù il lavoro produttivo in provincia.

Il convegno ebbe luogo presso l'Agenzia Generale di Milano, e vi hanno partecipato, oltre il Gr. Uff. Colombo, il Cav. Dott. Michelangeli Ispettore Compartimentale, il Comm. Rag. Mario Tedeschi, Direttore dell'Agenzia; il redattore de *La Buona Semente* Prof. Marino Lanzoni, Segretario Generale del Comitato Lombardo e Capo Ufficio delle Assicurazioni Popolari; il Sig. Riccardo Stazzi Ispettore Amministrativo; Lino Bergomi Ispettore dell'Organizzazione; Gian Giacomo Colombo Ispettore Viaggiante e il Cav. Mentore Olita Direttore dell'Agenzia delle Assicurazioni d'Italia.

Erano presenti tutti gli Agenti Locali, fra cui notammo: il Sig. Borioli di Legnano, il Sig. Meregghetti di Abbiategrasso; i signori Olgiati e Parmigiani di Magenta; il Sig. Rossi di Affori; il Sig. Ciuffardi di Melzo; il Sig. Colombo di Gorgonzola ecc.

L'Ispettore Sig. Bergomi presentò al Gr. Uff. Colombo i vari collaboratori della provincia ed ebbe per ciascuno speciali parole di plauso.

Il Gr. Uff. Colombo si mostrò lieto di poter esprimere ai convenuti il suo particolare compiacimento per la produzione da essi conseguita nel 1931, che è stata superiore assai a quella del 1930. Si augura che nell'anno 1932 possa essere superata; e assicura i signori Agenti che, a tale scopo, avranno la migliore assistenza da lui e dagli organi ispettivi dell'Agenzia, ai quali pure tributa il suo elogio per i buoni risultati ottenuti in provincia. Inoltre il Gr. Uff. Colombo comunica ai convenuti che la «*Praevidentia*», nuova Compagnia collegata con l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, ha ora iniziato l'esercizio della capitalizzazione e di alcune forme di assicurazione abbinate al risparmio. Tali forme sono molto interessanti e, poichè le Agenzie Generali dell'Istituto rappresentano anche la

«*Praevidentia*», spiega in che modo i signori Agenti Locali debbano diffondere queste branche di Assicurazione già ben note all'estero e soprattutto in Francia.

Il Cav. Olita dà diverse istruzioni sui rami elementari delle Assicurazioni d'Italia.

Il Prof. Lanzoni nota che le Assicurazioni Popolari sono quasi dimenticate dagli Agenti della provincia. Osserva che, mentre Milano darà nel 1931 più di 8 milioni di Assicurazioni Popolari, la provincia, o meglio la piccola parte della provincia aggregata all'Agenzia Generale di Milano, non ha dato nulla. Se i signori Agenti locali avessero conseguito anche nelle Popolari il minimo di produzione richiesta, un altro milione e mezzo si potrebbe aggiungere alla produzione popolare della nostra Agenzia. Ma *quod differtur non aufertur*, e spera perciò che il nuovo anno sarà più produttivo in provincia anche per le Popolari, alle quali la Direzione Generale guarda con crescente simpatia.

Così à termine il Convegno. Tutti i presenti vennero invitati dal Gr. Uff. Colombo a un'intima colazione al Ristorante Giannino, ove lieti brindisi hanno coronato la simpatica riunione e dimostrato l'affiatamento cordialissimo fra il Gr. Uff. Colombo e i suoi collaboratori.

Produzione delle Assicurazioni Popolari in Lombardia nel 1931

AGENZIE GENERALI	QUOTE	CAPITALI ASSIC.
Milano	6479	8.003.947.—
Bergamo	2931	3.444.970.—
Brescia	819	1.167.410.—
Como	819	1.012.663.—
Cremona	773	1.027.944.—
Lodi	667	1.529.358.—
Mantova	50	70.455.—
Monza	1760	2.314.400.—
Pavia	1159	1.575.111.—
Sondrio	324	496.166.—
Varese	326	426.505.—

Totale 16107 21.088.929.—

Gli assicurati dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni partecipano, con l'esercizio 1930, agli utili dell'Azienda.

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

ARTI GRAFICHE E. CALAMANDREI E C. — MILANO — Via Hayez, 9.



ISTITUTO NAZIONALE DELLE ASSICURAZIONI

Sede in ROMA - Via S. Basilio

Polizze assicurate: 1 Milione - Capitali assicurati: 12 Miliardi

Le polizze sono garantite dallo Stato

**GLI ASSICURATI PARTECIPANO
AGLI UTILI DELL'AZIENDA**

svariate forme di assicurazione-vita adatte a tutte le classi sociali;

assicurazioni popolari senza visita medica a premi pagabili in rate mensili;

assistenza sanitaria agli assicurati; buoni per visite mediche gratuite, facilitazioni per speciali cure mediche, chirurgiche, oculistiche, odontoiatriche, ecc.;

riduzioni di tariffe presso tutti i principali stabilimenti termali (Acque Albule di Tivoli, Terme di Agnano, di Chianciano, di Levico-Vetriolo, di Salsomaggiore e di S. Pellegrino).

L'ISTITUTO NAZIONALE DELLE ASSICURAZIONI
ha Agenti Generali in tutte le città del Regno, e nelle
Colonie. Rappresentanze ed Agenzie all' Estero.



Corporate Heritage
& Historical Archive