

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

SCUOLA E PREVIDENZA

LA nostra buona e santa battaglia per la Previdenza Assicurativa Popolare è incominciata da pochi giorni nelle scuole lombarde; e le prime avvisaglie ci sono favorevoli.

Ispettori Scolastici, Direttori Didattici e Insegnanti danno ad essa l'entusiasmo fecondo che la Scuola ha sempre dato alle opere buone e utili al Paese.

L'importanza dell'Assicurazione sulla Vita, per le famiglie e per la Nazione, non è sfuggita alla grande massa degli Educatori; i quali, con ogni sorta di mezzi ed espedienti didattici, cercano di far comprendere alle tenere menti dei fanciulli questa difficile materia.

Abbiamo fra mano piccole composizioni e brevi dettati, che indicano l'interesse degli scolari per il risparmio assicurativo. L'orologio-collettore, che regaliamo loro, li invita a fare ogni giorno il tenue risparmio, a cui li sprona l'insistente richiamo del suo tic-tac, che tace se non è alimentato dalla piccola moneta giornaliera, la quale accumula man mano la quota mensile per l'Assicurazione Popolare.

A migliaia e migliaia i bambini lombardi, con gli occhi sgranati e sorridenti, stanno intenti sul nostro Album a disegnare, con pastelli colorati, le figure dei due giovanetti che la formica previdente e la cicala spensierata consigliano, reciprocamente, al risparmio lodevole o al detestabile sciupio dei soldi avuti in regalo dalla generosa affettuosità dei nonni o dalle servizievoli prestazioni dei vicini.

Non pretendiamo nè possiamo pretendere che gli alunni delle scuole elementari pos-

sano comprendere il valore morale ed economico del risparmio assicurativo. Ma il fatto educativo — che la favola della cicala e della formica va maturando giorno per giorno nelle tenere menti, indirizzate all'esempio di questa e al disprezzo di quella, con mezzi pratici e palmari, oltrechè con l'esercizio mnemonico della nota favola di Gaspare Gozzi — è promessa sicura di un maggiore orientamento spirituale del popolo verso la previdenza assicurativa del nostro Istituto.

L'esempio di questa crociata, contro lo spendere vacuo che i nostri bambini fanno del danaro loro regalato da parenti o da amici, deve venire dai ricchi e dai benestanti.

Non è vero, come hanno pensato alcuni insegnanti, che i ricchi non abbiano bisogno dell'Assicurazione Popolare. È vero l'opposto. Perché sono le classi più elevate economicamente e spiritualmente, che devono dare l'esempio alle classi meno abbienti e meno colte.

Questa teoria vale in politica come in economia.

Non è il bisogno che spinge le classi agiate dell'Inghilterra a contrarre le Assicurazioni Popolari per i loro figli; ma la convinzione, profonda in tutti, che l'educazione alla Previdenza, mediante l'assunzione di piccoli contratti di assicurazioni sulla vita, mentre giova all'economia familiare e sociale, stimola, con l'esempio, ad orientare verso di essa la popolazione più bisognosa. Perciò presso il popolo inglese il numero delle polizze popolari è attualmente di 84 milioni. E non sono tutte di povera gente; anzi, in non piccola parte, sono stipulate dai benestanti e dai ricchi.



Corporate Heritage
& Historical Archive

Non spaventiamoci delle difficoltà che incontriamo sul nostro cammino. Fino a che vi saranno osterie, bar, luoghi di divertimento e di pervertimento, ci sarà sempre un margine per la previdenza e per il risparmio. Ogni polizza che intestiamo, ogni libretto

di risparmio che accendiamo sono altrettanti bar, osterie, teatri di varietà o di immoralità che si sfollano o scompaiono.

Avanti, dunque, con coraggio, o amici propagandisti, chè i buoni e i forti sono con noi.

MARINO LANZONI.

PREMIAZIONI SCOLASTICHE

Nel numero di aprile del nostro Bollettino pubblicheremo i nomi degli alunni delle scuole civiche di Milano, ai quali è stato assegnato un premio per lavori da essi svolti intorno alle Assicurazioni Popolari.

Preghiamo perciò vivamente i Signori Direttori e Insegnanti, che non ci avessero ancora inviati i migliori compiti

scritti eseguiti dai loro alunni, di volerlo fare con cortese sollecitudine, affinchè costoro non abbiano ad essere esclusi.

La premiazione dei migliori ALBUM per disegno, completati dagli alunni, avverrà, invece, a propaganda scolastica ultimata; e perciò all'inizio del prossimo anno scolastico.

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 il 31 marzo 1932, alle ore 16.

Il manoscritto, dattilografato in duplice copia, dovrà essere presentato in busta chiusa e firmato con un motto. Questo motto verrà ripetuto sur 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, propuguate dal nostro Istituto, possono presentarsi alla segreteria del nostro Comitato in Milano, Via Giulini, 2, o alle nostre Agenzie Generali Lombarde.

LA NOSTRA PROPAGANDA NELLE SCUOLE LOMBARDE**R. PROVVEDITORATO AGLI STUDI DELLA LOMBARDIA**

N. 26849.

Milano, 26 novembre 1931-X.

*Ai R. R. Ispettori Scolastici, ai Direttori Didattici Governativi e Comunali della Lombardia***OGGETTO: Assicurazioni Popolari.**

Con richiamo alla circolare di quest'ufficio in data 25 Nov. 1929, relativa all'oggetto sopraindicato, raccomando vivamente alle SS. VV. di svolgere, anche durante il corrente anno, opera attiva di propaganda a favore del risparmio e della previdenza.

Il Comitato per le Assicurazioni Popolari provvederà prossimamente alla distribuzione di apposito materiale di propaganda e le SS. VV. daranno la loro collaborazione per facilitarne il compito nella considerazione che le Assicurazioni Popolari sono destinate ad integrare le altre iniziative previdenziali che si esplicano nella scuola.

Gradirò un cenno di ricevuta e di assicurazione.

IL R. PROVVEDITORE
R. TRUFFI.

PS. La circolare del 25 novembre 1929, di cui è cenno nella predetta, dice:

Milano, 25 novembre 1929-VIII.

Questo Ufficio nel novembre 1927 ha richiamato l'attenzione delle SS. VV. sulla circolare N° 68 del 30 giugno 1925, con la quale il Ministero disponeva che fosse data larga diffusione nelle Scuole Elementari e Medie «alla conoscenza di «ogni forma di «Risparmio e Previdenza» al fine «di educare i fanciulli ed i giovanetti, fin dalla «tenera età, a quell'abito morale di parsimonia, «di economia e di serena aspettazione degli eventi della vita che costituisce una delle più note «voli forze morali dei popoli economicamente «più progrediti e civili.

«I fanciulli, i giovanetti di oggi saranno gli «uomini, i padri di famiglia di domani, saranno i «cittadini che, alimentando saggiamente col risparmio e colla previdenza l'economia domestica, «contribuiranno, insieme, alle fortune economiche della Nazione».

È necessario imprimere nella mente dei fanciulli e dei giovanetti che la continuità del risparmio, sia pure in piccola misura, e la ferma volontà di non toccarlo fino a quando non possa ottenersi il premio promesso, sono le condizioni precipue per la formazione di un cespite, sia pure modesto; e che a tal fine, essi debbono evitare

spese inutili per piccoli piaceri e devolverne l'importo al pagamento della quota mensile di una Assicurazione Popolare sulla Vita, in virtù della quale, dopo alcuni anni, i risparmi ottenuti con piccoli sacrifici, si moltiplicano e costituiscono un bene importante, giacché permettono, ad esempio, di potere con quel denaro continuare gli studi intrapresi, o di acquistare gli strumenti del mestiere, ovvero i mobili della casa per la nascente famiglia, ecc.

È merito indiscutibile del Governo Nazionale il volere che la coscienza di tutte le virtù civili si plasmi nei fanciulli sui banchi della Scuola, vera palestra di educazione non solo dell'intelletto, ma anche, e soprattutto, dello spirito. L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni dà la possibilità ai fanciulli ed ai giovanetti di formarsi l'abito al risparmio e alla previdenza con piccole forme di Assicurazioni sulla Vita, senza visita medica, e con il pagamento di poche lire mensili, da versarsi per un certo numero di anni. Nello stesso tempo l'Istituto garantisce il pagamento di una determinata somma alla scadenza del contratto all'assicurato, oppure ai parenti, dopo la morte dell'assicurato, qualora il decesso di esso avvenga prima della scadenza del contratto medesimo.

Il detto Istituto, essendo Ente di Stato, offre, inoltre, per la sua saldezza economica e la sua poderosa struttura, vantaggi che nessun'altra Compagnia di Assicurazione può garantire, e cioè:

1° Se l'assicurato muore per infortunio, l'Istituto paga immediatamente agli eredi una somma doppia di quella garantita dalla Polizza;

2° se l'assicurato è colpito da invalidità totale, l'Istituto rinuncia ad incassare gli ulteriori premi, pur lasciando pieno vigore alla polizza;

3° se l'assicurato è sotto le armi o disoccupato, l'Istituto consente che il pagamento dei premi sia sospeso, pur lasciando in pieno vigore la polizza a tutti gli effetti.

Raccomando, pertanto, ai RR. Ispettori Scolastici, ai Direttori Didattici della Regione di disporre che in ogni classe siano fatte lezioni sul risparmio e sulla previdenza, dimostrando ancora i particolari vantaggi derivanti dalla sottoscrizione di un'Assicurazione Popolare sulla Vita.

Faccio affidamento sulla ben nota attività e sull'alto senso di patriottismo delle SS. VV. in questa buona battaglia a favore del Risparmio e della Previdenza, che è seguita con tanto vivo interessamento dal Governo Nazionale.

IL R. PROVVEDITORE AGLI STUDI
R. TRUFFI.

LE ASSICURAZIONI POPOLARI

Le Assicurazioni Popolari sono un dovere verso sè e verso la famiglia per chiunque non abbia altra risorsa che il proprio lavoro.

Colui che spende tutto il suo guadagno e rifiuta di serbarne una parte, sia pur minima, per sè e per i suoi cari, non è invero uomo cosciente; non vuole conquistare a nessun costo la sua indipendenza economica e morale; vuol vivere ciecamente d'ora in ora senza pensare al domani.

Ricco non è chi guadagna molto e tutto spende, ma chi, pur guadagnando poco, ogni giorno sa risparmiare una piccola parte del suo guadagno.

Ogni ricchezza è incominciata dal risparmio.

Le Assicurazioni Popolari rappresentano la forma più perfezionata del risparmio congiunto con la previdenza che nessuna *Società privata* esercita, perchè essa non è stata rivolta a scopo di lucro o d'interesse, ma è stata studiata amorosamente dall'Istituto Nazionale — che è Ente di Stato — per intendimento del Governo, al fine di *elevare moralmente ed economicamente* il nostro popolo e di diffondere in tutte le classi sociali più modeste e bisognose il sentimento del risparmio e della previdenza, come è praticato all'estero da molti anni.

Il Capitale assicurato varia a seconda dei premi mensili da pagarsi che sono, rispettivamente, di lire 5, 10, 15, 20, 25, 30, 35, 40, 45, 50 e così di 5 in 5 fino a 120 lire.

L'età degli assicurandi varia, secondo le forme, dalla nascita ad anni 55.

L'Assicurazione Popolare è un'assicurazione sulla vita per piccole somme.

Essa richiede, come abbiamo detto, un pagamento minimo di 5 lire al mese, massimo di lire 120. E garantisce:

a) Il pagamento di un capitale a scelta dopo 15, 20, 25 e 30 anni;

b) Il pagamento dell'intero capitale assicurato in caso di morte naturale;

c) Il pagamento immediato del doppio del capitale assicurato in caso di infortunio;

d) L'esonero dal pagamento dei premi in caso di invalidità permanente;

e) La sospensione, per due anni, del pagamento dei premi in caso di disoccupazione o di servizio militare.

Le tariffe adottate sono le più basse di quante, dello stesso genere, si adottino in ogni altro Paese.

PRINCIPALI FORME DI ASSICURAZIONI POPOLARI SENZA VISITA MEDICA

MISTA

Un lavoratore di 30 anni pensa che gli potrebbe essere molto utile un modesto capitale all'età di 60 anni, quando la sua capacità lavorativa sarà diminuita. Nel medesimo tempo desidera che la sua famiglia non rimanga improvvisamente priva di ogni aiuto se egli dovesse morire prima di quell'età.

Stipula allora un contratto di assicurazione popolare nella forma « Mista », impegnandosi a pagare L. 25 ogni mese per la durata di 30 anni. Allo scadere di questo termine, l'Assicurato riscuoterà dall'Istituto la somma di lire 9.600. Se l'Assicurato morisse prima del termine del contratto, *la stessa somma sarà pagata subito* ai suoi eredi.

In caso di morte per infortunio, invece, l'Istituto pagherà subito agli Eredi il doppio della somma assicurata; e cioè L. $(9.600 \times 2) = L. 19.200$.

L'assicurazione popolare mista può farsi col pagamento di 5-10-15-20-25-30 lire al mese, e così di 5 in 5 lire fino a 70, secondo la durata del contratto, l'età dell'assicurando e il capitale che s'intende assicurare; però nessuno può assicurarsi per un capitale superiore a L. 10.000.

TERMINE FISSO O DOTALE

Un padre di 25 anni vuole garantire alla figlia, dell'età di un anno, un modesto capitale per il giorno in cui essa entrerà nella maggiore età, cioè a 21 anno.

Sottoscrive a tal fine una polizza popolare nella forma « Termine Fisso » impegnandosi a pagare per 20 anni, se vivrà, o fino alla sua morte se questa dovesse avvenire prima, una quota mensile di lire 50. L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni corrisponderà allo scadere dei 20 anni alla figlia dell'Assicurato, sia o no quest'ultimo ancora in vita, la somma di lire 13.000.

In caso di morte del padre per infortunio, l'Istituto pagherà alla figlia il doppio della somma assicurata, e cioè L. $(13.600 \times 2) =$ L. 27.200.

Il capitale massimo che può essere assicurato con questa tariffa è di circa L. 20.000.

MISTA CRESCENTE

Esempio a) per adulti:

Un lavoratore di 35 anni intende garantirsi all'età di 60 anni un capitale con la spesa mensile di lire 25. Stipula, perciò, un contratto di assicurazione popolare nella forma « Mista crescente » per la durata di 25 anni, allo scadere dei quali, se in vita, riscuoterà lire 9.915. Qualora l'Assicurato morisse, ad esempio, dopo cinque anni dalla data di effetto del contratto di assicurazione, gli eredi riscuoterebbero lire 1.983; se l'Assicurato morisse dopo 10 anni, riscuoterebbero lire 3966 e così via.

Esempio b) per fanciulli:

Un padre previdente intende assicurare suo figlio e sua figlia che hanno un'età fra 1 e 10 anni, e contrae a loro un'assicurazione « Mista Crescente » per la durata di 15 anni, pagando per ognuno lire 10 al mese. Dopo 15 anni ogni fanciullo riscuoterà L. 2058.

Se i figli premorissero, il genitore riscuoterebbe le quote mensili versate aumentate da un sensibile interesse.

Il capitale massimo che si può assicurare con la « Mista Crescente » supera le 20.000 lire.

DOPPIA MISTA

Questa ottima forma di assicurazione popolare ha una *durata* unica di *anni* 20. E col pagamento di L. 3.60 al mese ogni persona dai 16 ai 50 anni assicura ai suoi eredi L. 500 in caso di morte. Se, invece l'Assicurato sarà in vita alla fine del ventesimo anno di assicurazione, riscuoterà egli stesso dall'Istituto il doppio della somma predetta, oltre gli utili che l'azienda avrà ripartito fra gli assicurati; e cioè più di *mille lire*.

Se la morte avvenisse per infortunio, gli Eredi riscuoterebbero L. 1000 invece di 500, cioè il doppio del capitale assicurato per il caso di morte.

Il capitale massimo che può essere assicurato con la « Doppia Mista » è di L. 20.000 in caso di vita.

ASSICURAZIONE FANCIULLI

L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni ha voluto creare per i ragazzi una speciale forma di assicurazione popolare detta *Assicurazione Fanciulli*, la quale offre al piccolo e alla piccola previdente la possibilità di ritirare, a ventun'anno di età, un capitale che potrà servire ad essi per iniziarsi al lavoro, o come deposito cauzionale per poter ottenere un impiego, o per costituirsi la dote. E ciò senza interrompere la loro assicurazione, che continuerà, in forma mista, per un capitale superiore a quello che potrebbero assicurare a quell'età se non avessero iniziato la loro assicurazione da fanciulli.

Con l'« Assicurazione Fanciulli » il piccolo o la piccola previdente, oltre mettere da parte una somma per l'età in cui dovranno assestare la loro posizione sociale, avranno già in corso un'assicurazione sulla vita che garantirà alle loro famiglie un capitale in caso di morte prematura di essi: capitale che sarà, invece, ritirato da loro stessi se saranno in vita a 36, a 41 o a 46 anni di età, secondo il contratto stipulato.

L'Assicurazione Fanciulli può stipularsi da zero anni fino a 15 di età, e col pagamento di 5, 10, 15, 20, 25, 30, 35, 40, 50 lire mensili. Il capitale assicurato aumenta coll'aumen-

tare della quota mensile di premio. (Il premio è la quota che l'assicurato paga per la sua assicurazione).

ESEMPI DI ASSICURAZIONE FANCIULLI

1° Un padre assicura il figlio di 6 anni, mediante il pagamento di lire 15 mensili.

Quando compirà i ventun anno, il figliuolo potrà ritirare dall'Istituto Lire 2025, rimanendo assicurato ancora per Lire 4124 se continuerà il pagamento delle 15 lire al mese. Questa somma verrà ritirata da lui stesso all'età di 36 anni; se, per disavventura, l'assicurato morisse prima di detta età, tale somma verrebbe pagata subito ai suoi eredi. E qualora la morte dovesse avvenire per infortunio gli eredi ritirerebbero dall'Istituto Lire 8448, invece di 4224, cioè il doppio del capitale assicurato.

2° Gino Falchi è uno scolaro di sette anni di età. Il babbo lo assicura presso l'Istituto Nazionale per un capitale di Lire 7008 con l'Assicurazione Fanciulli, pagando una quota mensile di Lire 20.

All'età di 21 anno, Gino ritirerà dall'Istituto Lire 2540; e, continuando a pagare 20

lire al mese, continuerà pure ad essere assicurato per il capitale predetto di Lire 7008, che riscuoterà egli stesso a 41 anni di età. Se, invece, Gino dovesse morire prima dei 41 anni, i suoi Eredi riscuoteranno subito, senza pagare più nulla, le Lire 7008, oltre gli utili che, ogni anno, si saranno accumulati sul detto capitale.

3° Learco Parenti ha 10 anni e frequenta la 4ª classe elementare.

La mamma vuol abilitarlo al risparmio metodico, e va, insieme col figliolo, all'Agenzia Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni per avere l'orologio-collettore in cui il fanciullo potrà versare ogni giorno, una lira. Per ciò Ella s'impegna di pagare all'Istituto Lire 30 al mese e assicura il suo Learco per un capitale di Lire 11.862.

All'età di 21 anno il Parenti ritirerà dall'Istituto Lire 2790; e, continuando a pagare le 30 lire al mese, continuerà pure ad essere assicurato per il capitale predetto di Lire 11.862, che riscuoterà egli stesso a 46 anni di età. Se, invece, dovesse morire prima dei 46 anni, i suoi Eredi riscuoteranno subito — senza pagare più nulla — le Lire 11.862, oltre gli utili che, ogni anno, si saranno accumulati sul detto capitale.

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 e sigillata, 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 L. 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.

PER UNA MAGGIORE DIFFUSIONE DELLE ASSICURAZIONI POPOLARI

I Comitati di Propaganda, istituiti dal nostro Istituto nei principali centri di ogni regione, hanno saputo attirare sulle *Popolari* l'attenzione e le simpatie di molte categorie di persone che, fino a ieri, guardarono con un mal celato senso di diffidenza e di contrarietà tutto ciò che avesse attinenza colle assicurazioni in genere e vita in ispecie. Queste attenzioni e simpatie sono ridondate in favore non solo delle Assicurazioni Popolari, ma di tutte le altre forme; e hanno contribuito non poco ad accrescere la stima e la fiducia della popolazione verso coloro che si dedicano alla propaganda e alla diffusione delle assicurazioni.

È certo che chi è abituato a valutare la bontà di una causa e a misurarne le simpatie che essa gode dal freddo linguaggio delle cifre può opporci che le adesioni alle *Popolari* non sono state proporzionate agli sforzi e ai sacrifici fatti.

A costoro è facile rispondere con le parole di Cristo al seminatore: « *Il seminatore uscì a seminare. Alcuni semi caddero per la strada, e vennero gli uccelli e li beccarono. Altri caddero nei sassi dove c'era poca terra, e subito vennero su; ma sorto il sole furono strinati e, per non aver radici, seccarono. Altri caddero nella terra buona e diedero i frutti: qual per cento, qual per trenta e qual per sessanta. Chi ha orecchi per udire, oda* ».

In verità, quale terreno più arido e infcondo di quello offerto dai nostri operai e contadini, i quali, fino a ieri, sono stati per loro natura agnostici e indifferenti a tutte le forme di previdenza? L'essere riusciti a convincere migliaia e migliaia di lavoratori a dare la loro cosciente adesione alle Assicurazioni Popolari, e a convogliare i loro piccoli e sudati risparmi nelle casse del nostro Istituto, non significa vincere una prova, ma compiere qualche cosa di prodigioso. Quando, come dice il Redentore, la terra sarà buona, allora le *Popolari* daranno frutti abbondanti e copiosi! Il punto d'appoggio

delle *Popolari* sta appunto nella bontà del terreno. Finché il verbo della previdenza non riuscirà a smuovere e a fugare la mentalità miracolista di buona parte del nostro popolo, sarà vano lo sperare che le *Popolari* possano raccogliere l'adesione plebiscitaria che hanno avuta presso gl'Inglesi e gli Americani.

Il compito, non si può nascondere, è irto di difficoltà morali e materiali. Alla sua attuazione sono mancate, fin da principio, due elementi indispensabili: la larga propaganda e l'esazione delle quote mensili al domicilio degli assicurati. Questa per mantenere in vita i contratti; quella per una maggiore raccolta di adesioni.

La propaganda, che come il vomero deve fendere il terreno anche in profondità, è rimasta, finora, circoscritta ai grandi centri e presso determinate categorie di lavoratori. Le popolazioni rurali sono state quasi dimenticate, perciò si possono contare sulle dita le adesioni raccolte fra i contadini. E perché? Non è il nostro un paese agricolo per eccellenza? Si può pensare all'obiezione: mancano i seminatori, i buoni seminatori. Ma quand'anche questi ci fossero, chi raccoglierebbe le piccole quote degli assicurati sperduti nelle campagne o nei casolari sparsi su le cime dei monti?

Nè è possibile obbligare gli assicurati a provvedere direttamente al pagamento del premio mensile: significherebbe perdere in pochi anni i frutti raccolti con tanta fatica. E non si può dimenticare che l'assicurato che si vede incamerare i diversi premi mensili, diventa automaticamente il peggior nemico di tutte le forme di previdenza.

I Gerarchi dell'Istituto, che più volte hanno espresso le loro cordiali simpatie per le *Popolari*, alle quali lo Stato ha affidato il nobilissimo compito di educare il popolo alla previdenza assicurativa, non mancheranno di tener presenti i problemi suaccennati per diffondere sempre più le *Popolari* e renderle sempre più accette al popolo che lavora.

G. L.

COSCIENZA E PREVIDENZA NEI MUTILATI

Dalle pendici del Carso, dalle prealpi venete, dalle pianure, dal mare, la grande guerra d'Italia ha disperso i suoi militi rendendo alle famiglie e alla terra natia degli uomini maturati nella fatica e nel dolore, ma risolle-vati nel sentimento della stirpe e dell'italianità.

Possiamo veramente affermare che la guerra, distruggendo e offendendo nella carne, minorando nelle membra, ha rilevato nuovi valori umani, ha dato al soldato italiano una nuova coscienza di patria e di vita stringendo in legame nobilissimo la grande famiglia dei combattenti.

Nessuno, che sia stato soldato in guerra per quanto teoricamente preparato ad altre idee umanitarie, per quanto ribelle a quel comando di strage che gli parve iniquo, è sfuggito al fascino della grande idea-patria, nessuno vi è che non abbia curvato la propria fronte dinanzi ad un'immatura giovinezza perduta, che non abbia pianto e non si sia esaltato per il commilitone caduto vicino.

Ma tutto era fatale, tutto era giusto!

Via da quell'atmosfera di sanguinosa idealità, d'irrompente bufera, oggi la guerra ha incanalato per le vie della Patria tutta la grande famiglia dei combattenti, oggi la guerra sembra un sogno a chi l'ha vissuta incolume; invece è un'orgogliosa realtà, presente a chi è minorato fisicamente e ha vissuto a lungo negli ospedali le sue ore di ribellione.

Il mutilato di guerra è un uomo nuovo: se offeso nell'organismo, se diminuito nelle membra, e perciò più a contatto con la dura realtà, è un'anima nuova di sofferente e di rinunziatario che, ancor giovane, conosce le miserie fisiche della vecchiaia, che è ferito talvolta dall'incauta pietà.

No! il mutilato non vuole pietà da nessuno!

Vuole l'invidia e l'ammirazione, vuole l'amore sicuro e tranquillo di una donna conscia e forte, vuole una corona di bimbi che gli rinnovino, ogni giorno, il sorriso e l'orgoglio di essere stato qualcuno, e di aver dato qualche cosa alla Patria.

Una casa, una donna, dei bimbi, la tranquillità e la sicurezza per sé e per la famiglia, il pensiero riposante che, dopo di lui, se non andrà perduto il suo patrimonio ideale di fede, non andrà perduto nemmeno il suo lavoro e il suo sforzo perenne per sé e per i suoi! Oggi, il mutilato che ha già veduto la morte da vicino, che ha già dato una volta l'addio alla vita, è più famigliare all'idea della morte di qualsiasi altro.

La morte non lo spaventa, lo spaventa la decadenza, la povertà, la sofferenza della famiglia che rimane.

Ma per sfuggire al tormento sottile che gli viene da questo pensiero, il mutilato ha il dovere di fare opera di previdenza.

La pensione che lo Stato gli corrisponde, salvo rari casi d'inerzia e di incapacità al lavoro, non è adeguata ai suoi bisogni né a quelli della sua famiglia; egli, in un modo qualunque, lavora e produce se non ha altre fonti di sostentamento. È ben certo che con la pensione statale egli non potrebbe vivere con quella dignità di vita, con quella forma decorosa che contribuiscono a valorizzare un individuo nella Società.

Sia il mutilato previdente, come già fu valoroso! Si procuri con un piccolo sforzo la tranquillità per l'avvenire, e devolva parte della sua pensione in una assicurazione sulla vita.

Se tutti i mutilati devolvessero una parte della propria pensione per contrarre l'assicurazione sulla vita, compirebbero opera di previdenza con una forma comoda e tranquilla che non aggraverebbe il loro bilancio; e sarebbe un risparmio forzato di cui si troveranno molto soddisfatti, trascorso il termine per il pagamento del premio, o saranno grati alla loro memoria i figli se i loro padri dovessero morire prematuramente.

L'assicurazione è dunque, nei due casi, un atto di previdenza e di amore.

Chi ha molto donato alla Patria, doni, oltre la vita, oltre la morte, anche questo ai figli, soli continuatori del suo pensiero e della sua fede.

UN MUTILATO.

LA FEBBRE DELL'ORO

Le avventure dell'ingegnere polacco Duniakoski, che vive sospeso tra il carcere parigino e la gloria, hanno indotto un inventore italiano a uscire dal riserbo con cui finora à eseguito i suoi esperimenti, per proclamare alto e forte che la priorità della « creazione dell'oro » spetta all'Italia. Il metodo seguito dal nostro inventore sarebbe già, a quanto sembra, coperto e garantito da brevetto. Ce n'è abbastanza per poter proclamare che il regno del re dei metalli, cagione di tante liti e guerre fra gli uomini, è alla fine!

Veramente non si conoscono ancora con precisione i risultati ottenuti dalle esperienze fatte nell'assenza dell'inventore, perciò è prudente, prima di cantar vittoria, attendere qualche tempo.

L'umanità non ha bisogno in questi tempi difficili di altre delusioni!

Si tratta di una questione morale importantissima: la liberazione dell'uomo dalla schiavitù e dalla febbre dell'oro!

Non vogliamo con ciò mettere in dubbio la serietà e l'importanza dell'invenzione del nostro connazionale. All'uomo del secolo ventesimo tutto è possibile! Basta citare per convincercene le invenzioni recenti della radio, del cinema parlato, e quelle recentissime del nostro Marconi che superano le creazioni della stessa fantasia umana.

Una cosa però non ci persuade: ed è il genere di metallo adoperato per estrarre l'aureo fratello. Si fa cenno di rotaie ferroviarie, dei relativi scambi e di lime vecchie. Perché proprio le lime vecchie e non quelle nuove? La vetustà e l'esperienza degli anni hanno dunque una benefica influenza sulla creazione della ricchezza? La nostra domanda può sembrare ingenua, ma non è. A tutti è noto qual somma di ricchezza accumula l'uomo cogli anni. Ma qui si tratta di lime vecchie, e non dell'essere cosciente creato da Dio. La cosa è ben diversa.

Da molti anni eravamo abituati a sentir dire che la ricchezza si acquista col lavoro,

col sacrificio, col risparmio e, aggiungiamo noi, colla previdenza. Se l'ingenuità fosse ancora di moda, oseremmo affermare che non suona bene ai nostri orecchi la notizia che essa si può fabbricare fra le fredde mura di un laboratorio col semplice impiego di quattro pezzi di ferro, sia pure vecchio e speciale.

Siamo tutti d'accordo nel riconoscere che manca la giustizia distributiva, che essa è parzialissima e che l'avvento di un altro metallo più pieghevole come base della valutazione della ricchezza, sarebbe più che mai desiderabilissima oggi. Ma per carità non ci culliamo nella dolce illusione che l'uomo possa, sia pure in un domani molto lontano, incrociare le braccia e vivere ricco e felice sol perchè il trono dell'oro è crollato!

Il lavoro che crea e edifica, il risparmio e la previdenza che conservano, rimarranno sempre, finchè l'uomo vivrà sulla terra, le sole fonti della vera ricchezza e del benessere.

VITALE GIUSEPPE LANZONI.

**La lingua italiana ha un verbo stupendo:
PERDURARE**

CESARE BALBO

Misura e pesa, non avrai contesa.

**Quando pigli una impresa pensa prima
alla spesa.**

Val più cosa fatta che cento da fare.

**Fatti non foste a viver come bruti,
Ma per seguir virtute e conoscenza.**

DANTE

LA MIA FORTUNA

Tre anni or sono io ero nella mia casa di fanciulla, presso il babbo e la mamma.

Abitavamo una casetta a metà della collina, semplice, piena di sole e di fiori.

Il mio babbo, segretario comunale, era tutto il giorno in ufficio. La mamma era sempre affacciata nell'orto e nel pollaio.

Io preparavo il mio corredo nuziale.

Ogni mattina mi sedeva al balcone tutto fiorito di glicini e cucivo e ricamavo le grandi lenzuola di lino, le tovaglie di Fiandra, la biancheria personale.

Ogni sera veniva a farmi visita Carlo, il mio fidanzato.

Anch'egli era figlio unico. Suo padre possedeva la panetteria più bella e più apprezzata di tutta la plaga e aveva fama di persona molto facoltosa.

Io e Carlo dovevamo sposarci entro l'anno ed eravamo tanto felici. Quando, a sera, lo accompagnavo fino in fondo al giardino, le stelle erano tanto basse che sembravano impigliate nei rami: e noi ce le sentivamo tutte in fondo all'anima.

Ma un giorno Carlo venne da me, pallido, disfatto, irriconoscibile.

Mi disse che suo padre era costretto a dichiarare il fallimento perchè, per la crisi generale, non poteva far fronte ai suoi molteplici impegni. Nella speranza di poter rimediare a tempo, il babbo non aveva esposto prima al figliuolo le tristi condizioni in cui versava. Aveva parlato solo allora perchè la catastrofe era imminente.

— Che facciamo? — chiesi sgomenta a Carlo.

— Senti, Emma — mi rispose, affranto dal dolore ma con fermezza. — Io non voglio darti un avvenire di povertà. Andrò lontano, all'estero, lavorerò giorno e notte, farò l'operaio, non importa. E quando avrò raggranellato il danaro bastante per poter riscattare il negozio, ritornerò; e allora ci sposeremo. —

Belle erano le parole di Carlo, ma in esse vi era troppo idealismo. Io, più intuitiva, comprendevo che racchiudevano un sogno

che non si sarebbe mai realizzato. Per guadagnare la somma occorrente non sarebbe bastata la vita intera di un operaio. Ed io vedevo la giovinezza sfiorire nella mia casa divenuta ora troppo fredda e triste.

Piegai il capo e, sotto il paralume color di rosa che aveva vegliato tutti i nostri sogni, piansi le mie lacrime più amare.

Fu allora che mio padre, il quale aveva sempre ascoltato in silenzio, m'invitò a seguirlo nel suo studio e mi disse a bassa voce, accarezzandomi i capelli:

— Non piangere, Emma. Senti: io avevo in serbo per te un bellissimo regalo di nozze. È una polizza di *Assicurazione mista, per vent'anni di durata, dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni*, che io contrassi per te quando eri ancora piccina. L'assicurazione scade quest'anno e ti dà diritto ad una somma rilevante. Tu dunque sei al riparo da ogni crisi finanziaria. Ti puoi dire agiata. Ora... ragiona, figliuola. Carlo, fino a pochi giorni fa, rappresentava un buon partito; invece ora tu, con la dote che possiedi, non hai alcuna convenienza a sposare il figlio di un negoziante fallito.

Si sa: i padri ragionano con la mente e non hanno delicatezze quando si tratta di favorire l'interesse delle proprie figliuole. Noi, invece, ragioniamo puramente col cuore.

Non lo lasciai finire. Corsi presso Carlo e misi a sua disposizione tutto il mio denaro.

Ora la bottega del pane è in piena efficienza.

Quando le stelle impallidiscono e il cielo incomincia a tingersi di rosa, gli operai mettono in moto le macchine impastatrici e i motori cantano la gioia del lavoro.

Più tardi incomincia a diffondersi il profumo del pane; si propaga in tutta la casa, penetra attraverso gli usci chiusi, stordisce come il profumo della primavera inoltrata. Poi la commessa apre i battenti del negozio.

Le grandi ceste ricolme, vengono vuotate nelle scansie e, alla luce dell'aurora, il pane ha i riflessi dell'oro.

Affluiscono le clienti. Prima vengono le donne del popolo, con la sporta infilata nel braccio, spettinate, con gli occhi gonfi e pesti perchè i piccini non le han lasciate dormire, irose. Ognuna vuol avere la precedenza. Poi escono con grande rumore di zoccoli.

Dopo la messa entrano le borghesi, quasi tutte vecchie signore soddisfatte per aver sposato bene le figliuole e per avere i figli che esercitano una buona professione. Sono gentili, un po' untuose. Si cedono a vicenda la precedenza con inchini e sorrisi. Non hanno la sporta. Mettono il pane in un lembo dello scialle profumato di spigo o di lavanda.

Verso le dieci il « piccolo » indossa il giubbotto rosso con due file di bottoni lucenti e mette il berretto con la dicitura: « Carlo - Bottega del pane ». Poi spinge il carrettino dove sono allineati come tanti collegiali i sacchetti ricolmi ed entra nelle case dei notabili del paese.

Carlo sorveglia e lavora in piena serenità di spirito.

Siamo sposati da tre anni. Io entrai nella sua famiglia.

Dicono che le suocere sono cattive. Non è vero. La mia ha per me l'affetto di una madre unito a un senso di rispetto e di deferenza.

L'anno scorso nacque Dario, il mio bimbo biondo. Dopo tre giorni che era nato dissi a mio marito:

— Favoriscimi la tua stilografica e un biglietto da visita.

— Che ne vuoi fare? — mi chiese Carlo meravigliato.

— Voglio scrivere.

— Proprio ora? in letto? Non puoi attendere qualche giorno?

— No — risposi. — Non bisogna rimandare la fortuna quando possiamo averla a portata di mano.

E inviai all'Agenzia Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni una proposta di *assicurazione popolare* di lire diecimila per il mio bel pupo biondo.

FIAMMETTA LOMBARDA.

UNA SISTEMAZIONE DEI PRODUTTORI DI ASSICURAZIONE

Il Concordato Nazionale di Agenzia, entrato in vigore nell'ottobre scorso, ha dato agli agenti generali delle Compagnie una sistemazione soddisfacente. Manca invece ancora una sistemazione qualunque per i produttori professionisti: quelli cioè che traggono dalla ricerca degli affari, a servizio fisso delle Agenzie o delle Compagnie, i loro unici proventi.

Il problema si trascina da molti anni, con danno sia dei produttori che delle Compagnie le quali subiscono una rotazione continua dei loro produttori, spesso incapaci e inferiori al loro compito.

Un assestamento del personale di produzione eliminerebbe molti inconvenienti e assicurerebbe alle Compagnie molti vantaggi, per la moralizzazione della funzione dell'assicuratore e per la garanzia di serietà ed onestà che il produttore offrirebbe al pubblico.

Le molte proposte e discussioni fatte finora non hanno condotto a risultati pratici.

Si pensa che occorra innanzi tutto una severa selezione dell'attuale personale di produzione, operata, ad esempio, provincia per provincia, da una Commissione opportunamente composta. A selezione effettuata potrebbe essere chiesta alle autorità competenti l'istituzione di un documento di abilitazione, con severe sanzioni per il caso di esercizio abusivo della professione.

Dovrebbe inoltre essere provveduto all'istituzione di scuole professionali; e fra gli iscritti a queste, le Compagnie dovrebbero scegliere il loro personale di produzione.

In tal modo sarebbe facile giungere gradualmente al contratto nazionale di categoria.

(*L'Assicurazione*, gennaio 1932).

Per riconoscere come il popolo italiano sia avviato sulla strada della più alta civiltà, basta osservare le cifre date al risparmio e alla previdenza. I capitali assicurati presso l'Istituto Nazionale hanno raggiunto la cifra non indifferente di oltre dodici miliardi.

Come si fa l'economia?

(Conferenza ai lavoratori)

L'economia del danaro non è meno necessaria e meno utile di quella delle forze e del tempo, e rende possibile il risparmio. Come si fa l'economia? In mille modi: regolando le spese sulle entrate; limitando i bisogni e i desideri; fuggendo i vizi; evitando i debiti; non facendo spese inutili; scrivendo l'ordine e la nettezza in tutte le cose; facendo da sé tutto ciò che non richiede assolutamente l'opera altrui; vigilando perchè nulla di quanto si possiede vada sciupato o perduto; profittando delle buone occasioni per gli acquisti e le provviste; accontentandosi del poco; serbandosi modesti e sobrii; e via dicendo. La pratica della vita, sorretta dai principii morali, è la grande scuola delle regole di economia domestica.

Dall'economia nasce il risparmio, che è l'anima del mondo industriale e commerciale.

Non son pochi quelli che invidiano i capitalisti e li considerano come esseri privilegiati. Eppure è in tutti la possibilità di divenir capitalisti; il capitale è frutto del lavoro; è un prodotto risparmiato e destinato a nuova produzione.

Finchè l'uomo è selvaggio, vive nelle caverne o in rozze capanne fatte con rami d'alberi e con foglie ed erbe, e si ciba dei frutti naturali che produce la terra, o del prodotto della caccia o della

pesca, il capitale non esiste e non può esistere. Esso appare col primo lavoro produttivo dell'uomo alquanto incivilito, quando, cioè, si riconosce, per esperienza e per spontanea previdenza, la necessità di provvedere non solo all'oggi, ma anche al domani, e conseguentemente il prodotto del lavoro attuale non si consuma tutto, ma in parte si conserva, si economizza, si risparmia, per potersene servire come mezzo per una futura produzione.

E pertanto voi dovete essere economi e risparmiare, se volete migliorare la vostra condizione sociale, se ambite di divenir capitalisti; e non vi scoraggi il poco cui potrete cominciare. Un soldo, dice Smiles, è ben poca cosa: nondimeno l'agiatezza e la prosperità di migliaia di famiglie, dipendono dal saper risparmiare sì tenue moneta; perchè i risparmi son fatti di piccole cose: molti soldi fanno uno scudo, uno scudo risparmiato e bene impiegato ne produce altri, e questi poi altri ancora. E così si formano i grandi capitalisti. Voi lo sapete: è ben numerosa la schiera di coloro che cominciarono la loro carriera col più meschino lavoro manuale, spesso anche mal retribuito, e ancor giovani divennero grandi industriali e commercianti, cioè grandi capitalisti, per mezzo del risparmio.

Ora, se il risparmio è l'unica fonte del capitale, voi potete facilmente comprendere quanto siano rilevanti ed estesi i benefici sociali che esso genera, pensando che la moderna civiltà è dovuta in massima parte al capitale, e quindi al risparmio. Se i nostri padri non avessero avuto la virtù di mantenere le spese al disotto delle entrate, di subordinare gli appetiti e gl'istinti brutali alla ragione, di privarsi del godimento presente pel bene futuro di se stessi e dei loro successori, di esser sobrii, prudenti e previdenti, in una parola, di risparmiare, noi saremmo ancora allo stato selvaggio.

Del resto il risparmio non è una virtù penosa e non richiede nè grandi sforzi, nè grande intelligenza, nè gran coraggio. Per abituarsi basta il

L'uomo che lavora, che pensa, che ama, può e sa apprezzare i vantaggi dell'assicurazione sulla vita; poichè in possesso d'una polizza assicurativa egli sa già di aver costituito un capitale a beneficio della propria famiglia in qualunque momento egli venga a mancare. Con un risparmio mensile di 33 lire erogate per un premio d'assicurazione, un individuo trentenne assicura un capitale di 20.000 lire ai suoi cari.

buon senso, il sentimento morale ed un po' d'energia, che servono a far comprendere in che esso consiste e a farne desiderare i benefici effetti, anche con sacrificio di transitori piaceri egoistici. Difatti il risparmio impone, sì, qualche privazione, ma non vieta già a chi lo attua le convenienti distrazioni e gli onesti e moderati divertimenti.

L'economista amante del risparmio non va confuso con l'avaro: questi, per accumular danaro e per aver lo stupido e vano gusto di contemplarlo, rinuncia ai comodi ed ai piaceri della vita, sopporta mille sofferenze, non soddisfa neppure i bisogni più necessari; quegli vive da uomo assennato, e senza stenti e patimenti inutili, spendendo quanto i suoi mezzi gli consentono e mettendo da parte il superfluo per i bisogni futuri.

Il risparmio poi non serve soltanto a formare i capitali e a render possibile la produzione di nuove ricchezze: esso porta con sé molte altre utilità importanti.

Anzitutto l'indipendenza. Il capitale risparmiato sia grande o piccolo, è sempre una sorgente di forza: chi lo possiede non è più in piena balla degli altri uomini, degli eventi e delle avversità; in certo modo è padrone di sé, può dettar le sue leggi, è più atto ad affrontar le difficoltà, ha più vigore e più coraggio di chi non possiede nulla, prova un senso di soddisfacimento e di sicurezza, non ha timori d'alcuna specie né per il presente, né per il futuro.

In secondo luogo il risparmio assicura il benessere materiale, rende comoda e gradevole la vita, serve di barriera contro il bisogno, toglie via molti tormenti e molte sciagure, dà il mezzo di attendere con pazienza e senza grandi sofferenze giorni migliori, è germe di beni futuri, ci pone in grado di godere onesti piaceri, di cui ci privano la sregolatezza e l'imprevidenza.

In terzo luogo il risparmio migliora e rinforza il carattere, perchè ci tien lontani dai vizi, ci abitua alla sobrietà e alla temperanza, c'insegna a fare a meno di molte cose superflue o inutili, a moderare i desideri, a non crearci bisogni fittizi, ad esser prudenti e saggi, a pensare all'avvenire, a non esser egoisti!

Infine vi dirò che il risparmio è scuola di sobrietà, di previdenza e di moralità non solo per chi lo fa, ma spesso anche per chi lo vede fare. Ho letto, a conferma di ciò, un fatto molto commovente. Una volta un ragazzo, privandosi d'ogni divertimento e d'una parte della colazione giornaliera, riuscì a metter da parte tanti soldi e poi tante lire, da poter vestire da capo a piedi suo padre, il quale s'era ridotto misero e lacero, spendendo all'osteria tutt'i suoi guadagni, senza curarsi della famiglia. Una così bella e generosa azione, passato il primo momento di piacevole sorpresa, indusse il triste operaio a riflettere sul suo passato, ad arrossirne e a provarne rimorso, fino al punto di non metter più piede nelle osterie, di divenir temperante ed economo e d'imitare il figliuolo, portando ogni settimana qualche moneta alla cassa di risparmio.

La cassa di risparmio è la vera banca dell'operaio, perchè accetta in deposito anche piccolissime somme, le custodisce e le fa fruttare, corrispondendo un modesto interesse.

Vi ho detto poc'anzi che il risparmio è scuola di previdenza e di moralità. L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni è la sede più adatta e più sicura per l'esercizio della previdenza nella sua forma più nobile e più altruistica qual'è l'assicurazione sulla vita.

Leggete attentamente le varie forme di assicurazioni popolari esemplificate in questo periodico; e vi convincerete che i vostri risparmi non possono avere un collocamento migliore, per voi e per le vostre famiglie, dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, che è Ente Statale e ha le sue polizze garantite dal Tesoro dello Stato.

In tutte le città d'Italia vi sono agenzie dell'Istituto stesso, alle quali potete rivolgervi per avere tutte le spiegazioni desiderabili sull'una o sull'altra forma di assicurazione.

A. B.

DA MEDITARE

1. - Il sacrificio di pochi centesimi al giorno è sufficiente ad assicurare un discreto capitale per il momento del bisogno.

2. - Chi si assicura è tranquillo per l'avvenire, qualunque cosa possa succedergli.

3. - L'assicurazione sulla vita dà la quiete conseguente dall'aver compiuto il più grande dei doveri.

4. - L'assicurazione, se priva momentaneamente di una parte del reddito, rende più tardi un bene superiore al sacrificio.

5. - Ognuno compia il proprio dovere e si assicuri oggi stesso, poichè se l'oggi è galantuomo, il domani potrebbe non esserlo.

6. - Nella buona stagione importa mettere da parte le provvigioni per l'inverno: in tal modo si prepara, con una giovinezza sana, una vecchiaia felice. (Aristippo)

7. - La tua dote fu dovuta alla previdenza; sia ora la previdenza la tua dote migliore.

Il trattamento di quiescenza per gli Agenti dell' I.N.A.

Quasi contemporaneamente alla stipulazione della convenzione tra agenti di assicurazione e compagnie private, è stato posto in atto un trattamento speciale di quiescenza per gli agenti generali e produttori dell'I.N.A., inquadrati nella Federazione Nazionale Fascista degli Agenti di commercio.

È stata all'uopo istituita una Cassa di Previdenza alimentata da versamenti fatti dall'Istituto da una parte e dagli agenti dall'altra. Con i fondi così raccolti verrà dato un largo trattamento di indennità agli agenti generali in caso di cessazione del rapporto, in sostituzione dell'indennità precedentemente accordata e basata sull'incremento del portafoglio. I produttori poi, che in generale non godevano finora di un trattamento di previdenza, vengono ad essere tutelati al pari degli agenti.



Il Personale di servizio e le Assicurazioni Popolari

Una categoria di persone, umile per eccellenza e forse perciò solo ancora abbandonata a se stessa in fatto di previdenza, è quella delle persone di servizio. Spesata di tutto e sufficientemente salariata la persona di servizio potrebbe senza difficoltà far tesoro dell'Assicurazione Popolare mentre le è concesso, come a ciascun altro assicurato in questa forma, sospendere il premio mensile in caso di disoccupazione. Le persone di servizio collocano generalmente i loro risparmi negli istituti di credito perchè esse non sanno altra forma di impiego più vantaggioso; e il risparmio così collocato raramente permane, vittima di tutti i bisogni anche meno urgenti e di necessità non sempre assolute.

Noi preghiamo vivamente le Famiglie che hanno personale di servizio perchè vogliano consigliare e, in qualche caso, aiutare queste persone che prestano l'opera loro col sacrificio della libertà personale e che raramente hanno soddisfazioni dalla vita. Noi crediamo che di quante belle ed umane azioni può onorarsi una Famiglia distinta nel campo della Carità, niuna uguagli l'aiuto che Essa porgerà nella forma della previdenza, al personale suo dipendente.

MEMENTO

L'ECO DELLA STAMPA (Via Giov. Jaurès, 60, Milano - 133), legge tutti i quotidiani e i periodici d'Italia, e li ritaglia pei suoi abbonati.

PER SUO MEZZO

se siete letterato, compositore, autore drammatico, pittore, scultore, sarete tenuto al corrente dei pareri della stampa sulla vostra persona;

se siete diplomatico, uomo politico, senatore, deputato, potrete raccogliere tutti gli articoli, le notizie, i fatti diversi che interessano il vostro paese, o una speciale questione politica, finanziaria, ecc. ecc.

se siete industriale o commerciante, potrete conoscere tutto ciò che la stampa pubblica sulla vostra industria o sul vostro commercio.

Ogni classe di persone insomma, ricorrendo a L'ECO DELLA STAMPA (che fu fondata nel 1901 e da tale anno è confortata da un sempre maggiore consenso del pubblico che ne sa valutare l'utilissima opera) può essere aiutata negli studi e nei suoi lavori, essendo da essa tenuta al corrente del movimento intellettuale, artistico, letterario, scientifico, industriale, commerciale e finanziario del mondo intero, senza noie nè fatiche, con una spesa minima e nel modo più completo.

Chiedete con semplice biglietto da visita le condizioni di abbonamento.

Pigliate esempio dalle formiche, prevenendo oggi per il bisogno di domani.

Chi ha tempo non aspetti tempo.

Non spendete mai il vostro danaro prima di averlo guadagnato.

Lo risparmio è il primo guadagno.

Quattrino risparmiato - due volte guadagnato.

Le piccole spese sono quelle che vuotano la borsa.

Non comperate mai una cosa inutile col pretesto che è a buon mercato.

Non mettere e cavare, si seccerebbe il mare.

Chi ha poco, spenda meno.

Uomo indebitato, uomo lapidato.



L'idrologia italiana nel passato, nel presente, nell'avvenire

Su questo argomento ha tenuto una conferenza, nell'Aula Mangiagalli degli Istituti Clinici di Milano, il Prof. P. Piccinini, svolgendo in linee sintetiche il vastissimo argomento, che ha vari aspetti anche d'interesse nazionale.

Per quanto si riferisce al passato, la evocazione delle grandiose costruzioni termali che l'antica Roma volle sorgessero in tutto il mondo allora conosciuto, ha dato alla prima parte della conferenza una singolare attrattiva; essendo altresì risultato, da un Concorso bandito per iniziativa dello stesso Piccinini, il profondo interessamento dei medici italiani per le Terme Romane tuttora affioranti in ogni regione d'Italia, come pure in Libia e specie, con maestosa grandezza, a Leptis Magna.

A documentare obbiettivamente la produzione italiana scientifica nel campo della Idrologia, l'oratore ricordò il volume, tuttora poco conosciuto: «Bibliografia Idrologica Italiana», edito dall'ENIT, nel quale sono con precisione citati migliaia di lavori italiani pubblicati fino al 1925.

In tempi relativamente recenti è purtroppo da constatare come in varie nazioni d'Europa siasi valutata l'Idrologia più che in Italia, anche per l'insegnamento universitario. Tuttavia poderosi studi idrologici italiani, del tutto recenti, riguardano tutte le specialità medico-chirurgiche, ciascuna di esse annoverando numerose applicazioni crenoterapiche.

Un notevole risveglio si constata altresì a favore della Idrologia per il rinnovarsi di tutta la vita italiana ad opera del Fascismo e per l'interessamento vivissimo e fattivo del Governo Nazionale verso le giovani generazioni e verso le classi meno abbienti; le acque salutarie, ben comprese quelle marine, che della Idrologia fanno parte, hanno oggi un vastissimo campo, in Italia, di benefiche applicazioni.

Molte delle Terme italiane sono oggi di proprietà dello Stato; così che lo studio della Crenoterapia, oltreché essere di speciale importanza perché rivolto al rinvigorismento della stirpe, coincide altresì, sotto vari altri punti di vista, coi supremi interessi dello Stato.

Dopo la conferenza, molto applaudita dall'elitto uditorio, si svolse una seduta della Sezione «Italia Settentrionale», presieduta dal Prof. Piccinini, della «Associazione Italiana Idrologica». Dopo la relazione generale del Presidente, si ebbero notevoli comunicazioni da parte del Prof. A. Vinaj e del Dott. G. Andreoni e la relazione amministrativa del Cav. Rag. R. Cordani. Su proposta del Prof. A. Valenti e del Comm. E. Saccani, venne votato per acclamazione un plauso alla Presidenza, che venne confermata in carica insieme a tutto il Consiglio Direttivo.

UFFICIO STAMPA MEDICA ITALIANA.

Nelle nostre Agenzie Generali

PERUGIA - Propaganda assicurativa nelle scuole.

Il 29 gennaio u. s., nella Sala dei Notari, in Perugia, ad iniziativa di quest'Agenzia Generale delle Assicurazioni, convennero tutti gli Insegnanti del Comune in numero di circa 200.

Scopo della riunione fu di rendere edotta la benemerita classe degli educatori del popolo sulla propaganda da svolgere a mezzo delle Scuole per la diffusione delle Assicurazioni Popolari.

Erano presenti: il R. Provveditore agli Studi Comm. Prof. Marino Paroli, il Gr. Uff. Dr. Luigi Pozzi, Ispettore Capo Superiore dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, l'Ispettore Scolastico e Segretario Provinciale dell'A.N.I.F. Prof. Mancini, il Direttore Didattico Centrale Prof. Fratini, i Direttori Sezionali Prof. Beccafichi, Barbanella, Fratini e Temperini, il Dott. Natoli, Ispettore Compartimentale dell'I.N.A. ed il Dott. Ottaviani, Agente Generale, insieme ai Sovrintendenti Sigg. Turreni, Castellani e Cicogna.

Il R. Provveditore agli Studi, Prof. Paroli, attraverso elevate e convincenti parole, improvvisò una conferenza che fu una vera e propria lezione di pedagogia sul risparmio e sulla previdenza assicurativa, sulla quale tenne a richiamare l'attenzione degli Insegnanti sulla necessità, che i giovinetti, fino dall'adolescenza, siano educati al senso del risparmio e della previdenza, e che debba essere dato il massimo impulso alla propaganda delle Assicurazioni Popolari, per le quali l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni svolge una santa crociata.

Successivamente il Gr. Uff. Dott. Pozzi, con brevi ed elevate parole, tenne a far risaltare il valore morale e sociale della propaganda della previdenza assicurativa a mezzo della Scuola ed a ben fissare gli scopi che l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni si prefigge di raggiungere al riguardo.

Il Dott. Ottaviani, quindi, Agente Generale dell'I.N.A., indicava agli Insegnanti le basi tecniche su cui veniva a poggiare il nuovo di lavoro propaganda e penetrazione a mezzo delle Scuole.

Tutti gli oratori furono vivamente applauditi.

Con tale riunione l'Agenzia Generale di Perugia ha dato il via al nuovo sistema di propaganda e di raccolta delle Assicurazioni Popolari a mezzo della Scuola.

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

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