

la buona semente

MILANO

VIA GIULINI, 2 (Angolo Via Dante)
Palazzo dell'Istituto Nazionale Assicurazioni
Telef. 86-604 - 81-645 - 81-646

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

SOMMARIO: Promessa. - L'attività dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni. - Il Ministero dell'Educazione Nazionale per la propaganda delle Assicurazioni Popolari. - Le Assicurazioni Popolari. - Propaganda scolastica. - L'educazione del carattere e le Assicurazioni Popolari. - Genitori previdenti, figli fortunati. - Note di propaganda. - Il nostro Concorso a Premi. - Assicurazioni « Fanciulli ». - Avviso ai Genitori.

• PROMESSA •

*.... andare più decisamente
verso il popolo....*

MUSSOLINI

Con la creazione delle Assicurazioni Popolari l'Istituto Nazionale non solo intese rivolgersi alle grandi masse del popolo che sono sempre state estranee al movimento assicurativo del nostro Paese; ma volle offrire ai datori di lavoro il mezzo migliore per attuare i principi previdenziali che la Carta del Lavoro aveva proclamati e sanciti.

La collaborazione — voluta dal Capitolo XXVI, fra datori di lavoro e prestatori d'opera nel campo della previdenza assicurativa — non poteva avvenire che attraverso le Assicurazioni Popolari; le quali offrono la possibilità di garantire alle famiglie operaie, con minima spesa, piccoli capitali per il caso di morte prematura dei lavoratori: capitali che godranno essi stessi, se saranno in vita dopo un determinato numero di anni.

Abbiamo detto con minima spesa. Infatti se si pensa che, con sole cinque lire al mese, un lavoratore può risparmiare alla sua famiglia, colpita dalla sventura, la somma suf-

ficiente per non dover ricorrere all'elemosina o alle vergognose collette, non si comprende come un operaio, amante dei suoi cari, non abbia subito colta la buona occasione per dare il suo nome a una polizza popolare, garantita dal Tesoro dello Stato. E si comprende ancora meno come tale occasione non sia stata afferrata subito dalla grande massa dei datori di lavoro e dai sindacati di ogni categoria per l'attuazione dei principi di collaborazione previdenziale raccomandati dalla Carta del Lavoro.

Era un grave sacrificio concorrere nell'Assicurazione Popolare dei propri dipendenti da parte dei datori di lavoro?

No, perchè in caso di morte di uno di costoro, durante la vita lavorativa, il datore di lavoro ha l'obbligo morale di accordare un aiuto finanziario alla di lui famiglia. Lo esige la pietà verso i miseri e quel senso di umanità, che sono insiti nell'animo di ciascuno.

In un modo o nell'altro quei denari, che

la buona semente

il datore di lavoro non ha versato per la previdenza, dovrà versarli, in misura maggiore o minore, alla morte prematura del dipendente, se non vorrà incorrere nella pubblica disistima.

Non è detto poi che i piccoli premi delle Assicurazioni Popolari dovessero essere pagati solo dai datori di lavoro. Ad essi si chiedeva di fare il primo passo verso quella collaborazione previdenziale a cui l'operaio non avrebbe mancato di aderire. È vero che parecchi datori di lavoro diedero l'esempio con sincero entusiasmo e con lodevole abnegazione.

Ma i più o non compresero o mostrarono di non voler comprendere l'alto significato morale delle Assicurazioni Popolari, che creano la tranquillità d'animo del dipendente a tutto vantaggio della produzione.

I Sindacati, distratti dalla loro nuova organizzazione, non ebbero tempo di occuparsene.

Parecchie agenzie del nostro Istituto non accolsero con entusiasmo le nuove forme popolari e non ne compresero subito la portata politica e morale. La raccolta di assicurazioni vita di cinque lire mensili di premio non allettarono i produttori abituati a guadagnare molto in una volta sola.

La diffusione delle Popolari avveniva con lentezza inquietante.

Che fare? Doveva l'Istituto rimangiarsi la sua simpatica istituzione? Poteva esso, in pieno sviluppo della Rivoluzione Fascista, dimenticare che la società non è composta solo di agiati che possono spendere molto, ma anche, e più, di popolo che lavora per vivere?

Il comandamento del Duce, *andare verso il popolo*, troncò e vinse qualsiasi esitanza se esitanza c'è stata nell'Amministrazione del grande Ente Assicurativo dello Stato.

Andare più decisamente verso il popolo!

Ecco la volontà inflessibile dell'Uomo provvidenziale che guida l'Italia verso i suoi più alti destini.

La risposta dell'Istituto fu pronta e decisiva.

« Quest'Amministrazione (disse al Capo del Governo il Presidente On. Bevione nell'indimenticabile discorso del ventennale) sta applicando, o Duce, il vostro comandamento. Il laborioso popolo italiano merita anche questo. Perfezioneremo ancor più la tecnica delle Assicurazioni Popolari e, attraverso una propaganda sempre più penetrante, ci sforzeremo di raggiungere zone sempre più vaste; e passeremo dalle città alle campagne, affinché in un non lontano avvenire, anche in questo ramo di immenso beneficio per le classi lavoratrici, l'Italia non sia seconda a nessun'altra Nazione ».

Gli agenti, i collaboratori, i produttori, i propagandisti sono avvertiti. La promessa del Presidente dell'Istituto al Duce è un impegno d'onore per tutta la organizzazione.

Le Assicurazioni Popolari devono cessare di essere le cenerentole di ogni agenzia. Esse devono essere, d'ora innanzi, all'avanguardia di ogni attività assicurativa, e si deve dare ad esse l'importanza morale che meritano. Lo esige l'impegno assunto solennemente dal Senatore Bevione verso il Duce; perciò occorre che ogni agenzia abbia una organizzazione seria, attiva, e costante anche per le Assicurazioni Popolari.

La Direzione Generale ne dà l'esempio con la creazione di sempre nuove attività assicurative per le classi popolari o con forme speciali per i lavoratori. Solo così l'Italia potrà, in un non lontano avvenire, non essere seconda a nessun'altra nazione anche nello sviluppo delle Assicurazioni Popolari.

la buona semente.

L'ATTIVITÀ DELL'ISTITUTO NAZIONALE DELLE ASSICURAZIONI

MODIFICHE ALLE TARIFFE POPOLARI NUOVE INIZIATIVE.

La presenza del Duce nella sede dell'Istituto delle Assicurazioni ebbe luogo sul cadere dello scorso giugno; e destò in tutti i presenti nuova lena, nuova attività, nuova energia.

Quale potenza magica ha in sé quest'Uomo straordinario che, ovunque passa, lascia un solco profondo della sua meravigliosa attività?

È un segreto che tutti conoscono, ma che nessuno sa spiegare. È uno di quei segreti di potenza trasformatrice che la storia narnerà ai posteri come uno dei fatti più grandiosi dell'epoca attuale.

Il Presidente dell'Istituto ha narrato, in Sua presenza, la vita prosperosa del grande Ente assicurativo parastatale nel primo decennio di vita fascista; ed ha promesso, fra l'altro, che in pochi anni l'Italia dovrà essere all'avanguardia anche nel campo delle Assicurazioni Popolari.

« Ogni promessa è debito », dice il noto adagio; ma è un debito colossale che l'Istituto deve pagare ad ogni costo per fare onore alla sua firma.

Intanto nuove forme di attività assicurativa escono dalla nostra grandiosa officina romana per dare lavoro alla sua organizzazione periferica.

Oltre le assicurazioni dopolavoristiche che hanno preso, dappertutto, uno sviluppo impreveduto, a distanza di pochi mesi abbiamo visto l'Istituto approntare:

a) LE NUOVE TARIFFE DI ASSICURAZIONI POPOLARI.

Con le nuove tariffe, i tipi di contratto per le Assicurazioni Popolari sono limitati a cinque:

- 1° *Vita intera, a premi temporanei;*
- 2° *Mista immediata;*
- 3° *Termine fisso;*
- 4° *Mista crescente;*
- 5° *Fanciulli.*

L'Agente dell'Istituto deve procurare di conoscere bene ogni forma popolare per saperla adattare alle condizioni di vita e di famiglia dell'assicurando.

La *Tariffa Vita Intera* a premi temporanei è stata prolungata sino all'età di 65 anni, limitando l'impegno del pagamento dei premi o quote mensili di assicurazione, al periodo più produttivo della vita dell'assicurando.

È stata soppressa la tariffa doppia mista, che nell'applicazione pratica non aveva incontrato molto favore.

Per tutte le tariffe, il premio massimo che si può pagare è di L. 50 mensili.

Nelle tariffe *Vita Intera*, *Mista immediata* e *Fanciulli* non si possono assicurare capitali superiori a L. 10.000.

Nelle tariffe *Termine Fisso* e *Mista Crescente* si possono assicurare capitali superiori alle L. 10.000, fino a superare le Lire 19.000 nella Termine fisso e le L. 15.000 nella Mista Crescente.

Sono state mantenute intatte le provvidenze di carattere sociale e del rischio di invalidità.

È da avvertire che la sospensione temporanea del pagamento dei premi per il caso di disoccupazione è concessa esclusivamente agli assicurati che siano iscritti alla Cassa Nazionale delle Assicurazioni Sociali o ad altro Ente di Assicurazioni sociali legalmente autorizzato.

Questa disposizione, che a coloro i quali non sono iscritti alla Cassa predetta è sem-

brata una menomazione di diritti concessi ai soli iscritti alla stessa, è invece un'atto di giustizia; perchè gl'iscritti alla predetta cassa hanno stipendi o paghe non superiori alle 800 lire mensili, mentre invece ogni cittadino può assicurarsi con le Popolari. E poi, perchè attraverso la Cassa Nazionale si può avere il controllo di chi sia veramente disoccupato; ciò che difficilmente si potrebbe avere altrimenti.

- b) UNA TARIFFA SPECIALE PER LA MILIZIA VOLONTARIA SICUREZZA NAZIONALE, con scadenza a 55 ovvero 60 anni di età.

Con questa forma di assicurazione vita qualunque milite e gerarca può assicurarsi per mille o più lire, con un premio di 19 lire per mille all'età di 20 anni, gradualmente crescente con l'aumentare dell'età dell'assicurando.

Alla scadenza della polizza sono 5 le combinazioni per le quali si lascia facoltà di scelta all'assicurato.

Ad esempio, egli potrà avere subito in contanti un capitale superiore a quello assicurato; oppure potrà optare per una rendita vitalizia; o esigere un capitale e riscuotere annualmente una rendita vitalizia, ecc. Oltre queste facilitazioni eccezionali si concede agli appartenenti alla M.V. S.N. altre concessioni straordinarie, quali:

1° L'abbuono totale delle spese di polizza, del costo di invalidità e dei diritti di quietanza.

2° L'esonero del pagamento delle rate successive di premio nel caso di invalidità permanente, con diritto a riscuotere per intero le somme assicurate nel caso di premorienza o in quello di sopravvivenza.

3° Riduzione notevolissima dell'interesse stabilito per il frazionamento semestrale, trimestrale o mensile del premio.

S'intende che in caso di premorienza dell'assicurato, prima della fine del contratto

il suo beneficiario ritirerà l'intero capitale assicurato.

c) UNA COLLETTIVA POPOLARE per gli stabilimenti industriali, studiata appositamente per i dipendenti della Società Fiat, in una forma denominata appunto « *Assicurazione Operai Fiat* ».

Con questa assicurazione l'Istituto accorda facilitazioni speciali che vanno, dall'adozione di tariffe calcolate a condizioni di favore, alla concessione di valori di riscatto particolarmente favorevoli, specie nei casi di cessazione del contratto di lavoro.

Anche gli assicurati con questa collettiva partecipano agli utili dell'Azienda.

- d) LA POLIZZA PACIS.

Questa assicurazione è basata sulla nuova tariffa Vita Intera a premi temporanei.

Con la polizza Pacis, redatta su un modulo speciale diverso dal solito modulo delle Popolari, l'assicurato può destinare la somma assicurata o per le spese dei suoi funerali, o per servizi divini, o per contributi di beneficenza, o per spese dell'ultima malattia, o per tutte queste cose insieme, o solo per alcune di esse.

Per la polizza Pacis è consentita anche la mezza quota, cioè L. 2,50 mensili.

Alle Confraternite, assicurate in forma collettiva, la quota mensile può essere ulteriormente ridotta fino a L. 1,25 al mese per testa.

Sappiamo che altre forme assicurative si stanno studiando dalla nostra Direzione Generale. Di esse daremo subito notizia non appena ci verranno comunicate.

Il campo dell'attività delle Agenzie Generali viene dunque allargandosi a vista d'occhio.

Ci auguriamo che il pubblico comprenda gli sforzi che fa il nostro Istituto per venirgli incontro del campo della Previdenza vita: campo vasto e fecondo di bene per le famiglie e per lo Stato.

Vigila.

IL MINISTERO DELL'EDUCAZIONE NAZIONALE PER LA PROPAGANDA DELLE ASSICURAZIONI POPOLARI

Ministero dell'Educazione Nazionale
Circolare N. 4.

23 Gennaio 1933-XI

*Ai RR. Provveditori agli Studi
Ai Presidi e ai Direttori
di tutti gli Istituti Medi d'Istruzione.*

OGGETTO: *Assicurazioni Popolari*

Con circolare N. 68 del 30 giugno 1925, inserita nel Bollettino Ufficiale - Parte I, N. 27 del 7 luglio 1925, questo Ministero si rivolgeva agli insegnanti, per incitarli a fare opera di propaganda a favore delle Assicurazioni Popolari, che l'Ente assicurativo di Stato, « l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni », fu allora autorizzato a gestire e alla cui diffusione oggi attende con il più vivo fervore e con i mezzi che sono propri alla sua mole tecnica organizzativa e finanziaria, dati gli elevati scopi che tale diffusione è destinata a raggiungere.

Ora è mio intendimento che, nella scuola italiana, penetri sempre più la comprensione degli inestimabili benefici del risparmio e della previdenza e che, in particolare, siano fatte conoscere e raccomandate dagli insegnanti le forme tipiche dell'Assicurazione Popolare, come meglio adatte ad utilizzare margini di risparmio modestissimi e perciò suscettibili di essere adottate da larghissimi strati della popolazione.

La scuola, in cui tutti i valori morali trovano adeguata risonanza, può avere una importanza decisiva per lo sviluppo di queste forme non solo per l'azione diretta educativa che i Sigg. Insegnanti possono fare presso gli alunni, ma anche per la educazione indiretta — tramite efficacissimo gli alunni stessi — delle famiglie, alle quali anzi l'Ente di Stato intende particolarmente rivolgersi con la propria organizzazione produttiva; e pertanto poichè la dottrina e l'esperienza di altre Nazioni dimostrano all'evidenza l'importanza del valore educativo delle Assicurazioni Popolari, queste debbono trovare nella Scuola non solo piena comprensione ma caldo ed efficace affiancamento, non contrastando, anzi integrando tutte quelle attività di ordine sociale che hanno fino ad ora trovato piena cittadinanza nella scuola, come il risparmio e la mutualità scolastica.

E infatti se il risparmio ordinario rappresenta un capitale in formazione, il risparmio assicurativo, come capitale già formato dalla collettività dei premi fin dal momento stesso del suo inizio e durante tutto il suo svolgimento, ne è la migliore integrazione; mentre se la mutualità scolastica (questa nobile forma di solidarietà umana che la legge ha reso obbligatoria come insegnamento nella

scuola, ha principio nella scuola e accompagna gli alunni nella loro vita di lavoro inserendosi poi, al momento opportuno, nelle assicurazioni sociali) tende a porgere un soccorso finanziario agli alunni che cadono malati, le libere assicurazioni sulla vita, e principalmente le Assicurazioni Popolari, ne sono anche la migliore e più perfetta integrazione, in quanto permettono la formazione di capitali ad una scadenza determinata, utilissimo viatico per la intrapresa di una professione, di un'industria, di un commercio: e permettono altresì una adeguata protezione economica alle famiglie degli assicurati per la eventualità deprecabile, imprecisata nel tempo ma certa, della morte.

Le SS. LL. dovranno pertanto dare alla soluzione del problema, che la presente circolare raccomanda e prospetta e che è essenzialmente problema di educazione e di comprensione, tutte le loro cure. La Scuola Italiana aggiungerà così un altro merito ai tanti che le si riconoscono, giacchè, con la diffusione delle libere assicurazioni vita nel popolo, l'Italia avrà il vanto di aver dato alle proprie masse lavoratrici la previdenza integrale così come la concepisce la Carta del Lavoro; mentre, d'altra parte, essa potrà anche molto attendere dal nobile compito che le si richiede, in quanto l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, che già è addivenuto, giusta il programma a suo tempo tracciato, alla tipica concessione della partecipazione degli assicurati agli utili dell'azienda, si ripromette di venire in aiuto di tutte le varie istituzioni sussidiarie della Scuola: patronati scolastici, biblioteche, opere di beneficenza, ecc. nelle forme e nei modi che i risultati della fervida opera di penetrazione e di propaganda intrapresa consiglieranno.

Al riguardo dell'azione da svolgere, la scuola potrà valersi del concorso della Direzione Generale dell'Istituto e delle Agenzie Generali e Locali di esso, mentre invito le SS. LL. e le autorizzo a far parte dei Comitati di propaganda per le Assicurazioni Popolari, che l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni sta all'uopo costituendo in tutte le Province del Regno.

per il Ministro
/s. A. SOLMI.

◆ LE ASSICURAZIONI POPOLARI ◆

Non tutti comprendono l'immenso beneficio dell'assicurazione sulla vita, perchè non tutti conoscono il meccanismo che regola questo perfetto sistema del più perfetto risparmio. Le assicurazioni sulla vita in genere, e le ASSICURAZIONI POPOLARI in particolare modo, rientrano in quest'ordine di provvidenze ispirate al saggio principio di solidarietà umana, basato sulla cooperazione mutua del singolo e della collettività.

Chi si assicura la vita, se ha un patrimonio lo aumenta, se non lo ha lo crea. Patrimoni anche cospicui possono subire variazioni e crolli improvvisi, mentre il capitale assicurato è sottratto ad ogni pericolo e ad ogni evenienza.

L'ISTITUTO NAZIONALE DELLE ASSICURAZIONI ha il grande merito di avere sviluppato nella popolazione italiana il senso della previdenza, contribuendo così all'accrescimento della ricchezza Nazionale.

L'ISTITUTO NAZIONALE DELLE ASSICURAZIONI, offre al modesto impiegato, all'artigiano, all'operaio, ecc. il mezzo più idoneo per formarsi un modesto capitale e per provvedere così all'avvenire proprio e della famiglia.

È alla gran massa dei cittadini dunque che l'ISTITUTO si rivolge per richiamarla al sentimento della previdenza e del risparmio.

Non si deve rimandare a domani ciò che può essere fatto oggi. Bisogna ricordarsi che il segreto della felicità sta nel sapere essere saggi tempestivamente.

L'assicurazione sulla vita è il mezzo meno costoso, ed il più certo per garantirci una sicura difesa dall'imprevisto. Si giuoca al lotto e si dissipano i piccoli risparmi in tante altre spese inutili e quasi sempre dannose, mentre non si riflette che l'assicurazione sulla vita, all'atto dell'emissione della polizza, rappresenta un capitale virtualmente già costituito.

Nessuna gioia può essere paragonata a quella che ci dà la sicurezza di aver provveduto alla necessità del domani stipulando

una POLIZZA D'ASSICURAZIONE POPOLARE con l'ISTITUTO NAZIONALE DELLE ASSICURAZIONI.

Chi sa seriamente apprezzare il valore dell'assicurazione sulla vita, diventa un fervente propagandista del principio della previdenza e del risparmio.

* *

Quanti dolori, quante preoccupazioni sarebbero evitate, se l'assicurazione sulla vita fosse sentita come una necessità sociale e familiare, come un alto dovere verso se stessi e verso gli altri.

Verso gli altri soprattutto, perchè noi siamo al mondo per pensare ai nostri figli, più che a noi stessi. Ma l'assicurazione sulla vita, mentre provvede all'avvenire dei figli provvede anche a dare serenità alla nostra vecchiaia.

Con l'assicurazione sulla vita, nella FORMA POPOLARE, ogni lavoratore può garantire ai propri figli un modesto capitale, al raggiungimento della maggiore età, indirizzandoli nello stesso tempo al risparmio e alla previdenza per l'età matura.

Ma non soltanto alle malattie e alle eventuali incognite del futuro permette di provvedere il risparmio saggiamente effettuato.

Una polizza di assicurazione sulla vita dell'ISTITUTO NAZIONALE DELLE ASSICURAZIONI mentre è garanzia di sana e lunga vita, ci dà la sicurezza di poter soddisfare molti nostri bisogni o di vedere realizzati nostri antichi desideri.

* *

I lavoratori italiani sono all'avanguardia dei popoli del mondo per la loro istintiva intelligenza, per la loro attività, per la loro sobrietà di vita: essi lo devono essere anche per lo spirito di previdenza.

L'assicurazione sulla vita, è la forma più

eletta della previdenza, e l'ASSICURAZIONE POPOLARE, è quella che più risponde alle necessità dei lavoratori di tutte le categorie, costretti, a cagione del modesto guadagno, a non potersi impegnare con somme superiori alle proprie risorse. Soprattutto è necessario formarsi una vera e propria coscienza assicurativa, sicchè siano fugate le inutili apprensioni e le ingiustificabili diffidenze, sia verso l'assicurazione sulla vita, sia verso coloro che propagandano l'immenso valore delle assicurazioni sulla vita umana.

Oggi l'Italia è il Paese del lavoro costruttivo: l'acceleramento del lavoro e della produzione, l'elevamento del livello materiale e morale della Nazione, la creazione di un sistema nuovo di vita, sono elementi destinati a potenziare sempre più il popolo italiano.

Una nuova generazione vigorosa e laboriosa sta formandosi in Italia, con un'orgogliosa coscienza del proprio valore ed una incrollabile fede nel Grande Capo che tutte le sue cure rivolge al suo popolo.

Ed è verso questo popolo che l'ISTITUTO NAZIONALE DELLE ASSICURAZIONI va decisamente, secondo il comandamento del Duce, con molteplici provvidenze di carattere sociale.

Il popolo italiano, che ha saputo trovare finalmente la sua strada per garantire il presente e per preparare il suo migliore avvenire, deve dare anche nel campo del risparmio e della previdenza, così come ha già fatto nel campo politico, in quello economico e del lavoro, la prova e la misura della sua piena maturità e della sua forza morale. La potenza della Nazione è collegata all'indipendenza economica dei cittadini. Una polizza d'assicurazione sulla vita, anche nella FORMA POPOLARE, garantisce questa indipendenza.

La previdenza assicurativa eleva moralmente e materialmente le classi meno abbienti, e dà nel contempo la tranquillità di un altissimo dovere compiuto verso se stesso, verso la famiglia, verso la Patria. Il popolo lavoratore deve sentire questo dovere, affinché anche nel vasto campo assicurativo l'Italia consegua, come in tutti gli altri campi, il primato assoluto.

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 cui 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 eliminare 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.

L'assicurazione popolare ha soprattutto uno scopo di assistenza sociale; e di ciò lo stesso Istituto Nazionale ha tenuto conto sia nel formare le tariffe che nel compilare le speciali condizioni di polizza, poichè ha rinunciato ad ogni beneficio industriale per tenere soltanto di mira il vero vantaggio delle classi lavoratrici, alle quali si vuol dare la possibilità di provvedere all'avvenire, con la più conveniente forma di risparmio, quale è quella dell'assicurazione.

VANTAGGI DELL'ASSICURAZIONE POPOLARE

I vantaggi dell'assicurazione-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 dell'assicurazione, gli eredi riscuotono immediatamente l'intera somma che l'Assicurato avrebbe potuto accumulare solamente in dieci, venti o trenta 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'Ente di Stato, oltre

la somma dovuta per il caso di morte, paga immediatamente a chi di diritto un'altra somma di uguale ammontare;

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

la sospensione temporanea dall'obbligo del pagamento dei premi se l'Assicurato presta servizio militare o è disoccupato. L'Ente di Stato, qualora l'Assicurato presti servizio militare o sia disoccupato, consente che, per un determinato periodo, 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 a coloro che si sono assicurati dopo il 1-4-1929 e che vengono ad avere sei figli nati e viventi dopo la data di stipulazione del contratto di assicurazione.

L'Ente di Stato, ispirandosi alla sana politica demografica del Governo Nazionale, con tale concessione mira a dare un vantaggio economico alle benemerite famiglie numerose e specialmente a quelle di più modeste condizioni economiche, cui l'assicurazione popolare è particolarmente rivolta.

Spose, Madri!

In ogni opera di bene sovrasta la Donna. Siate dunque le nostre naturali alleate nella santa battaglia per la previdenza, che il nostro Istituto combatte, senza economia di mezzi, nella scuola, nell'officina, negli uffici, ma che si vince soprattutto nel recinto sacro della famiglia, col vostro prezioso ausilio.

Educatrici, Maestre!

Aiutateci nella scuola a sbarazzare il terreno da pregiudizî e incomprensioni che sono frutti dell'ignoranza. Diffondete le Assicurazioni Popolari sulla vita, illustratele ai vostri ragazzi; fate opera di persuasione nelle famiglie; fate loro conoscere quanto sia saggio economizzare il superfluo oggi, per assicurare a se stessi ed ai propri figli il necessario di domani.

PROPAGANDA SCOLASTICA

(OROLOGI E CASSETTINE SALVADANAÏ)

Il nuovo anno scolastico batte alle porte.

La Circolare Ministeriale 23 gennaio 1933, Anno XI, N. 4, avente per oggetto la propaganda delle Assicurazioni Popolari nelle scuole del Regno, e diretta ai Regi Provveditori agli Studi, ai Presidi e ai Direttori di tutti gli Istituti Medii di Istruzione, è ancora viva e palpitante e la sua eco benefica risuona ancora per le scuole d'Italia.

Per norma dei Signori Ispettori scolastici, Direttori didattici e Insegnanti di ogni categoria la riportiamo testualmente in questo numero de « la buona semente ».

Il nostro Comitato si mette, anche quest'anno a fianco delle agenzie lombarde per coadiuvarle efficacemente nella nuova propaganda. È bene dunque che le nostre Agenzie si preparino a organizzare subito la propaganda scolastica per il 1933-34.

Experientia docet, dice l'adagio latino. E l'esperienza della propaganda degli anni passati ci ha insegnato molte cose, che, nell'interesse della propaganda stessa e delle Agenzie, è bene torni di giovamento a tutti.

La propaganda in Lombardia è stata fatta, quasi dappertutto, a mezzo dell'invio della cartolina doppia portante due bambini con l'orologio salvadanaio sur un tagliando e con la richiesta, sull'altro, dell'album per disegno: « La Cicala e la Formica ».

Tale propaganda ha dato ottimi risultati in ogni ambiente che è stata svolta.

Le Assicurazioni Popolari contratte dai fanciulli e dai loro genitori sono state moltissime; e molti furono gli orologi-salvadanaï regalati agli assicurati per la raccolta delle quote mensili di premio.

Possiamo dunque affermare, senza tema di errare, che tale genere di propaganda ha incontrato il favore della popolazione lombarda. E il tic tac del geniale orologio salvadanaio ha avuto nelle famiglie il suo quarto d'ora di celebrità. Ma ogni cosa di questo mondo ha il suo lato bello e il suo lato brutto. E anche questa bella, simpatica, geniale propaganda ha mostrato qualche difetto che dobbiamo cercare di eliminare.

Uno dei difetti più in vista è stato quello del regalo dell'orologio salvadanaio.

La consegna dell'orologio collettore, fatta insieme con la polizza, ha incontrato per via parecchie sorprese.

Non ostante ci fosse, da parte dell'assicurato, l'impegno scritto e firmato di riconsegnare all'Agenzia l'orologio collettore, nel caso di sospensione del pagamento dei premi nel primo anno di assicurazione, è capitato, non poche volte, che il moroso non volle più restituire l'orologio all'Agenzia, asserendo di averlo già pagato con le poche quote versate per l'assicurazione. E chi lo restituì, lo fece a malincuore, sì che il più delle volte si dovette ritirare il povero orologio così malconcio da non potersi più utilizzare, se non con una spesa assai gravosa per le riparazioni.

Per non subire questo danno, alcuni Agenti lombardi pensano che sia bene continuare a regalare l'orologio collettore agli assicurati di 30 lire mensili di premio e la cassetina agli altri; ma facendo fare a tutti all'atto della consegna, un deposito cauzionale di 30 lire per l'orologio e di 10 lire per la cassetina. Questo deposito verrà computato all'assicurato nella dodicesima mensilità del premio di primo anno.

Noi riteniamo che sia questo un buon mezzo per non crearsi inimicizie fra gli assicurati, e per potere avere una garanzia maggiore del pagamento dei premi per un anno almeno.

Qualcuno pensa che con questo sistema si farà qualche contratto di meno. E noi crediamo che ciò non sarà un male, perchè si elimineranno coloro che fanno l'assicurazione senza convinzione, ma per il solo scopo di avere l'orologio collettore.

Risolto così il problema dell'orologio e della cassetina, rimane quello delle spese per la succitata cartolina, per il suo invio e ritorno, e quelle dell'album o di qualche altra reclame consimile.

Ma poichè la Direzione Generale dell'Istituto è sempre venuta incontro, in dette spese, alle Agenzie Generali, non comprendiamo perchè si voglia cambiar strada se quella già percorsa fu trovata buona e adatta alla nostra propaganda.

L'EDUCAZIONE DEL CARATTERE E LE ASSICURAZIONI POPOLARI

La formazione del carattere si ottiene a nostro parere, con l'esercizio costante della nostra volontà. Come molti altri educatori noi siamo convinti che l'uomo deve il proprio sviluppo, la propria energia, a quella tensione del volere, a quella lotta con le difficoltà che si chiama lo sforzo: « Lo sforzo è per se stesso educazione », aveva già detto lo Smiles; se diretto a buon fine, aggiungiamo noi. « Il carattere, affermava Giuseppe De Maistre, si sviluppa solo in virtù delle resistenze che incontra ». Ebbene tra gli sforzi, quello che costringe al sacrificio e alla rinuncia è tra i più proficui, perchè diretto contro di noi, contro le nostre più basse tendenze. È massima della pedagogia cristiana che la peggiore delle educazioni che insegni la rinuncia è forse superiore alla migliore che insegni ogni altra cosa e non quella. Ernesto Renan stesso, che non può essere sospetto, lasciò detto: « Forte è colui che resiste agli istinti della natura. L'albero selvatico non dà bei frutti ». Del resto lasciar seguire ciecamente gli istinti e i desideri non sarebbe togliere ogni scopo all'educazione?

La rinuncia, ognuno ne sarà convinto, non si esercita teoricamente, ma con atti di vita.

Il fanciullo che si priva spontaneamente di una golosità, di un divertimento, di una cosa superflua, per quanto piacevole, con lo scopo di serbare la piccola somma per l'assicurazione, è decisamente sulla strada di formarsi il proprio carattere.

Gliene verranno abitudini di parsimonia, di sobrietà, di senso della responsabilità, di riflessione; ma tutto ciò è superato, noi osiamo affermare, dal vantaggio che gli verrà dall'irrobustimento del suo potere volitivo.

Educativamente noi teniamo soprattutto a questa ginnastica morale.

A qualcuno la parola « rinuncia » non parrà intonata agli ideali, diremo così virili, del Fascismo. Ma ricordiamo che la rinuncia che noi vogliamo è quella dei piccoli desideri per preparare conquiste più degne.

Non è dunque per infiacchire, ma per rafforzare la nostra gioventù che noi auspi-

chiamo che essa sappia vincere sè stessa. Ciò che ora è sforzo, domani sarà abitudine e la volontà resterà libera per trionfi più alti.

* * *

L'esercizio del dominio di sè va ben oltre (ci preme di farlo notare ancora) i limiti di un miglioramento strettamente personale. Esso ha aspetti sociali e nazionali.

In definitiva si tratta proprio di contribuire in modo concreto alla formazione dell'italiano nuovo, il quale sarà raggiunto solo a mezzo di lenti, continui sforzi, sempre ugualmente diretti, compiuti dalla generalità dei nostri giovani.

Il coraggio del sacrificio, la sobrietà assoluta, la previdenza completa, l'adesione sincera ed attiva agli ideali dello Stato, sono, se non sbagliamo, le doti principali che il Fascismo vuole dare agli Italiani.

Siamo troppo ottimisti se diciamo che a ciò possono contribuire le assicurazioni popolari?

Qualcuno potrà osservare che il fascismo vuole dell'altro: ad esempio correggere l'abitudine egoistica dei bassi calcoli troppo personali. Inculcando la previdenza non si corre il pericolo di diffonderla, invece che toglierla?

Noi affermiamo che la previdenza, praticata nel modo da noi indicato, non offre questo pericolo.

I bassi calcoli si correggono e si levano con la vera previdenza che è sempre generosa.

Il coraggio stesso, per noi, non è possibilità di affrontare a cuor leggero, avvenga ciò che vuole, tutte le difficoltà; ma è volontà di prepararne di lunga mano la soluzione, vincendo frusto a frusto gli ostacoli. Il freddo proposito, la lunga tenacia, il fermo volere, il durare, che il Duce spesso ricorda ai giovani, sono doti che, secondo noi, si raggiungono con sforzo quotidiano umile, senza gesti nè applausi, pur capace di raggiungere grandi risultati.

VINCENZO BILONI.

Genitori previdenti, figli fortunati.

(RACCONTO)

Ultimati gli studi liceali, Giulio era rimasto incerto sulla carriera da prendere. Se avesse dato ascolto all'intima inclinazione, avrebbe scelto lo studio della medicina, ma, povero babbo! quanti sacrifici non aveva già egli fatto per dargli la possibilità di percorrere gli studi classici! E la mamma? Tutto lei in casa: lei massaia, lei tutto.

E poi un fratello lo seguiva, e pur esso al Ginnasio, perchè il babbo diceva che costano sì gli studi classici, ma schiudono però tutte le vie, e poichè aveva avuto la buona sorte di risiedere in una città dotata di tali studi, non si sentiva di privarne i figlioli.

E così Giulio, incoraggiato dai genitori che gli assicuravano la possibilità di una carriera, si iscrisse alla Università e frequentò assiduamente, e con ottimi risultati, i vari corsi di medicina alla cui facoltà si era iscritto.

Ed eccolo ora, alla vigilia dell'esame di Stato; e poi.... poi la vita in tutta la sua realtà.

Il pensiero dell'avvenire già turbava il bravo giovane ben più dell'imminente esame, perchè egli aveva già in mente un suo piano. Il professore di chirurgia, che Giulio seguiva con il massimo interesse, gli aveva fatto balenare delle speranze; ma tutto urtava e andava a confondersi nelle possibilità materiali. Come provvedersi di libri e di materiale così costosi?

E varie volte fu tentato di non pensare più a sì lusinghiero e seducente avvenire, di non pensare che all'imminente esame, e poi.... poi darsi alla professione comune, così come tanti altri suoi compagni avrebbero fatto. Come e con qual animo chiedere ancora e sempre alla famiglia?

Eppure, aveva ben visto alcuni tra i suoi compagni più cari e valenti, laureati, rimanere inerti, quasi già sfiduciati per non trovare nè modo nè luogo ove porre in atto il lungo studio compiuto. Forse i suoi amici si lasciavano prendere da una sfiducia eccessiva e affatto giustificata; pure una certa ansia prendeva il bravo figliolo e gli dava

pena, e gli toglieva – poichè ogni gioia non può mai essere effettivamente sola, ma deve avere, come certi frutti, pur prelibati, una sottile venatura d'amaro – il godimento della prossima laurea.

E questa venne, a pieni voti e con lode, nè avrebbe potuto essere diversamente.

Ora tali avvenimenti in una famiglia, e specie, forse, nelle famiglie di modesta gente, per cui ogni dono, è festa, ogni soddisfazione dei figli un santo giubilo e un trionfo d'amore e d'onore, non passano, così, senza che un segno, alcunchè rimanga di sacro, di bello, di commovente nel sacrario domestico, che stringa in nodo di amore il passato e l'avvenire, e cementi il momento solenne in cui i genitori hanno dato, oltre la vita, il viatico della vita stessa alla propria creatura. Sono le nozze della Famiglia con l'avvenire dei figli.

Così, dunque, la sera del giorno in cui nella bella e santa e ben regolata famiglia di Giulio, fra l'intimità di pochi amici e dei parenti più prossimi, fu celebrato il dolce e caro avvenimento del laureato primogenito, del novello Dottore, del figliolo valente e buono, fu vista la mamma porgere commossa al babbo una busta rilegata in cuoio, avvolta in un bel nastro di seta tricolore.

«Ecco, disse il padre, e la voce gli tremava, ecco, caro Giulio mio, il dono che ti faccio in nome anche della Mamma. Sono ventimila lire che tu potrai domani ritirare dall'Istituto Nazionale delle Assicurazioni e ti potranno servire per unirti al Professore di cui mi hai parlato un giorno e per il Gabinetto chirurgico. Tu hai studiato sempre, ti sei fatto e ci hai fatto onore. Io e la mamma, con i nostri risparmi, abbiamo voluto, quando avevi appena appena quattro anni, pensare a te, come già abbiamo pensato al fratello tuo, a garantirti l'avvenire. Il momento, grazie a Dio, è giunto, possiamo toccare insieme il premio del nostro lavoro e della nostra fede. Che Iddio ti benedica nel nuovo cammino».

A. BIANCHESI.

NOTE DI PROPAGANDA

(PER I GIOVANI ASSICURATORI)

Ricordo. Era una calda domenica di maggio di alcuni anni fa.

Avevo avuto l'incarico di spiegare i benefici delle assicurazioni popolari a un'ottantina di persone in un'aula della scuola di uno dei sobborghi di Milano.

Fui presentato dalla direttrice didattica con parole lusinghiere, che m'incoraggiarono assai.

Quando incominciai a parlare, alcune giovanette si sbirciarono di sottocchi e sorrisero. Ma allorchè delineai l'ufficio protettivo che le Popolari possono compiere in una famiglia in cui la madre, con una nidia di bambini, si sente smarrita sulla strada buia della vita per l'improvvisa morte del marito, vidi le faccie di quelle ragazze rattristarsi, e qualche lacrima spuntare sul ciglio di qualcuna di esse.

Esposi, poscia, il quadro di un lavoratore che, dopo vent'anni di sacrifici per poter pagare mensilmente il premio della sua assicurazione, torna a casa con diecimila lire esatte alla cassa dell'Istituto; e descrissi, come meglio mi dettò il cuore, la gioia innarrabile della sua famiglia davanti a quella somma così a lungo sognata, e i progetti e le speranze loro. Quelle ragazze proruppero in applausi, e i visi arcigni dei contadini incominciarono a schiarirsi e a sorridere.

La buona propaganda aveva vinto la sua battaglia.

Ebbi molte promesse; e molte quote, infatti, furono raccolte, il giorno dopo, dalla maestra incaricata.

Ma un gesto inatteso mi rimase impresso nella memoria. Quando la scuola si fu vuotata, e stavo per uscire, mi sentii trattenere per un braccio da una mano robusta. Mi fermai, e mi trovai solo con un contadino che chiuse l'uscio, perchè le sue parole non fossero udite.

« Mi noti, disse, per cinque lire al mese, e mi dia la carta da firmare ».

Stesi la proposta sul tavolo, presi le sue generalità; e quel rozzo lavoratore dei campi

firmò lentamente, con scrittura grossa e stentata. Si asciugò quindi, con una mano, il sudore che gli gocciolava dalla fronte; estrasse da una tasca dei pantaloni dieci lire e me le porse, dicendomi: « Ecco; il primo mese è pagato e anche la polizza. E gli altri mesi dove li dovrò pagare? ».

« Pagherete alla maestra, gli risposi, che vi darà la ricevuta ».

« No! replicò, come offeso. Mi dica dove dovrò venire a pagare, e verrò ».

Gli diedi l'indirizzo dell'agenzia di Milano; e so che tutti i mesi egli si presenta puntualmente alla cassa per pagare le cinque lire; contento che nessuno sappia (come mi raccontò un giorno che lo incontrai per caso) i suoi interessi.

Ecco gli effetti di una propaganda che ha lasciato traccia nei cuori.

Riandando con la mente le moltissime conferenze tenute qua e là in Lombardia a pubblici disparati, ricordo che le maggiori soddisfazioni morali mi sono venute da gente del popolo.

Parlando alla povera gente come detta il cuore, si assiste alle varie fasi della nostra educazione previdenziale. In principio il pubblico è diffidente. La parola assicurazione gli è ostica. Per lui assicurazione significa imbroglio o poco meno; e non è ben disposto verso chi gli si presenta con quella sgradita parola.

L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni è poco conosciuto dal lavoratore. Lo confonde facilmente con la Cassa Nazionale per le Assicurazioni sociali; e pensando alla trattenuta settimanale, che gli viene fatta per essa dal datore di lavoro, è diffidente; teme un'altra sorpresa del genere, e vi dice subito che è già assicurato.

Di fronte a un pubblico di questo genere, guai a sbagliar strada. Non si caverebbe un ragno dal buco. Bisogna saperlo prendere per il suo verso. Va subito spiegata la differenza fra l'Istituto e la Cassa; e si deve dirgli subito che non c'è nessun obbligo di iscriversi o meno presso l'Istituto.

Il lavoratore vuol sapere, anzitutto, che

non si tenta nessuna costrizione alla sua piena e completa libertà di agire in un modo piuttosto che nell'altro.

Questo sentirsi libero di assicurarsi o meno, di credere o meno a quello che state per dirgli, lo pone in una condizione a voi favorevole.

È questo il momento adatto per parlare al suo cuore. La nostra opera educativa ha ora il suo istante propizio. Guai a lasciarselo sfuggire!

Lo dissi già. Il nostro compito è di commuovere l'animo del popolo, sempre disposto a ricevere le buone impressioni e a tradurle in atto. Ma non sollecitiamo questo atto con una fretta fuor di posto, che può rivelare l'affarismo. È meglio che l'assicurando possa chiedere sempre il parere della famiglia, piuttosto che sentirsi rimproverare poi da essa l'adesione data. In quest'ultimo caso, la famiglia potrebbe dubitare di un tranello, o ritenere il congiunto vittima di un piano predisposto per trarlo in inganno.

Se, invece, si lascia campo all'assicurando di discutere, con libertà e senza impegno preso, la propria cordiale convinzione per un'opera buona e santa come quella dell'assicurazione popolare, è più facile che le opposizioni familiari siano vinte, e che l'adesione arrivi poi spontanea e fors'anche desiderata.

Le razzie fatte lì per lì, in mezzo all'incertezza generale, non danno frutti duraturi ai fini della saldezza dell'assicurazione contratta.

Il razziatore potrà uscire lieto dalla riunione, magari con un buon bottino di adesioni nella borsetta. Ma quanto dureranno quelle assicurazioni?

Ecco la domanda che ci facciamo davanti a tale sistema di raccolta poco serio, poco educativo e per l'Istituto assai dannoso. Da esso hanno origine le moltissime decadenze e le amare delusioni dei contraenti, che difficilmente potrete persuadere, in seguito, di non essere stati abilmente abbindolati.

No, amici! Non è con questi sistemi di raccolta delle Popolari che si può educare il popolo alla sana previdenza.

Si deve convincere o, meglio, bisogna

persuadere il pubblico di aver fatto, con l'assicurazione popolare, del bene alla propria famiglia e ai propri cari.

La brutta parola *affare* qui non c'entra affatto. Non si fa un *affare* facendo un'assicurazione sulla vita. Si fa solo un atto di previdenza a favore di persone amate.

Colui che ha portato la parola *affare* nel campo della previdenza ha danneggiato immensamente l'ambiente assicurativo in genere e quello delle assicurazioni vita in specie.

La parola *affare* va assolutamente bandita dal vocabolario dell'assicuratore.

La previdenza è cosa sì idealmente bella e generosa, che l'apostolo di essa non deve essere confuso col commerciante.

La previdenza ha ufficio di tutela dei deboli contro il destino avverso che li abbandona senza guida e senza mezzi nella lotta per l'esistenza.

Gli apostoli della previdenza non sono dei mercanti.

La previdenza non si compra e non si vende come la merce. Essa ci educa a vincere l'egoismo della nostra natura per sollevarci in una atmosfera di altruismo, che fa sagge le famiglie e affratella gli uomini.

La professione del propagandista delle Popolari è un apostolato. E come tale deve essere equamente compensato, perchè non sia oggetto della pietà o della commiserazione del pubblico.

Questo l'ho sempre detto, e questo ripeto specialmente oggi, perchè il propagandista delle Popolari non può essere il disoccupato che invade il campo della previdenza in cerca di lavoro e di pane.

Quando un Tizio si presenta in un'agenzia dell'Istituto per iniziarsi nella carriera assicurativa, di solito gli si suggerisce di dedicarsi alle Popolari, come il ramo più facile, per il quale si pensa che possa bastare una preparazione superficiale di qualche ora per potersi mettere al lavoro.

Così facendo si fabbricano gli illusi e i nemici delle Popolari. Non si mette su strada ignota un cieco, perchè vada diritto alla meta. A colui che si vuol dedicare sul serio alle Assicurazioni Popolari occorre preparazione e fede.

MARINO LANZONI.

IL NOSTRO CONCORSO A PREMI

FRA GLI ALUNNI DELLE SCUOLE MEDIE INFERIORI

I RISULTATI

È noto ai lettori del nostro periodico il concorso a premi indetto dal Comitato Lombardo per la propaganda delle Assicurazioni Popolari, nello scorso aprile, fra gli alunni delle Scuole Medie Inferiori di Lombardia.

Esso consisteva nello svolgimento del tema :

“ La misurazione del tempo nei secoli „

sulla traccia delle 15 vignette stampate sul numero dell'aprile succitato.

La scadenza fu il 31 maggio p. p. Per detto giorno pervennero al Comitato 46 elaborati di alunni di Scuole Medie Inferiori di Milano e di altre città lombarde.

Il Comitato nella seduta del 5 luglio p. p. nominò apposita Commissione di competenti per l'esame e la classifica degli elaborati stessi. La Commissione si mise subito all'opera, e presentò la sua relazione conclusiva il 24 settembre p. p.

Il Comitato Lombardo si radunò il 25 successivo sotto la presidenza di S. E. l'On. Prof. Arrigo Solmi, Sottosegretario di Stato per l'Educazione Nazionale; e presa in esame la precitata relazione della Commissione, ne approvò all'unanimità i criterî seguiti nell'esame degli elaborati e le proposte di assegnazione dei premi.

Il primo premio di L. 300 (trecento) venne assegnato all'alunna **Borroni Maria** del 1° Corso Inferiore, Sez. F, dell'Istituto Magistrale « Carlo Tenca » di Milano.

Il secondo e terzo premio vennero riuniti in uno solo e, divisi in parti uguali di L. 150 ciascuno, vennero assegnati, a pari merito, agli alunni **Ratti Giorgio** del 2° Corso Inf., Sez. C, del R. « Ginnasio Manzoni » di Milano, e **Zari Renato** del 3° Corso Inf., Sez. B, dell'Istituto Tecnico « C. Cattaneo » di Milano.

Su proposta della Commissione, il nostro Comitato aderì alla concessione di un quarto premio di lire 100 all'alunno **Conca Carlo** del R. Ginnasio « Pietro Verri » di Lodi.

Si deliberò di pubblicare, nei numeri successivi de « la buona semente », gli elaborati degli alunni premiati, e di addivenire alla solenne proclamazione dei vincitori e consegna dei premi in luogo e giorno da destinarsi del prossimo mese di ottobre.

In detta riunione verranno distribuite anche le medaglie vermeille agli altri concorrenti.

ASSICURAZIONE "FANCIULLI,,

Questo tipo di assicurazione fonde in modo perfetto i principi del risparmio e della previdenza.

Sarà l'assicurazione preferita da quei genitori che vorranno non solamente garantire ai figli un modesto capitale per il giorno della loro maggiore età, ma indirizzarli altresì al risparmio e alla previdenza per l'età matura.

Il Contraente si impegna di corrispondere un premio di 5, 10, 15, 20 ecc. lire mensili per assicurare una certa somma sulla testa di un fanciullo, il quale, giunto al 21° anno di età, potrà scegliere una delle seguenti combinazioni:

1) ritirare in contanti tre quarti del cumulo dei premi pagati e, proseguendo il pagamento dei premi, rimanere assicurato in forma mista per la somma stabilita nella tabella secondo l'ulteriore durata del contratto;

2) continuare il pagamento del premio senza nulla ritirare, rimanendo assicurato in forma mista per la somma indicata nella tabella alla rispettiva età;

3) cessare il pagamento del premio senza nulla ritirare, rimanendo assicurato in forma mista per il capitale indicato nella apposita colonna della stessa tabella.

In caso di premorienza dell'Assicurato prima del 21° anno di età, l'Istituto restituisce al Contraente tutti i premi versati.

Sono ammessi contratti con età a scadenza di anni 36, 41, 46.

ESEMPIO:

Un padre assicura il figlio di anni 6 mediante il pagamento di lire 15 mensili, per la durata di 30 anni.

Al 21° anno di età il figlio assicurato potrà ritirare la somma di L. 2025 rimanendo ancora assicurato per lire 4224, se continuerà il pagamento dei premi; oppure, sempre continuando i pagamenti potrà non ritirare alcuna somma rimanendo assicurato per lire 7584 riscuotibili a 36 anni di età o immediatamente dopo la morte; oppure, potrà non ritirare nulla, cessare ogni pagamento e rimanere assicurato per L. 4821, pagabili al 36° anno di età o immediatamente dopo la morte.

Avviso ai Genitori

La Scuola diffonde le **Assicurazioni Popolari** dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, Ente di Stato, con Sede in Roma:

1.º per obbedire al Comandamento del Duce: **andare decisamente verso il popolo.**

2.º per insegnare ai fanciulli e ai giovanetti le virtù della previdenza e del risparmio, che cementano gli affetti famigliari e creano la potenza dello Stato.

3.º perchè chi tende a possedere qualche cosa sarà sempre più legato alla Patria e alla Famiglia di colui che tutto spende.

I mezzi, per raggranellare, ogni mese, le 5 - 10 - 15 - 20 - 30 - 40 - 50 lire per pagare la quota mensile dell'Assicurazione Popolare di mille - duemila - tremila, fino a diecimila lire, **li offre** l'Istituto Nazionale stesso. Eccoli:

OROLOGIO-SALVADANAIO
ELEGANTISSIMO



per risparmiare,
giorno per giorno,
la quota mensile di
trenta o più lire.

CASSETTINA-SALVADANAIO
IN FERRO SMALTATO



per risparmiare,
giorno per giorno,
la quota mensile
inferiore
alle lire trenta.

Genitori! A voi la scelta presso il **Comitato di propaganda in Milano, Via Giulini 2**, o presso le **Agenzie lombarde** in ogni città di Lombardia; oppure **al vostro domicilio** a mezzo dei nostri propagandisti.