

la buona semente

MILANO

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

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

SOMMARIO. - Il nostro contributo al Congresso delle Assicurazioni Popolari di Venezia - *magister rusticus*: La Scuola e le Assicurazioni Popolari - Rag. Giorgio Albani: Il giudizio degli altri intorno alle Assicurazioni Popolari - L'Istituto e le Assicurazioni per il popolo - Le Assicurazioni Vita per gli artigiani - Per vivere a lungo - X.: Racconti di Previdenza Assicurativa: Il dono nuziale - Fra libri e riviste - Necrologio.

IL NOSTRO CONTRIBUTO AL CONGRESSO DELLE ASSICURAZIONI POPOLARI DI VENEZIA

Con l'intento di portare al Congresso Nazionale delle Assicurazioni Popolari, che si terrà in Venezia nel prossimo Settembre, un contributo fattivo e pratico, il nostro Comitato Lombardo per la propaganda delle Assicurazioni Popolari ha deliberato di raccogliere fra i Comitati Regionali e Provinciali di propaganda dell'Istituto, fra gli Agenti Generali, gli Organizzatori, i Produttori e i Cultori in genere di assicurazioni popolari, col mezzo di un questionario, un materiale di ordine pratico e organizzativo, che verrà depositato presso la Segreteria Generale del Congresso.

Crediamo con ciò di concorrere, coi risultati di un'esperienza decennale collettiva, a dare al Congresso le possibilità di un orientamento importante per la soluzione dei maggiori problemi di ordine organizzativo che il nostro Istituto intende risolvere attraverso al Congresso medesimo.

Il questionario che presentiamo a tutti coloro che si sono interessati e si interessano delle Assicurazioni Popolari è semplice e non richiede risposte complicate.

Chi ha un po' di pratica della propaganda e dell'organizzazione della raccolta delle Assicurazioni Popolari ci mandi una risposta coscienziosa e breve più che sia possibile.

A) *In che modo e con quali mezzi ritenete che il nostro Istituto possa più facilmente diffondere le Assicurazioni Popolari fra le popolazioni dei piccoli comuni d'Italia?*

B) *Ritenete che l'organizzazione periferica attuale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni consenta la possibilità di un vasto sviluppo delle Assicurazioni Popolari nei piccoli Comuni o la giudicate insufficiente o non adatta. Perché?*

C) *Quali sarebbero, a vostro giudizio, gli elementi migliori e più adatti per la propaganda e la raccolta delle Assicurazioni Popolari nei Comuni rurali?*

D) *Detti elementi potrebbero adibirsi, con tranquillità, anche alle esazioni delle quote mensili dei premi, o a chi preferireste che tali esazioni vengano affidate?*

LA SCUOLA E LE ASSICURAZIONI POPOLARI

La Scuola ha fatto molto per la propaganda delle Assicurazioni Popolari; ma potrebbe fare molto di più se si offrisse ad essa una forma più adatta di Assicurazione Popolare per i fanciulli.

L'attuale tariffario delle Assicurazioni Popolari ha delle lacune che i tecnici dell'Istituto potrebbero riempire.

Chi si occupa con fede e con amore delle Assicurazioni Popolari, specialmente nell'ambiente scolastico, ha potuto notare l'assenza di una speciale forma assicurativa popolare che invogli le famiglie a iscriversi i propri figlioli.

Gli stessi insegnanti, che hanno compreso il valore educativo delle Assicurazioni Popolari e ne hanno studiato le forme attuali, lamentano questo fatto.

La forma Mista è adatta per i genitori. Molti l'accettano volentieri; ma parecchi non sentono il bisogno di una assicurazione popolare mista per loro, sia perchè sono già coperti da altre assicurazioni vita, sia perchè intendono solo di educare, con le Assicurazioni Popolari, il figlio alla previdenza.

In questo caso l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni gli presenta due forme di Assicurazioni Popolari: l'Assicurazione Fanciulli e la Mista Crescente.

La prima ha due difetti per colui che la deve propagandare: è troppo complicata e non presenta vantaggi tali da invogliare i genitori a iscriversi i loro figlioli.

Gli Insegnanti muovono all'assicurazione Fanciulli le seguenti obiezioni. Dall'assunzione di essa fino ai ventun anno di età, l'assicurato quali vantaggi viene a godere?

In caso di morte dell'Assicurato, i parenti hanno in restituzione i premi pagati. All'età di ventun anno l'assicurato viene rimborsato dei tre quarti delle somme pagate fino allora; e, proseguendo il pagamento dei premi, egli rimane assicurato in forma mista per un capitale che è di poco superiore a quello che assicurerebbe se accendesse, a ventun anno, un'assicurazione popolare mista, avvertendo però che la differenza in più del capitale assicurato in forma mista, l'Istituto

se la fa pagare in precedenza col trattenersi un quarto delle somme pagate.

Inoltre insegnanti e genitori notano che la durata della Fanciulli è troppa. I trentasei - quarantuno - quarantasei anni - di durata superano la costanza dei più. Perciò i contratti man mano si sfasciano.

La Mista Crescente si dice che sia un'assicurazione di risparmio e che serva per coloro che desiderano formarsi un capitale per la vecchiaia lasciando agli eredi, in caso di morte, una modesta somma.

Per il fanciullo quindi non è adatta, perchè, all'età della Scuola Primaria, non si può pretendere che uno scolaro pensi alla formazione di un capitale per la vecchiaia, nè alla possibilità di lasciare, in caso di morte prematura, una somma ai suoi eredi.

Perciò gli Insegnanti chiedono all'Istituto una forma assicurativa per i fanciulli più raccomandabile; la quale, mentre alletti i genitori a impiegare in essa i loro risparmi o quelli dei figlioli, possa garantire a costoro, all'età di ventuno o di venticinque anni circa, un capitale da servire loro per accasarsi o per altri bisogni famigliari o individuali.

L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni sa, per esperienza, il contributo dato dalla Scuola alle Assicurazioni Popolari, e può quindi immaginare quanto esso sarebbe maggiore se la Scuola potesse avere alla mano una forma di Assicurazione Popolare che fosse più ben accetta alle famiglie degli alunni.

magister rusticus

Ci associamo toto corde a quanto scrive il nostro corrispondente. Siamo però informati che il nostro Istituto, su proposta del Comitato Lombardo per la propaganda delle Assicurazioni Popolari, sta apprestando una forma di Assicurazione speciale per la giovinezza, che permetterà, appunto, ai giovani di poter esigere, dai ventuno ai venticinque anni di età, una somma utilissima ai fini accennati da magister rusticus.

Nel prossimo numero daremo, in proposito, notizie più precise. *la buona semente*

IL GIUDIZIO DEGLI ALTRI INTORNO ALLE ASSICURAZIONI POPOLARI

Per cortese concessione della direzione del quindicinale « L'Assicurazione » di Roma, riportiamo l'interessante articolo del rag. Giorgio Albani, pubblicato sul N. 7 di quest'anno del detto periodico, che rispecchia molte nostre idee, specialmente su l'organizzazine, la produzione, la riscossione dei premi e l'istruzione professionale dei produttori.

CENNI GENERALI E SVILUPPO.

Il sorgere e lo svilupparsi dei grandi agglomerati di masse lavoratrici ed impiegate ha reso necessaria l'istituzione di una forma di assistenza e di protezione assicurativa anche per gli individui appartenenti a queste classi, cui la normale forma di assicurazione ordinaria, sin qui praticata, non sarebbe accessibile.

Si è formata così l'assicurazione popolare e, nonostante il suo breve periodo di vita già si può affermare che essa rappresenta il mezzo migliore per estendere ai più vasti strati della popolazione i benefici assicurativi che prima erano riservati soltanto ad alcune classi privilegiate. Il notevole sviluppo raggiunto dimostra inoltre che l'assicurazione popolare riunisce in sé tutti gli elementi atti a far apprezzare dalle masse l'idea del risparmio in forma di previdenza, svolgendo così un'azione educativa e altamente sociale.

Occorre però aggiungere subito che anche da parte delle Compagnie ci vuole un'assoluta comprensione del fatto che il riconoscimento delle particolari esigenze degli assicurati in forma popolare, ha un'importanza capitale.

Per farsi un'idea dello sviluppo raggiunto dall'assicurazione popolare durante l'ultimo decennio, sarà opportuno fermare la nostra attenzione su alcuni dati che dimostrano come questo importante ramo assicurativo possa e debba essere considerato di grande avvenire.

In Italia, nel 1925 l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni ne ha dato inizio con un modesto lavoro di appena 6000 polizze per un capitale di 10 milioni di lire. Già nel 1928 i contratti erano saliti a 30.000 per 80 milioni di lire ed hanno raggiunto nel 1933 la rispettabile cifra di 300.000 contratti per un ammontare superiore ai 700 milioni di capitali assicurati.

Ora sarà interessante vedere quanto si è fatto all'Estero in questa branca.

La Svizzera, dove esercitano attualmente nove Compagnie, l'assicurazione popolare alla fine dell'anno 1927 denunciava 443.480 contratti in vigore per 481 milioni di franchi svizzeri, saliti nel 1932 a 579.852 contratti per più di 813 milioni.

Per la piccola Svizzera queste cifre rappresentano un titolo d'onore.

In Inghilterra nel 1925 si contavano 71 milioni di contratti per 584 milioni di lire sterline, mentre nel 1931 si avevano 83 milioni di polizze per quasi 677 milioni in somme assicurate.

Gli Stati Uniti d'America che nel 1923 avevano in vigore 60 milioni di contratti popolari, per una somma assicurata di 16 miliardi di dollari, ora contano 85 milioni di polizze popolari con un capitale di circa 34 miliardi.

Vediamo ora quante polizze popolari si contavano nei citati paesi alla fine dell'anno 1932 per ogni mille abitanti:

	Popolazione in milioni	Contratti	Somme assicurate in milioni di lire	Contratti per 1000 abitanti	Somme assicurate
Italia	42	214.000	510	6	12.143
Svizzera	4	580.000	3.089	145	772.250
Inghilterra	45	83.000.000	150.660	1.844	3.548.000
Stati Un. d'A.	123	85.000.000	344.000	691	2.796.748

Alla stessa epoca la media dei capitali assicurati per ogni polizza popolare ammontava a:

- L. 2.383 in Italia;
- » 5.325 in Svizzera;
- » 1.923 in Inghilterra;
- » 4.017 negli Stati Uniti d'America.

Per poter gareggiare con la sola Svizzera il portafoglio italiano dovrebbe sorpassare i 6 milioni di contratti con un totale di più di 33 miliardi di somme assicurate.

Siamo ben lontani ancora dalla meta.

ORGANIZZAZIONE.

L'assicurazione popolare è un problema di organizzazione.

Organizzare in forma economica e sicura la riscossione dei premi, ridurre al minimo le spese amministrative e combattere vigorosamente gli storni sono i problemi che più interessano e verso i quali deve essere rivolta costantemente l'attenzione della Compagnia.

Di non minore importanza si presenta l'organizzazione della produzione, affinché l'assicuratore possa con sicurezza contare su una continua affluenza di contratti. Risultati soddisfacenti nel campo della produzione si possono ottenere soltanto con una assidua vigilanza degli elementi preposti al lavoro di acquisizione; i quali pertanto dovranno sempre essere assistiti ed incoraggiati direttamente dalla Direzione della Compagnia e mai abbandonati a se stessi e lasciati senza un controllo giornaliero.

Passiamo ora in rassegna i punti principali che maggiormente contribuiscono ad un felice sviluppo della branca popolare, uniformandoci ai criteri che più si adattano alla mentalità delle categorie sociali cui interessa questa particolare forma assicurativa, la quale presenta caratteristiche tanto diverse da quelle delle altre forme di assicurazione ordinaria.

CONDIZIONI DI POLIZZA.

Ho già accennato più sopra alla necessità da parte delle Compagnie di tener conto

delle particolari necessità degli assicurati in forma popolare, i quali appartengono nella quasi totalità alle classi più modeste e pertanto non sempre sono in grado di apprendere condizioni di polizza troppo complicate e talvolta difficilmente comprensibili.

Le condizioni generali della polizza popolare dovranno perciò essere concretate in poche righe, esposte in termini facili e comprensibili a chiunque, la qual cosa non toglie alla Compagnia il diritto di cautelarsi con l'esposizione in polizza di tutte quelle condizioni che regolano l'esecuzione del contratto, molte delle quali però, a tutt'oggi giudicate assolutamente indispensabili, potrebbero venir semplificate o addirittura soppresse senza alcun pregiudizio per la Compagnia.

Facendo ciò si faciliterà enormemente il lavoro al produttore, evitandogli lunghi e non facili schiarimenti agli assicurandi, con evidente vantaggio per la felice conclusione dell'affare.

TARIFFE.

Alcune Compagnie hanno adottato per il ramo popolare un'unica forma di tariffa. Indubbiamente si raggiunge con ciò il massimo della semplicità, fattore importantissimo per quel che concerne l'assicurazione popolare.

Non si deve però con altrettanta semplicità dimenticare la speciale funzione di indole sociale che deve avere l'assicurazione popolare e come essa debba inoltre adattarsi alle naturali esigenze delle varie categorie tra le quali trova diffusione.

Vediamo quindi quali sono le persone verso le quali l'assicuratore in forma popolare deve dirigere la sua opera, sia per la condizione sociale ed economica delle stesse, sia per i benefici che queste persone possono trarre dall'esistenza assicurativa.

Sembra a prima vista che l'assicurazione popolare debba avere come naturale campo di azione, soltanto le classi meno abbienti: operai, artigiani, impiegati, militi dei corpi armati, piccoli esercenti, professionisti, ecc. È fuori dubbio che le citate categorie pos-

sono dare, se già educate all'idea della previdenza e se adeguatamente inquadrare da una forte organizzazione produttiva, un importante contributo alla produzione popolare.

Ma non basta fare appello al solo spirito della previdenza. Bisognerà trovare altre vie e prima fra tutte utilizzare il fortissimo istinto del risparmio. Instradare parte del piccolo risparmio verso l'assicurazione popolare è un problema al quale l'assicuratore deve dedicare le maggiori cure, egli dovrà quindi creare delle forme idonee allo scopo che si è prefisso, offrendo alla clientela il massimo vantaggio consentito.

Ricchi e poveri riconoscono in eguale modo l'utilità del risparmio. Esso fa parte dell'educazione che i genitori ed i maestri impartiscono al bambino. È data quindi la possibilità di estendere l'assicurazione popolare anche alle classi benestanti e precisamente ai bambini di queste. Nessun padre si rifiuterà di creare un piccolo risparmio a favore del proprio figlio, sia pure a solo scopo educativo e non importa se l'ammontare del risparmio, in rapporto all'agiatezza della famiglia, è esiguo.

D'altra parte anche nelle famiglie meno abbienti, i genitori faranno ogni sacrificio per creare al proprio bambino un piccolo capitale che, se maschio, lo potrà facilitare nella sua carriera quando avrà raggiunto la maggiore età, e, se femmina, le potrà dare maggiori possibilità di matrimonio.

È evidente l'importanza che può e deve avere l'assicurazione infantile in forma popolare, diffusa egualmente nelle classi benestanti e in quelle dei lavoratori. Presso alcune Nazioni l'assicurazione dei fanciulli ha preso uno sviluppo rilevantissimo. Cito soltanto la maggiore tra le Compagnie Svizzere che operano nel campo popolare, la « Basler », presso la quale l'assicurazione infantile ha raggiunto il 42% della produzione totale.

Un'altra categoria che alle forme popolari può dare un sicuro contributo è quella dei gruppi collettivi.

Esistono moltissimi Enti di varia specie (mutue, casse di previdenza, società religiose, ecc.) i quali garantiscono ai propri

soci forme assistenziali come ad esempio spese funerarie, un capitale a scadenza per la vecchiaia, contributi di invalidità, ed altre prestazioni del genere.

Anche questi gruppi possono costituire una buona e sicura clientela per l'assicurazione tecnica e produttiva delle Compagnie.

Da quanto esposto risulta la necessità di adottare le seguenti tariffe:

1) una tariffa per le varie categorie a cui preme l'atto di previdenza. La forma migliore è quella « Mista » a varie scadenze contenute tra i 15 e i 25 anni;

2) una tariffa per l'assicurazione infantile in forma di « Mista Crescente » o « Dotale (1) » con scadenza dal 20° al 24° anno di età;

3) non è altrettanto consigliabile l'adozione di una tariffa unica per l'assicurazione dei gruppi collettivi. Sarà utile invece trovare di volta in volta la formula più adatta alle particolari necessità dei singoli gruppi cui si propone l'atto di previdenza.

LA RISCOSSIONE DEI PREMI.

Talune Compagnie hanno adottato il sistema delle quietanze, altre invece preferiscono quello delle marche, altre ancora utilizzano per l'incasso dei premi speciali libretti di ricevuta.

Attribuire in linea generale, all'uno o all'altro di questi sistemi, pregi o difetti è un problema molto difficile e che ad ogni modo richiederebbe uno studio di tutti gli elementi relativi all'organizzazione amministrativa e produttiva delle singole Compagnie che organizzano questo importante servizio secondo le loro particolari esigenze.

Esaminiamo ora brevemente i tre sistemi sopra citati.

Il metodo di riscossione dei premi mediante quietanza funziona su per giù come quello per l'incasso dei premi delle assicurazioni ordinarie. Si è apportata qualche leggera modificazione al fine di semplificare l'emissione delle quietanze e l'amministra-

(1) Noi preferiamo la dotale.

(N. d. R.)

zione dei carichi alle Agenzie o agli esattori. Questo sistema però, nonostante si sia cercato di ridurlo alla massima praticità, ha tuttavia l'inconveniente di richiedere un lavoro amministrativo e di controllo non indifferente, sia da parte delle Direzioni, sia da parte delle Agenzie che provvedono all'incasso dei premi.

È da ritenersi quindi che la riscossione dei premi mediante quietanza non dovrebbe essere il sistema più adatto per una Compagnia che amministri un forte portafoglio, mentre può andare per un portafoglio più modesto.

I libretti ricevuta rappresentano effettivamente il massimo della semplicità, esigono però una rete molto estesa di Agenzie dirette, bene organizzate e gestite da persone di assoluta fiducia. Soltanto una Compagnia che è in possesso di un fortissimo portafoglio e di un'organizzazione periferica perfetta può adottare tale sistema.

Il sistema delle marche, invece, è da ritenere il più indicato per la sua semplicità di applicazione e di controllo.

È sufficiente infatti un semplice carico alle Agenzie oppure agli esattori di tante serie di marche, suddiviso per valori. Lo scarico può essere fatto agevolmente col solito rendiconto giornaliero inviato alla Direzione e sul quale con l'aggiunta di due colonne si fa figurare il numero e il valore delle marche che sono state applicate sulla cartella premi tenuta dall'assicurato. Questa è suddivisa in dodici caselle, una per ciascun mese dell'anno.

All'assicurato che eccezionalmente fosse sprovvisto del danaro sufficiente si potrà agevolare il pagamento del premio dandogli la facoltà di versare una mezza mensilità di premio, anziché l'intera. Ciò, con la riscossione a mezzo di quietanze, non è possibile e si sarebbe obbligati quindi a rimandare il totale pagamento ad altra, spesso incerta epoca.

Basterà infatti adottare delle marche perforate a metà ed applicarne la parte superiore sulla cartella premi nel posto corrispondente della casella relativa al mese per cui si effettua il pagamento. Quando poi l'assicurato potrà versare il saldo, si ap-

plicherà sulla parte inferiore della casella l'altra metà della marca.

C'è inoltre un'altra considerazione di ordine psicologico che consiglia l'adozione del sistema d'incasso a mezzo marche.

L'assicurato, come si è detto, è in possesso di una cartella premi con tante caselle quanti sono i mesi dell'anno. Col pagamento dei premi il casellario si riempie di marche di modo che si dà all'assicurato la sensazione visiva del progressivo concretarsi ed ampliarsi dell'atto di previdenza o di risparmio da lui compiuto. Le caselle vuote lo inciteranno al pagamento del premio, mentre guarderà con soddisfazione la cartella premi completata di marche.

Per il bambino, invece, il raccogliere le marche su queste cartelle rappresenterà un'incitamento al risparmio.

SERVIZIO INTERNO.

Ridurre al minimo le necessità burocratiche e consegnare all'assicurato con la massima sollecitudine la propria polizza sono due importanti problemi dell'organizzazione interna.

Si tralascia ogni altra descrizione dell'impianto interno, poichè è nostra sola intenzione illustrare i concetti generali ai quali deve ispirarsi l'assicuratore popolare, soprattutto nei suoi rapporti con la clientela.

LA PRODUZIONE.

L'assicurazione popolare riunisce in sé tutti gli elementi necessari a diffondere tra le masse l'idea del risparmio in forma di previdenza, svolgendo così un'azione educativa altamente sociale.

Direzioni, agenti, ispettori e produttori che operano nel campo delle assicurazioni popolari devono ispirarsi a questi principi.

Il produttore delle « popolari », più di ogni altro suo collega, deve conoscere le conseguenze di una proposta strappata in mala fede con dichiarazioni e promesse che non possono essere mantenute. Il danno che ne deriva è incalcolabile: oltre allo scredito che egli reca alla Compagnia e per il quale gli diverrà sempre più difficile la

conclusione di nuovi affari a nome della stessa, egli si alienerà una quantità di possibili clienti. Infatti una delle speciali caratteristiche che presenta il lavoro di produzione popolare sono i gruppi. Il produttore svolge la sua opera in prevalenza entro determinati nuclei di persone che hanno contatti e relazioni tra di loro: operai di uno stabilimento, abitanti di un rione popolare, appartenenti ad un reparto di corpo armato, alunni e maestri di una stessa scuola, e via di seguito.

Un solo individuo di uno di questi gruppi il quale ritenga di essere stato ingannato renderà difficile, se non addirittura impossibile, la conclusione di altri affari presso gli appartenenti allo stesso gruppo.

Viceversa il produttore che avrà saputo cattivarsi la simpatia e la fiducia dei suoi assicurati avrà in essi dei buoni propagandisti che gli segnaleranno sempre nuovi affari.

Per quanto riguarda invece la ricerca degli assicurati, a differenza del produttore di assicurazioni ordinarie, che opera normalmente senza alcuna direttiva speciale e che va sfruttando principalmente le sue conoscenze personali, al produttore popolare le amicizie e le relazioni non servono. Poco conta infatti per l'assicuratore popolare la conclusione di pochi singoli contratti individuali.

Ci vuole la massa, la grande massa anonima inquadrata secondo un piano prestabilito e presso la quale egli deve svolgere la sua opera di persuasione, tanto più facile quanto più gli sarà stata in precedenza spianata la strada che deve percorrere.

Creare gli affari, organizzare metodicamente la ricerca individuando le categorie, inquadrarle in gruppi verso i quali si rivolge l'opera del produttore che deve rastrearli, ecco i problemi più importanti di una buona organizzazione produttiva.

Solo questo lavoro in profondità può dare un ampio sviluppo alla produzione popolare a differenza della produzione ordinaria per la quale il lavoro fatto in superficie (detto anche « a catena ») viene generalmente praticato e dà ancora buoni risultati.

ORGANIZZAZIONE PERIFERICA.

Nell'organizzare la periferia bisognerà tener conto che le grandi città sono quelle che danno il maggior contributo alla produzione popolare e meglio si prestano per una sicura riscossione dei premi, senza la quale anche la migliore produzione si perde.

Base dell'organizzazione periferica deve essere quindi l'Agenzia del grande centro urbano, la quale, se adeguatamente attrezzata, va irradiandosi verso il suburbio e verso la campagna.

ISTRUZIONE PROFESSIONALE DEI PRODUTTORI.

La grande maggioranza dei produttori viene normalmente reclutata in qualunque modo tra gli spostati e i disoccupati di tutte le professioni. Questi elementi che vengono con troppa facilità introdotti dalle Agenzie delle Compagnie al lavoro di produzione, generalmente sono del tutto privi di una preparazione professionale e molte volte anche di una appena sufficiente garanzia morale.

Il produttore una volta a contatto con la clientela, nei suoi rapporti con la stessa, diventa il vero ed unico rappresentante della Compagnia, che, a suo beneplacito, maneggia il prestigio della stessa secondo la sua maggiore o minore capacità e scrupolosità.

Dare spiegazioni precise alle domande e convincere chi, spesso diffidente o contrario, accumula obiezioni per sfuggire alle insistenze del produttore è compito assai difficile e richiede, oltre che una buona conoscenza della materia assicurativa, non poche nozioni degli attuali problemi economici, finanziari e sociali, considerata l'importanza che tali problemi hanno per l'assicurazione sulla vita in genere e per le forme di assicurazione popolare in particolare.

Attenzione dunque a mettere in circolazione degli elementi di produzione senza aver proceduto ad una preventiva selezione individuale e ad una sufficiente preparazione professionale.

Rag. GIORGIO ALBANI

L'Istituto e le Assicurazioni per il popolo

L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni che, come è ben noto, non ha, nè può avere finalità speculative, perchè è una Azienda di Stato, svolge incessantemente la più intensa propaganda per la divulgazione della previdenza, la quale, come ha affermato il Duce, «è la forza di un popolo civile». Questa propaganda ha già dato risultati cospicui; ma non basta. Si pensi che alla fine del 1933 negli Stati Uniti d'America su ogni mille abitanti ne risultavano ben 886 assicurati, mentre alla stessa data, in Italia, ogni mille abitanti soltanto 27 erano assicurati.

La previdenza assicurativa deve quindi fare in Italia ancora molto progresso per portarsi ad un livello degro dei nostri tempi. E anche qui sono, soprattutto, i giovani che devono saper superare gli ostacoli e comprendere come la previdenza assicurativa sia non soltanto utile ma necessaria: per oggi, costituendo essa un impegno di risparmio costante; per domani, provvedendo essa, nel miglior modo, all'avvenire nostro e delle nostre famiglie.

Per conto suo l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni ha adottato tariffe e forme tali da rendere l'assicurazione sulla vita accessibile a tutti.

Dallo studente al professionista, dall'artigiano all'impiegato, dall'operaio al commesso di negozio, tutti possono oggi stipulare un contratto d'assicurazione sulla vita.

L'assicurazione «vita intera» a premio vitalizio, a premio temporaneo, a premio unico, su una o su due teste; l'«assicurazione mista» a premio annuo, la «mista speciale» con abbuoni speciali, la «mista a premio unico», la «mista su due teste», la «doppia mista», la «mista crescente» a capitale raddoppiato, la «mista a capitale crescente», l'«assicurazione a effetti multipli», l'«assicurazione a termine fisso», quella «a termine fisso combinato con rendita», l'«assicurazione dotale», l'«assicurazione abbinata alla speciale clausola a beneficio degli orfani», l'«assicurazione per

rendita vitalizia» ecc. ecc., sono forme che si adattano alle più svariate situazioni familiari e sociali.

Anche con lievissima spesa pari, ad esempio, a 50 centesimi o ad una lira al giorno, ognuno può iniziare un apprezzabile risparmio in forma assicurativa valendosi delle *Assicurazioni Popolari* che oltre ai benefici delle assicurazioni ordinarie, molti altri ne offrono, fra cui l'*esenzione dalla visita medica* e la liquidazione di una *somma doppia* di quella assicurata in caso d'infortunio (esclusa ogni concausa). La polizza popolare prevede inoltre i casi d'*invalidità totale*, di *servizio militare*, di *disoccupazione* ecc.

Gli assicurati dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni *partecipano agli utili* d'esercizio dell'Azienda e hanno inoltre la possibilità di godere di numerose provvidenze sanitarie istituite a loro favore.

LE ASSICURAZIONI PER IL POPOLO.

Oggi nessuno mette in dubbio l'*utilità* dell'«Assicurazione sulla vita»; ma non basta. Occorre che, particolarmente da parte di alcune categorie di cittadini, ne sia riconosciuta la *necessità*.

Chi trae unicamente dal lavoro personale i mezzi per l'esistenza non deve porre il proprio avvenire nelle mani della incerta fortuna; e tanto meno deve affidare ad essa l'avvenire della compagna della vita e dei figli, perchè così agendo verrebbe meno non soltanto ai doveri di marito e di padre, ma anche ai doveri di cittadino. Dimostrerebbe cioè di non comprendere che la famiglia costituisce il nucleo della società e quindi la base della compagine nazionale, a cui deve portare il prezioso contributo della sua salda unità morale e di una efficiente difesa economica contro gli eventi più deprecati, difesa che solo l'assicurazione sulla vita può offrire.

Ecco perchè l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, nell'intento di secondare questi

sani principî, tanto tenacemente e fortemente sostenuti dal Regime, ha creato le *Assicurazioni Popolari* che consentono a tutti di compiere un decisivo atto di previdenza.

Quali siano le caratteristiche fondamentali delle Assicurazioni Popolari è ormai generalmente noto, ma tuttavia potrà riuscire utile elencarle ancora:

1. - Esenzione dalla visita medica;
2. - Somme assicurate: da L. 1000 a L. 10.000;
3. - Premio da pagare: in quote di L. 5, 10, 15, 20 ecc. mensili;
4. - Sospensione, fino ad un biennio, dell'obbligo di pagamento del premio in caso di servizio militare o di disoccupazione;
5. - Esonero dal pagamento dei premi per coloro che si sono assicurati dopo il 1° aprile 1929 e che vengano ad avere sei figli viventi, nati dopo la stipulazione del contratto;
6. - Esonero dal pagamento dei premi per coloro che — trovandosi nelle condizioni previste dalle clausole contrattuali — vengano colpiti da invalidità totale;
7. - Concessione, oltre che del capitale assicurato, di altra somma eguale al capitale stesso in caso di morte dovuta ad infortunio, esclusa ogni concausa.

Gli assicurati in forma popolare poi partecipano agli *utili annuali dell'Azienda* sotto forma di progressivo aumento dei capitali stabiliti nelle polizze e hanno inoltre diritto di fruire di speciali e numerose *Provvidenze sanitarie* gratuite e semigratuite presso Stabilimenti termali, Case di salute, ecc.

POLIZZA OPERAIA.

L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, perfezionando senza posa la sua organizzazione tecnica, intende affiancare sempre meglio lo Stato fascista nella vulgarizzazione dei principî della previdenza e nel conseguente sviluppo dell'assistenza sociale. Agendo in tal senso ha adottato le «assicurazioni popolari» e le «assicurazioni collettive»; ha chiamato i suoi assicurati a

partecipare agli utili dell'Azienda; ha istituito a favore di essi speciali provvidenze sanitarie, e ha creato la *Polizza Operaia* che prevede tutte le esigenze dei lavoratori e va incontro ad esse con norme e concessioni, che derivano dalla più moderna tecnica e si ispirano ai più alti concetti della previdenza.

La *polizza operaia* è infatti caratterizzata da speciali ed importantissime agevolazioni fra cui *l'esclusione della visita medica, il pagamento dei premi di quote mensili di 5, 10, 15 e più lire; il riconoscimento dei casi: di morte per infortunio (esclusa ogni concausa) con pagamento di una somma doppia di quella assicurate; di invalidità totale, con cessazione del pagamento dei premi; di servizio militare e di disoccupazione, con sospensione del pagamento dei premi fino a due anni.* La *Polizza Operaia* ammette inoltre *l'esonero totale dal pagamento dei premi* quando gli assicurati vengono ad avere sei figli viventi, nati dopo l'entrata in vigore della polizza. Favorisce, cioè, lo sviluppo demografico, che è la base della potenza dei popoli.

L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni rendendosi conto delle necessità delle diverse categorie di lavoratori e delle possibilità non sempre equivalenti delle diverse Aziende, emette la POLIZZA OPERAIA in tre tipi distinti: «Polizza del Decennale» «Polizza Dopolavoro» e «Polizza Fiat», che però, oltre ai particolari vantaggi connessi a ciascuno di essi, hanno, in comune, tutte le facilitazioni e tutti i benefici sopra accennati:

1) POLIZZA DEL DECENNALE
così denominata col consenso del Duce allorchè fu adottata per la prima volta, in seguito a speciale convenzione stipulata fra l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni e la Società S.N.I.A. Viscosa a favore delle maestranze di questa grande azienda.

L'esempio dato in tale circostanza dai dirigenti della S.N.I.A. Viscosa merita di essere segnalato a tutti gli industriali d'Italia.

In fatti la S.N.I.A. Viscosa può, ben a ragione, vantarsi di esser stata la prima grande Azienda che, conscia dei suoi alti compiti sociali, abbia con risoluta decisione,

accolto le proposte dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni e le abbia consacrate in una convenzione, che può fino ad oggi considerarsi il più perfetto «statuto», a cui dovrebbero ispirarsi le stipulazioni di tutti i contratti d'assicurazione collettiva.

La S.N.I.A. Viscosa ha reso facile l'atto di previdenza per la totalità delle sue maestranze, garantendo il più largo contributo nel pagamento dei premi.

2) POLIZZA DOPOLAVORO

che è il risultato di una speciale convenzione stipulata fra l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni e l'Opera Nazionale Dopolavoro e che ha avuto e continua ad avere numerosissime Ditte aderenti in ogni provincia d'Italia.

Di esse sarebbe ormai difficile contenere l'elenco in un articolo come il presente.

3) POLIZZA FIAT

così chiamata, perchè la grande Società torinese, per merito dei suoi dirigenti fu la prima ad adottarla a favore dei propri operai. Questa polizza, oltre a partecipare ai benefici menzionati, può anche avere il vantaggio di godere di valori di riscatto più elevati dei comuni, semprechè i datori di lavoro, che stipulano la polizza stessa, si impegnino a fare assicurare almeno il 50 per cento dei propri dipendenti e ad effettuare sulle paghe di essi la trattenuta dei premi.

Rammentiamo che gli assicurati con la Polizza Operaia partecipano agli utili dell'Istituto mediante progressivo aumento delle somme stabilite nelle polizze e godono inoltre di numerose provvidenze sanitarie.

LA POLIZZA « PACIS ».

L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, proseguendo nella sua opera altamente sociale ed umanitaria, ha pensato di applicare in Italia un nuovo tipo di Polizza Popolare senza visita medica che all'estero ha trovato un larghissimo consenso, sicuro con ciò di venire incontro al desiderio della generalità dei risparmiatori, anche meno abbienti.

La Polizza « Pacis » ha lo scopo di sollevare gli eredi dell'assicurato in uno dei mo-

menti più gravi e dolorosi, dall'onere delle spese funerarie, ivi compresi suffragi divini, contributi di beneficenza, spese per l'ultima malattia e, ove rientri nell'ammontare della somma assicurata, anche le spese per la tumulazione.

Per la Polizza « PACIS », come per le altre Assicurazioni Popolari, il premio è pagabile a rate mensili di L. 2,50, 5, 10, 15, 20, ecc. per il capitale variabile fra le 1000 e le 10.000 lire.

Il capitale assicurato con la polizza « PACIS », data la speciale sua destinazione, fa parte a sè, e cioè non forma cumulo con quello eventualmente assicurato dalla stessa persona mediante altra polizza popolare ordinaria.

La forma stabilita per la polizza « PACIS » è la vita intera a premi temporanei e per la sola durata di anni 15, 20, 25, 30.

Anche la polizza « PACIS » contempla il caso di morte dell'assicurato per infortunio (esclusa ogni concausa) nella quale eventualità l'Istituto, oltre alla somma stabilita nel contratto e destinata esclusivamente alle suaccennate spese, concede agli eredi il pagamento di un'altra somma di pari ammontare, la cui destinazione rimane assolutamente libera.

È da tener presente che, qualora l'assicurato lo desideri, può designare come beneficiario della polizza « PACIS », per l'esecuzione delle sue ultime volontà riferentisi ai funerali, ai suffragi, ecc. il Titolare della Parrocchia, Religiosi di Confraternite di sua fiducia, e così via; e cioè qualsiasi Autorità del Clero, particolarmente chiamata alle cure pietose del momento.

POLIZZA NUZIALE PER I GIOVANI SPOSI.

L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, che con le sue numerose forme assicurative offre a tutte le categorie di cittadini il mezzo di tutelare il benessere dei singoli, delle famiglie e delle collettività professionali e di mestiere, non poteva astenersi dal considerare in modo del tutto particolare quello che costituisce uno degli atti più solenni

della vita, la celebrazione delle nozze. È pertanto ha creato la Polizza Nuziale: la quale, per accordi intervenuti con la « Santa Lega Eucaristica », viene consegnata agli sposi dal Parroco, non appena celebrato il matrimonio accompagnata da un elegante « libretto di famiglia » edito a cura della Lega stessa, in cui sono riportati i precetti della religione e della legge civile sul matrimonio e l'Enciclica « Casti Connubii ».

La Polizza Nuziale costituisce un dono di nozze, perchè, pur entrando immediatamente in vigore a tutti i suoi effetti, gode di un privilegio speciale e cioè è esente dal pagamento delle prime tre mensilità del premio e non è gravata da spese di emissione.

La « polizza nuziale » inoltre, vuole rappresentare un voto augurale, perchè avendo essa la durata unica di 25 anni, la sua naturale scadenza coincide con la celebrazione, da parte degli sposi, delle loro « nozze d'argento ».

Ma le nozze, per dare struttura alla fa-

miglia e apporto alla potenza della Nazione, devono essere feconde e perciò l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, ispirandosi a questo principio di carattere morale e sociale, a cui si informa la politica demografica del Regime, ha connesso alla « Polizza Nuziale » un Premio di Natalità per quegli assicurati che avranno sei figli viventi.

La Polizza Nuziale poi, oltre che dei benefici speciali sopra illustrati, gode anche di tutti gli altri attributi alle « assicurazioni popolari »: esenzione dalla visita medica; pagamento rateale del premio, che per questa forma è stabilito nella quota fissa di L. 10 mensili; riconoscimento della morte per infortunio, esclusa ogni concausa, con liquidazione da parte dell'Istituto di una somma doppia di quella assicurata.

Anche gli assicurati con la Polizza Nuziale partecipano agli utili di esercizio dell'Azienda sotto forma di graduale aumento di capitale stabilito e godono delle numerose provvidenze sanitarie istituite a favore di tutti gli assicurati in forma popolare.

PRODUZIONE POPOLARE

PRESENTATA DALLE AGENZIE GENERALI DI LOMBARDIA
DAL 1 GENNAIO 1925 AL 31 DICEMBRE 1934

Anni	Quote	Capitali
1925	825	1.259.687
1926	4.299	5.695.913
1927	10.264	11.187.524
1928	3.831	4.713.288
1929	12.663	15.865.735
1930	18.342	22.228.303
1931	16.107	21.088.929
1932	27.983	33.619.546
1933	56.443	71.540.264
1934	63.123	76.113.253
Totali ...	213.880	263.312.442

Le Assicurazioni Vita per gli artigiani

La Direzione Generale del nostro Istituto ha stipulato recentemente con la Federazione Nazionale Fascista degli Artigiani una Convenzione avente lo scopo di facilitare la diffusione dei principi della previdenza assicurativa tra gli Artigiani.

In virtù di tale convenzione è stato consentito agli Artigiani di stipulare contratti di *Assicurazione popolare* Mista e Mista Crescente con le seguenti facilitazioni:

- a) abolizione del costo polizza;
- b) per le polizze stipulate in forma « Mista » scadenti non oltre il 60° anno di età dell'assicurato, copertura gratuita del rischio di invalidità permanente assoluta, intesa come esonero dall'ulteriore pagamento dei premi o come liquidazione immediata di metà della somma assicurata;
- c) per le assicurazioni stipulate in forma « Mista Crescente », copertura gratuita del rischio di invalidità permanente assoluta, intesa nel senso che, al verificarsi di tale evento, la polizza sarà considerata sinistrata.

Inoltre, a favore degli Artigiani che intendono stipulare contratti di assicurazione per un capitale eccedente le L. 10.000 (Diecimila), ma non superiore a L. 25.000 (Venticinquemila), l'Istituto ha consentito l'adozione della normale tariffa N. 3 « Mista a premio annuo », con il beneficio della riduzione del costo polizza alla metà di quello normale e della estensione della copertura del rischio d'invalidità totale e permanente, intesa come esonero dal pagamento degli ulteriori premi di assicurazione, purché la polizza venga a scadere non oltre al 60° anno di età dell'assicurato.

In relazione all'impegno assunto dall'Istituto di concedere le facilitazioni di cui sopra, la Federazione Nazionale Fascista degli Artigiani si è impegnata di agevolare la propaganda, che sarà svolta dagli organi periferici dell'Istituto fra gli Artigiani, per la raccolta delle assicurazioni di cui trattasi.

A tale scopo la Federazione ha diramato una Circolare per illustrare la Convenzione ai propri Organi Provinciali, invitandoli a realizzare una stretta e cordiale collaborazione con le Agenzie Generali, per una

azione concorde, tendente a diffondere fra gli artigiani la conoscenza degli speciali benefici assicurativi loro accordati dall'Istituto.

Perché le assicurazioni in parola possano beneficiare delle particolari agevolazioni concesse, è necessario che le relative proposte siano controfirmate dalle rispettive Segreterie Provinciali delle Federazioni competenti per territorio.

Sappiamo che l'Agenzia Generale di Milano del nostro Istituto ha già preso accordi con la Segreteria Provinciale della Federazione Artigiani della metropoli lombarda, perché venga iniziata fra gli addetti alla Federazione stessa un'intensa propaganda delle forme assicurative sulla vita più sopra enunciate.

Gli addetti alla Federazione Artigiani di Milano, che estessero più particolari schiarimenti, possono rivolgersi all'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, che ha sede in Milano in via Giulini 2 (angolo di via Dante).

PER VIVERE A LUNGO

Ottimismo.

Cuor contento il ciel l'aiuta, dice un vecchio adagio. L'ottimismo è qualità sovrana: esso ci insegna a spremere nel miglior modo il succo della vita. I nostri giorni fluiscono con una alterra vicenda di gioie e di dolori: guai a colui che si ferma con compiacenza.

Lo scultore ricopia nel marmo ciò che la natura fa di più perfetto; il poeta, il musicista fermano sulla carta i momenti in cui più bella è l'armonia del creato; lo scrittore comunica la dirittura del suo ragionamento, tutti però scartano ciò che è brutto, imperfetto e discordante.

Così ogni uomo deve riputarsi un artista della propria vita e fermarsi solo su ciò che è bello, grande, nobile e vero.

Ogni sofferenza fisica e morale deve essere presto bandita, e i danni subiti devono essere riparati con grazia e serenità.

L'ottimista godendo una pace interiore e considerando i mali e le contrarietà quali incidenti necessari e forse utili nel corso della propria vita, diventa amabile, simpatico, ricercato. I suoi sentimenti si fanno generosi, il suo carattere franco, leale, aperto. E questa è la strada che conduce direttamente all'altruismo, il quale sviluppa le facoltà più nobili ed elevate, rendendo sapida e colorita la vita.

RACCONTI DI PREVIDENZA ASSICURATIVA

IL DONO NUZIALE

Finalmente per Gianni e Zita giunse il giorno sospirato di presentarsi al Parroco del paese per offrire a Dio il loro amore e stringerlo in un nodo indissolubile col santo matrimonio.

L'organo della chiesa mandava per le volte sacre sospiri e strepiti. Il sole rompeva attraverso i vetri istoriati, inondando di luci multicolori la moltitudine prostrata nella preghiera.

Gianni e Zita presero posto sull'inginocchiatoio per essi preparato davanti all'altare, e i testimoni si collocarono ai loro fianchi.

Il parroco, vestito dei paramenti sacri, si avanzò verso di loro, e la funzione delle nozze ebbe principio.

Gianni pronunziò il sì con voce chiara e sonora.

Zita lo emise a fior di labbra, come ronzio di zanzara che sfiora l'orecchio nel silenzio della notte.

La preghiera augurale della chiesa venne pronunciata: « Custodisci, o Signore, in lunghi anni di pace, quelli che tu unisci in legittimo connubio ».

Il legame indissolubile fu stretto.

Gianni e Zita divennero sposi innanzi a Dio per tutta la vita.

La funzione ebbe termine con la solenne benedizione agli sposi, accompagnata dal mormorio di devota approvazione dei fedeli.

Il parroco, invece di andarsene, si avvicinò agli sposi felici e, fra il silenzio ammirativo di tutti, disse loro: « Eccovi, giovani carissimi, un gioiello che dovete conservare gelosamente come il più lieto ricordo di questo vostro giorno lietissimo ». In così dire, il sacerdote consegnò allo sposo un libriccino dalla copertina color porpora, flettata d'oro.

« Questo libretto, continuò il parroco, contiene il ritratto del Santo Padre e la sua parola intorno al matrimonio cristiano. Esso vi insegnerà le norme per vivere con temperanza, con giustizia e con pietà ».



Inoltre l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, cioè lo Stato, ha voluto assicurare gratuitamente, per tre mesi, la vita dello sposo contro l'eventualità della morte immatura, garantendo alla sua compagna più di tremila lire in caso di morte per malattia, e il doppio di detta somma in caso di morte per infortunio.

« A garanzia di quanto vi sto dicendo, vi consegno, insieme col libretto matrimoniale, la polizza nuziale, che leggerete a casa con tutta vostra comodità. Passati i tre mesi di godimento gratuito dei diritti di polizza, voi potrete continuare a godere gli stessi benefici, pagando all'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, per mezzo del suo rappresentante del paese, lire dieci al mese, per un periodo di anni 25. Il giorno delle nozze d'argento riscuoterete dall'Istituto la somma suddetta a cui saranno aggiunti gli utili, che si accumuleranno su di essa, in ragione di quattro o cinque lire per ogni mille assicurate. Cioè, alla fine dell'assicurazione, quando l'età e il lavoro cominceranno a pesare sulle vostre spalle, voi riceverete dall'Ente di Stato non soltanto le lire tre-

miladuecentoquindici stabilite in polizza; ma altre trecento o più lire di utili, che serviranno ad allietare i giorni della vecchiaia, così tristi per i ricchi, ma molto più tristi per i poveri lavoratori ».

Lo sposo ringraziò il parroco e si mise in tasca il dono graditissimo.

Nell'uscire dalla chiesa, i fedeli commentavano con favore l'accaduto, e benedicevano la generosa iniziativa dello Stato, che, col dono della polizza nuziale agli sposi novelli, ha voluto dare ad essi una prova lampante del suo interessamento vivissimo per la felicità e la sicurezza del domani delle nuove famiglie italiane.

Gianni e Zita si erano conosciuti qualche anno innanzi sul lago di Como, ove l'uno e l'altra si trovavano a villeggiare, ospiti dello stesso piccolo albergo, che era soprannominato l'albergo degl'impiegati.

Capo meccanico in una fabbrica di cucine a benzina di Milano, Gianni era un giovane di carattere franco e cortese, e mostrava nei tratti un'educazione familiare superiore al mestiere che esercitava. Il padre, capitano dell'esercito, era scomparso in un'azione sul Carso durante la grande guerra; e la madre, che aveva altri due figli minori da allevare, non aveva potuto far percorrere al primogenito un corso di studi completo, come era suo desiderio. Seguendo però le inclinazioni del figliolo, lo aveva avviato alla scuola professionale di meccanica, da cui uscì diplomato.

Gianni entrò subito come apprendista in una fabbrica di cucine a benzina, ove, con la buona volontà e con l'innata perizia, raggiunse, dopo pochi anni, la carica di capo meccanico, con un discreto stipendio e una piccola cointeressenza negli utili della Ditta.

Zita era maestra in un villaggio dei dintorni di Milano; e ogni anno si recava a trascorrere un mese di vacanza in uno di quegli alberghetti a buon mercato dai quali l'Associazione Fascista per la Scuola procura ai suoi soci facilitazioni e riduzioni sulla retta giornaliera del vitto e dell'alloggio.



Figlia di un distinto impiegato delle poste di Milano, Zita aveva percorso gli studi magistrali in un Istituto di questa città, da cui era uscita con una buona patente, che le diede la possibilità di vincere il concorso regionale e di ottenere subito il posto di maestra in un paesello alle porte della grande metropoli lombarda.

Di statura media, ben fatta della persona, con un'abbondante capigliatura castano ricciuta e due begli occhioni neri lucenti, Zita si fece subito notare, nella pensione, per la sua cortesia, per la sua affabilità e per una vocina esile, piena di dolcezza.

In una gita al Piano del Tivano sopra Nesso, la ragazza ebbe occasione di trovarsi in compagnia di Gianni, i cui modi distinti e la compatezza del porgere furono subito apprezzati da Zita che le fu compagna indivisibile nella lunga scampagnata attraverso quel vasto altipiano, a mille metri d'altezza, nell'aria fresca e balsamica di quei monti incantevoli, che dividono il Lario nei due rami di Como e di Lecco.

Da quel giorno i due giovani s'incontrarono spesso; e, sul finire delle sue ferie, Gianni esternò a Zita il suo amore e l'orgoglio di poter un giorno convivere con lei una vita colma di felicità.

Zita, benchè si attendesse quella dolce dichiarazione, non seppe, lì per lì, che cosa rispondere, abbassò gli occhi a terra e tacque.

Gianni le prese una mano, la strinse forte forte, se la avvicinò alla bocca e vi stampò sopra un bacio lungo, pieno di tenerezza.

Fu quella la promessa muta di un amore

che ebbe il suo coronamento, dopo qualche mese, in casa di Zita, ove furono fissate le nozze.

Zita volle continuare nella sua professione; e il matrimonio si compì nel paesello ove la ragazza aveva saputo circondarsi della stima della popolazione, la quale aveva compreso che la maestrina non faceva scuola per diletto, ma per vocazione e con profondo sentimento del dovere.

Fu un giorno tristissimo per tutta la borgata quello in cui si vide scendere dal tram, dopo parecchi giorni di assenza, la maestra Zita in gramaglie, col volto pallido e con gli occhi ancor pieni di pianto.

Gli scolaretti attesero la loro maestra alla porta di scuola in un silenzio significativo, e si scopersero con rispetto quando la videro passare in mezzo a loro col volto pallido, soffuso di dolorosa mestizia.

I canti allegri con cui la scolaresca riempiva solitamente l'aria d'intorno, ebbero, da quel giorno, la malinconica gravità del-



l'animo dell'educatrice, che un dolore innarrabile aveva improvvisamente colpito nel colmo della felicità e della pace domestica.

Gianni, il suo Gianni, che ogni sera attendeva in casa per stamparle in fronte il bacio del ritorno, quel giorno non c'era. Lo aveva, invece, trovato rigido e muto in un letto dell'Ospedale maggiore.

In una corsa per affari, con la motocicletta del suo principale, il povero Gianni era andato a sbattere col capo contro il rimorchio di un grosso autocarro, e aveva trovato miseramente la morte.

Dopo qualche mese, Zita si rammentò della polizza nuziale avuta in dono dal parroco nel giorno delle nozze, e la presentò all'Agenzia Generale di Milano dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, insieme coi documenti richiesti per ottenere il pagamento della somma assicurata.

Dopo pochi giorni, Zita fu invitata a ritirare 6430 lire, cioè il doppio di quel capitale, che il suo povero Gianni sperava di poter incassare il giorno delle loro nozze d'argento.

x.



Fra libri e riviste

Il dott. Rizzardo Trebbi, propagandista delle Popolari presso l'Agenzia Generale di Bergamo dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, ha testè pubblicato, coi tipi dello Studio Editoriale Busetto di Milano, un opuscolo geniale dal titolo:

QUELLO CHE DICO AI LAVORATORI

Questo libretto è dettato con calore e con convinzione.

Il Trebbi scrive nella prima pagina: «L'assioma al quale rimango fedele ve lo esprimo così: la parola trova sempre la via della persuasione e la forza di fissarsi nella mente e nello spirito, qualunque sia l'accessibilità intellettuale e la sensibilità morale degli ascoltatori, se essa proviene da convinzione».

Benissimo! Chi vuol essere apostolo deve proprio esprimersi così.

Quando il Trebbi, dopo aver parlato con calore a un gruppo di operai, ode dire intorno a sè: «Va tutto bene! ma l'assicurazione sulla vita costa quattrini e noi non ne abbiamo!» egli risponde subito: No, miei amici! No e poi no! Così non è detto bene! Il lavoratore sarebbe assai più vicino alla onesta verità se parlasse, non di impossibilità; ma, nella stragrande maggioranza dei casi, di volontà».

«Sì! di vo-lon-tà!».

E il Trebbi con argomenti semplici e convincentissimi prova il suo asserito.

L'opuscolo è diviso in tre parti:

- a) Premessa per i propagandisti.
- b) Quello che dico ai lavoratori.
- c) Polizza Popolare (commento, esposizione, esemplificazione).

Dove c'è una volontà, c'è sempre una strada per arrivare, scrisse il Duce.

Questo monito il Trebbi lo cita ai giovani lavoratori, perchè armino la loro volontà di decisione pronta e di costanza tenace.

Solo così si può essere e conservarsi previdenti.

L'elegante opuscolo costa L. 1,30.

M. L.

« ASSICURAZIONI »

Rivista di diritto, economia e finanza delle Assicurazioni Private
Fascicolo 2° (Marzo-Aprile 1935)

E' uscito il 2° fascicolo dell'importante Rivista edita a cura dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni e della Federazione Nazionale Fascista delle Imprese Assicuratrici, diretta dal Prof. Antigono Donati.

Eccone il contenuto:

Gaetano Azzariti: Il fallimento dell'assicurato contro la responsabilità civile e i diritti del danneggiato - *Amedeo Giannini*: Problemi particolari delle assicurazioni aeronautiche - *Clemente Persico*: Le assicurazioni nel Progetto del Codice Marittimo - *Francesco Alimena*: Il suicidio nelle assicurazioni sulla vita - *Ernst Stiefel*: Il divieto di riconoscere la propria responsabilità nelle assicurazioni della responsabilità civile.

E inoltre: Bibliografia (Letteratura francese in materia di assicurazioni private dal 1930 di Maurice Picard), note e notizie.

Nella parte seconda: Giurisprudenza italiana (massimario e sentenze con note di Alfredo De Gregorio, Paolo Greco); Giurisprudenza belga con note di P. Freund.

In appendice i sunti degli articoli in francese, inglese e tedesco.

NECROLOGIO

Dopo parecchi mesi di inaudite sofferenze, si è spento, il 4 giugno corrente, in San Gervasio di Bergamo, il

Dottor PAOLO COLOMBO
medico-chirurgo

fratello del nostro gr. uff. avv. G. B. Colombo e padre del camerata Carlo dell'Agenzia di Milano del nostro Istituto.

La popolazione della borgata, che il defunto ebbe in cura per 37 anni, volle attestargli il suo unanime cordoglio seguendo compatta il feretro del suo medico che fu, per tanti anni, amato e stimato da tutti.

Al fratello gr. uff. avv. G. B. Colombo, al figlio Carlo, a tutta la famiglia, *la buona semente* invia le più sentite, affettuose condoglianze.