

# 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 cinematografo ridotto e la propaganda delle popolari. - Le assicurazioni popolari e la campagna demografica - Assistenza e assicurazione - Spigolature interessanti. - L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni - L'Istituto di coltura professionale per gli assicuratori dell'I. N. A. - Rubrica degli assicurati - Le Assicurazioni Popolari nella Scuola. - Le Assicurazioni Popolari dell'I. N. A. - Provvidenze sanitarie attuate dall'Istituto. - Notiziario. - Il bilancio 1935 dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni presentato al Duce dall'On. Bevione.

## IL CINEMATOGRAFO RIDOTTO E LA PROPAGANDA DELLE POPOLARI

In risposta al nostro articolo « Sala cinematografica o cinematografo ambulante » del n. 1-2 de « la buona semente » di questo anno, il Comm. Ing. Dallari, Presidente delle Officine elettromeccaniche Novati di Milano, ci scrive:

« L'articolo « Sala Cinematografica o cinematografo ambulante », del n. 1-2 de « la buona semente » di quest'anno, trova piena conferma nei fatti, in quanto esiste oggi *effettivamente* la possibilità di eseguire proiezioni ambulanti con apparecchi che hanno tutti i requisiti tecnici, economici e pratici per rispondere agli scopi che l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni si propone, in relazione al programma enunciato dal Senatore Bevione colla incisiva frase « *dalle città alle campagne* » nel suo memorabile discorso al Duce.

Le officine elettromeccaniche Novati, da me rilevate a questo preciso scopo, hanno realizzato, dopo lunghi studi ed esperimenti, tutta una serie di apparecchi cinematografici a « *passo ridotto* », fra cui uno specialmente, il « *Victor 16* », risponderebbe a tutti i requisiti enunciati nel programma prospettato da « la buona semente ».

Questo proiettore, pur avendo *dimensioni ridottissime*, riproduce perfettamente l'immagine e il suono, come un apparecchio normale di una comune sala cinematografica.

Esso ha inoltre il grandissimo pregio di impiegare *pellicole non infiammabili*, il che ha somma importanza per il caso del cinematografo ambulante che, specialmente nelle campagne, troverebbe, ben di rado, locali muniti di cabine e di tutte le altre disposizioni di sicurezza prescritte dalla Legge.

Un film in edizione « *ridotta* » costa tre volte meno dell'originale come oggi in uso; e il costo dell'apparecchio è 10 volte minore di quello che importa un modesto camion-cinematografo ambulante.

Il « *Victor 16* » può infatti accompagnare il propagandista, su un qualsiasi mezzo, pubblico o privato, come un semplice bagaglio: due valigette di una dozzina di chilogrammi ciascuna, di piccolissimo ingombro.

Al medesimo apparecchio possono, con tenuissima spesa, essere accoppiati microfono, radio o grammofo, elementi tutti efficaci a perfezionare ed allargare l'opera propagandistica che si deve svolgere.

Essendo l'apparecchio sonoro, nella pellicola possono essere sopresse tutte le didascalie, sempre difficili a leggersi, e specialmente da un pubblico rurale; e sostituite invece da un testo « parlato », uniforme e preciso, secondo la originale concezione superiore, evitandosi così anche il guaio di quegli spropositi involontari di qualche produttore improvvisato « cui si accenna nell'articolo di gennaio-febbraio di quest'anno de « la buona semente ».

Nello stesso modo si può, senza aumento di spesa, inserire nella incisione della pellicola un accompagnamento musicale all'azione, o un sottofondo, pure musicale, allo stesso parlato, come si usa oggi, con grande risalto o vivezza della rappresentazione; cosa che interessa certamente in sommo grado il caso della propaganda in ambienti non molto intellettuali».

*Il cinema ridotto delle Officine Novati di Milano risponderrebbe molto bene ai requisiti richiesti dalla propaganda delle Assicurazioni Popolari nelle campagne.*

*Per poterne parlare con conoscenza di causa, il Gr. Uff. Avv. G. B. Colombo, vicepresidente del Comitato Lombardo e il segretario di esso Cav. Uff. Prof. Lanzoni hanno voluto assistere a una serie di proiezioni date con l'apparecchio cinematografico « Victor 16 » a passo ridotto. E l'impressione riportata è che l'apparecchio stesso possa servire benissimo*

*allo scopo che il Comitato Lombardo si proporrebbe. Infatti il « Victor 16 » è facilmente trasportabile, è sonoro, presenta i soggetti molto nitidi. Se a queste eccellenti qualità si aggiungono la sicurezza che offrono le pellicole non infiammabili e il prezzo modico — che la Ditta assicura di cinque o sei mila lire per apparecchio — riteniamo che le Agenzie Generali dell' I. N. A. non si troverebbero di fronte a una spesa molto forte, dati i risultati cospicui che questa geniale propaganda delle Assicurazioni Popolari potrebbe dare.*

*In campagna l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni deve vincere, come già dicemmo, le diffidenze contro le assicurazioni e gli assicuratori in genere. E sono queste diffidenze, più che le difficoltà economiche che inceppano il cammino alla nostra propaganda.*

*Se noi, invece, con manifesti delle Gerarchie locali, invitassimo le popolazioni dei paesi ad assistere a rappresentazioni cinematografiche gratuite, con cui vengano messe in piena luce la potenza economica e la granitica sicurezza finanziaria dell'Istituto, non dubitiamo che le adesioni alle Assicurazioni Popolari andrebbero rapidamente aumentando.*

*L'esempio è contagioso nelle campagne. E una famiglia non vuol essere da meno di un'altra. Così, a poco a poco, le Popolari si estenderebbero a tutte le famiglie, raggiungendo quelle mete, che auspicò il Senatore Bevione, Presidente dell'Istituto, al congresso di Venezia dello scorso autunno.*

## LE ASSICURAZIONI POPOLARI E LA CAMPAGNA DEMOGRAFICA

Accanto alle opere assistenziali dirette non a fossilizzare l'individuo nella cotidiana attesa della carità, ma mettendolo nella condizione di riprendere il suo posto di produttore, il Fascismo ha dato e dà un larghissimo impulso alla previdenza.

Esso ha aggiornato e perfezionato le assicurazioni sociali, integrandole con l'assicurazione obbligatoria contro la tubercolosi, intesa non come fine, ma come preludio all'assicurazione obbligatoria contro le ma-

lattie. A questo tipo di previdenza, che tende alla difesa fisica della razza, ha aggiunto le assicurazioni popolari che inducono all'economia domestica, come uno dei fattori più influenti dell'incremento demografico.

Già il Senatore Bevione, nel suo noto articolo pubblicato, tempo fa, sulla rivista « Assicurazioni », scrisse che la posizione delle Assicurazioni Popolari in Regime Fascista è un problema di sistematica politica: « problema delicatissimo, che costituirà quasi la

base logica di tutti i problemi di svolgimento. Questi, a loro volta, formano ad un tempo le grandi linee di penetrazione della previdenza popolare; e, soprattutto, i campi nei quali questa si dimostrerà uno dei più efficaci strumenti della politica del Regime: consorzio famigliare, attività economiche, attività educative».

Nel consorzio famigliare, che forma oggetto del nostro articolo, le Assicurazioni Popolari contribuiranno alla vittoria della battaglia demografica.

E a ciò l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni ha, or ora, provveduto con la polizza «Pro Familia», che garantisce ai giovani un capitale all'atto del matrimonio, se attuato prima del compimento dei 35 anni di età se maschio, e dei 30 se femmina.

Costituito il matrimonio, l'Istituto offre al novello capo di famiglia, a qualunque categoria sociale egli appartenga, la nuovissima «Polizza XXI Aprile», che integra, per una gran parte dei lavoratori del braccio e del pensiero, le assicurazioni sociali obbligatorie.

Infatti la «Polizza XXI Aprile» garantisce agli eredi dell'assicurato un capitale in qualunque momento la morte di esso avvenga; oppure lo garantisce a lui stesso, se in vita alla fine del contratto.

Inoltre gli facilita l'assunzione del contratto con l'abolizione del costo polizza; e gli accorda tali vantaggi nel corso del contratto stesso che un padre di famiglia, a cui vengano fatti conoscere, deve sentire subito il dovere di assicurarsi con questa polizza.

Oltre il pagamento del capitale in caso di morte o di vita dell'assicurato, e l'esonero dal pagamento del costo polizza, come sopra abbiamo detto, ecco il trattamento che la «Polizza XXI Aprile» fa ai suoi assicurati:

a) in caso di morte per infortunio, l'Istituto paga agli eredi dell'assicurato il doppio del capitale contemplato in polizza;

b) in caso di infermità dovuta a malattia o ad infortunio (come nel caso di disoccupazione o di servizio militare) l'Istituto accorda all'assicurato la sospensione del pagamento del premio per 24 mesi;

c) all'assicurato che venga ad avere sei figli viventi, dopo la stipulazione del con-

tratto, l'Istituto anticipa la metà del capitale assicurato, e lo esonera dal pagamento dei premi dell'altra metà;

d) in caso di invalidità totale e permanente, l'assicurato riceve subito la liquidazione anticipata di metà del capitale assicurato, con diritto a incassare l'altra metà al più tardi dopo cinque anni dal pagamento della prima. E per questa parte di capitale assicurato viene, frattanto, esonerato dal pagamento dei premi.

Con la polizza «Pro Familia» l'Istituto tende dunque a rimuovere molti ostacoli economici e morali che si opporrebbero alla costituzione di nuovi nuclei famigliari. Questa polizza è fatta su teste infantili da zero a quattordici anni. Ed è presso i bambini e i loro genitori che l'opera di persuasione deve essere esercitata a mezzo degli Insegnanti degli asili e delle scuole elementari, i quali diventeranno, in questo modo, i cooperatori dell'Istituto nella grande battaglia demografica impegnata dal Duce.

Il pagamento di un capitale allo sposo e alla sposa, all'atto stesso del matrimonio, sarà, per molti, un incentivo a compiere un passo che ora si astengono dal fare, perchè ragioni economiche vi si oppongono.

In tal modo le Assicurazioni Popolari concorreranno a favorire la campagna demografica.

Con la «Polizza XXI Aprile» poi, l'Istituto vuol dare alle famiglie dei lavoratori l'assistenza contro i colpi della sventura, siano essi malattie, infortuni, inabilità al lavoro; e intende aiutare l'assicurato a provvedere ai figli viventi quando questi raggiungano il numero di sei dopo aver contratto l'assicurazione.

L'educazione del fanciullo alla previdenza, iniziata sui banchi della scuola, ha così la sua continuità nell'adulto.

In questo modo l'opera previdenziale del nostro Istituto aiuta la formazione di nuovi nuclei famigliari, e concorre, anche, a dare alle famiglie dei lavoratori italiani quel senso di tranquillità per l'avvenire, il quale è basato sulla sicurezza del capo famiglia, che, se anche lo colpissero eventuali disgrazie o malattie, o, anche, la morte, avrà almeno assicurato ai suoi cari l'immediato domani.

m. l.

## ASSISTENZA E ASSICURAZIONE

L'assistenza è una forma di solidarietà. È quel mirabile organismo che è l'E. O. A., creato, potenziato e sorretto dal Fascismo, illumina di una luce di idealità profondamente umana la dottrina politica del Fascismo, e ne conferma le capacità costruttrici e realizzatrici.

Ma l'assistenza, pur assolvendo alte, nobilissime, insopprimibili funzioni, non è che una forma elementare di solidarietà. Essa interviene in casi contingenti di bisogno, ed esaurisce il suo compito con il soddisfacimento del bisogno stesso.

Si potrebbe osservare che l'intervento assistenziale dimostra la solidarietà della collettività verso il singolo colpito; ma dimostra altresì, in molti casi, la mancata solidarietà del singolo verso la collettività, in quanto l'intervento stesso deriva dal fatto che il singolo non ha ubbidito al precetto di concorrere, nei limiti delle proprie possibilità, al mantenimento della ricchezza e del benessere sociale attraverso l'opportuno accantonamento di una quota parte della propria individuale ricchezza.

Se peraltro l'opera assistenziale è insopprimibile, ed è altamente meritorio tutto ciò che contribuisce a renderla sempre più perfetta e completa, ciononostante le sue prestazioni debbono essere contenute entro i limiti più rigorosi, poichè la larghezza nel dare può costituire uno stimolo alla imprevidenza, e quindi finisce con l'avere risultati antieducativi.

Ogni cittadino, membro cosciente della organizzazione nazionale, deve sentire profondo l'orgoglio di non dover pesare sulla collettività; ognuno deve essere fiero di portare il proprio contributo al potenziamento della collettività.

Ciò posto, il problema che si pone a ogni cittadino, all'inizio della sua vita di lavoro, è il problema previdenziale.

In che modo, infatti, deve il cittadino sentire l'orgoglio di non dover pesare sulla collettività?

In che modo deve esso portare il suo contributo al potenziamento della collettività?

Una sola risposta può essere data a queste domande. Risposta semplice, che affiora alle labbra e alla mente di tutti: coll'essere previdente.

L'alunno che, nella scuola elementare, si iscrive alla Mutualità Scolastica fa opera previdente.

Ma se la Mutualità Scolastica ha risposto e risponde in pieno alle sue finalità assistenziali, non v'ha dubbio che, per un complesso di ragioni, la Mutualità stessa non ha avuto e non ha, così com'è ora congegnata, la possibilità di assolvere funzioni previdenziali.

Pertanto, quando, or sono undici anni, l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni si è fatto banditore ed assertore delle *Assicurazioni Popolari*, che si propongono di portare la regola della previdenza fin negli strati più modesti della popolazione, gli educatori italiani compresero subito di avere finalmente nelle mani lo strumento adatto per tradurre in pratica realtà gl'insegnamenti del risparmio e della previdenza.

Se una riprova fosse necessaria a dimostrare l'alta funzione educativa della previdenza essa si avrebbe appunto nella pronta, spontanea, entusiastica adesione dalla Scuola all'attività del nostro Istituto.

L'importanza, quindi, delle *Assicurazioni Popolari* allo scopo di educare l'individuo alla previdenza assicurativa, come mezzo perchè questi non debba pesare sulla collettività, è dimostrato dal fatto che il Governo Fascista è intervenuto, fin dall'inizio della creazione di esse, affinchè i proprii organi educativi ne diventassero i propulsori.

Nel 1925 infatti l'Istituto iniziava la sua opera per la diffusione delle Assicurazioni Popolari; e il 7 luglio 1925 il Ministro dell'Educazione Nazionale, On. Fedele, diramava ai RR. Provveditori agli Studi e ai Presidi degl'Istituti Medi una nobile circolare per incitare la Scuola a fiancheggiare l'azione dell'Istituto.

Nel 1933 una nuova circolare di S. E. l'On. Solmi, attuale Ministro di Grazia e Giustizia, allora Sottosegretario alla E. N., confermava l'intendimento del Ministero che

nelle Scuole si portasse il massimo ausilio all'opera dell'Istituto.

Infine, nel 1935, S. E. il Conte De Vecchi di Val Cismon, Ministro dell'E. N., segnalava alle autorità didattiche la vasta opera che, nell'ambito della scuola, svolge l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni per lo sviluppo della previdenza popolare; e metteva, ancora una volta, in evidenza la portata educativa dell'opera stessa.

Portata educativa che si esplicherà col tempo, nel campo pratico, e servirà a diminuire sensibilmente gli oneri dell'Ente Opere Assistenziali, quando tutti gl'Italiani avranno ciascuno — come gli Americani e gl'Inglese di oggidì — la loro polizza di Assicurazione Popolare.

---

## SPIGOLATURE INTERESSANTI

Gli Stati Uniti avevano in vigore alla fine del 1933 N. 85 milioni di polizze per 344 miliardi di lire di capitali assicurati.

L'Inghilterra N. 83 milioni di polizze per 150 miliardi di lire di capitali.

Il Giappone N. 20 milioni di polizze per 10 miliardi di lire di capitali.

La Svizzera, la piccola Svizzera, N. 614 mila polizze per tre miliardi e mezzo di lire.

Deve essere un punto d'onore per noi, che serviamo il Regime in questo settore, fare in modo che il nostro popolo uguagli e magari superi ciò che un altro popolo di scarse risorse interne, che vive in condizioni economiche e demografiche analoghe alle nostre, come il popolo giapponese, ingegnoso e industrioso come noi, ha saputo conseguire in soli 10 anni di attività assicurativa intensa e disciplinata.

Sen. Giuseppe Bevione  
(Le A. P. in Italia)

---

L'assicurazione sulla Vita è un capitale ereditario che si prepara gradatamente, senza sforzo e senza grave sacrificio per i nostri figliuoli, ed è un capitale che, con la buona volontà, tutti sono in grado di mettere insieme a qualunque condizione sociale appartengano.

# "PRAEVIDENTIA"

## ASSICURAZIONI / RIASSICURAZIONI CAPITALIZZAZIONI

SEDE E DIREZ. GENERALE:  
VIA NAZIONALE N. 89

# R O M A

Società collegata con l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni.

Capitalizzazione a interesse garantito

A premio annuo: versando L. 1000 all'anno per 20 anni, alla scadenza la PRAEVIDENTIA pagherà L. 30.969.

A premio unico: versando una volta tanto L. 6.655,60, dopo 25 anni la PRAEVIDENTIA pagherà L. 20.000.

Le polizze possono anche essere al portatore.

L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni garantisce integralmente le Polizze della PRAEVIDENTIA.

Le Agenzie generali dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni rappresentano la PRAEVIDENTIA nelle singole zone.

---

Il senno dell'uomo consiste nel persistere e nell'aspettare. Non si vincono le difficoltà nè si superano gli ostacoli senza la tenacità di propositi e la pazienza nell'attuarli; non si raggiunge una mèta se non sappiamo armare il nostro spirito di prudenza e di costanza: due virtù essenziali al bene operare.

Pietro Clément

L'economia non è un istinto naturale, ma bensì il frutto dell'esperienza, dell'esempio e della previdenza, effetto della educazione e della intelligenza.

Smiles

# L'ISTITUTO NAZIONALE DELLE ASSICURAZIONI

## NASCITA, ASCESA E VITTORIE.

L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni nacque nel 1912 in virtù di una legge che provocò, a due riprese, lunghissime e vivaci discussioni in Parlamento.

Da un lato non si volevano riconoscere le ragioni che militavano per un intervento diretto dello Stato quale assicuratore.

Dall'altro lato le Compagnie private furono oggetto di accuse, spesso ingiuste od eccessive.

Si parlò di decine di milioni di utili annui, quando tutto sommato il profitto netto dei portafogli vita in Italia non poteva superare i cinque o sei milioni per esercizio. Si disconobbe l'opera di penetrazione difficilissima ed importante che già era stata compiuta per vincere la riluttanza del popolo italiano alle forme della previdenza assicurativa.

Comunque il principio del monopolio statale delle Assicurazioni vita fu affermato in Italia, e con ciò si ottennero tre grandi risultati, che non possiamo disconoscere.

Si eliminarono dal mercato le piccole Compagnie che sorte, spesso, senza solide basi, minacciavano di sperperare i danari loro affidati e di seminare la sfiducia nel pubblico dei risparmiatori.

Si proclamò il principio che la tutela del risparmio assicurativo è uno dei doveri dello Stato, e si determinarono in tal modo le condizioni di sicurezza necessarie per lo sviluppo di questo importante ramo della pubblica economia.

Si accentrò nelle mani dello Stato una ingente forza finanziaria, e si creò un organismo capace di più ampi sviluppi ed atto a rendere notevoli servizi anche all'infuori del ramo vita, come si è veduto specialmente nel periodo della guerra.

Si ottenne, con la massima concentrazione, la maggiore economia nelle spese generali: il che permise di adottare tariffe modeste e condizioni di polizza le più liberali, pur racchiudendo utili di esercizio non indifferenti.

Così il fine essenziale di un Ente statale è stato raggiunto in questo campo con una maggiore diffusione della Previdenza e col risanamento dell'ambiente assicurativo; garantendo, con impegni a lunga durata, la custodia di risparmi, che rappresentano la provvida tutela dei padri sull'avvenire delle famiglie, con un servizio prestato nelle condizioni più favorevoli di sicurezza, di moralità, di buon mercato.

Al 1° gennaio 1913 (quando l'Istituto iniziò l'opera sua) ben 63 Compagnie (36 nazionali e 27 estere) si dividevano il mercato assicurativo in Italia.

Pochi anni dopo, soltanto 7 Compagnie rimanevano in campo accanto all'Istituto, avvalendosi della facoltà consentita dalla legge alle Compagnie private di continuare le operazioni per un decennio sotto determinate condizioni. Fra tali condizioni era la cessione all'Istituto Nazionale delle Assicurazioni di una quota parte di ciascun rischio assunto; perciò era posto in grado di vigilare, con un controllo giornaliero, il lavoro delle imprese stesse.

Così man mano, il favore del pubblico si volse al nuovo Ente; e nel 1913 e nel 1914 l'Istituto ebbe i tre quarti della produzione complessiva del Regno.

La guerra mondiale interruppe il periodo ascensionale dell'Istituto, come, del resto, di tutti gli altri Enti assicurativi.

Il 1918, l'anno della Vittoria, segna una poderosa ripresa della produzione dell'Istituto, specialmente con le operazioni assicurative del 5° e 6° prestito Nazionale del 1918 e del 1920, per la durata di 15 anni, che si sono già liquidati.

In tali occasioni furono ideate polizze in forma Mista, pagabili in titoli di rendita.

Ciò permise ai piccoli risparmiatori e al popolo minuto delle officine, delle scuole, delle caserme di sottoscrivere al prestito mediante un versamento rateale connesso con una forma assicurativa; e l'Istituto, non correndo alcuna alea sul prezzo del titolo,

potè valutare i premi a un interesse pari all'effettivo rendimento, offrendo così alla sua clientela condizioni eccezionalmente vantaggiose. In tal modo raccolse una massa di affari corrispondenti a 1 miliardo e 300 milioni di capitali assicurati.

Nello stesso periodo l'Istituto prestò direttamente l'opera sua allo Stato con l'emissione di speciali polizze gratuite rilasciate ai Combattenti e nella gestione dei rischi di guerra in navigazione, che procurò al Tesoro utili ingenti, ed in altre operazioni di carattere assicurativo e di pubblico interesse.

Con la pace, la produzione normale del ramo vita andò sempre crescendo; e all'aumento contribuì la svalutazione della moneta che fece salire da ottomila a ventimila lire la media del capitale assicurato per ciascuna polizza.

Quando ai primi del 1923 venne a scader il termine che la legge concedeva al lavoro delle Compagnie private, l'Istituto era perfettamente preparato ad assumere il monopolio delle assicurazioni sulla vita in Italia.

Quando due fatti nuovi importantissimi erano avvenuti nel frattempo:

1° l'avvento al potere del Governo Fascista;

2° l'annessione all'Italia delle nuove provincie, nelle quali avevano la loro sede principale «Le Assicurazioni Generali» e «La Riunione Adriatica di Sicurtà»: le maggiori imprese che, accanto all'Istituto Nazionale, operassero nel Regno.

Con l'entrata in vigore del Monopolio assoluto sarebbe stato troncato uno dei rami principali di queste Compagnie, che non avrebbero potuto continuare l'esercizio neppure all'Estero; e si sarebbe recato grave danno alla città redenta di Trieste.

Questi due fatti nuovi portarono, come necessaria conseguenza, un rimaneggiamento della legge 4 aprile 1912.

Parve, per un momento, che la campagna violenta scatenatasi allora contro tutte le gestioni statali dovesse investire in pieno l'Istituto, al quale faceva troppo fragile schermo l'evidenza dei dati già resi di pubblica ragione sugli ottimi risultati della sua

gestione decennale. Si parlò allora di abolire la garanzia dello Stato sulle polizze dell'Istituto, di aprire il mercato ad una concorrenza assolutamente libera, di sopprimere la cessione parziale dei rischi assunti dalle Compagnie private; sembrò insomma che si volesse distruggere tutto ciò che si era fatto dal 1913, ponendo l'Istituto Nazionale, pur senza decretarne ufficialmente l'abolizione, in una situazione insostenibile.

L'Istituto parve a sua volta irrigidirsi un momento nella difesa intransigente di quei diritti che gli venivano dalla legge del 1912. In realtà esso aveva sempre avuto in animo di valersi, anche in regime di Monopolio, di tutte le forze che militavano in Italia nel campo assicurativo, e non intendeva affatto disperdere queste energie; ma il monopolio gli avrebbe consentito di indirizzarle ad un fine unico e di evitare il logorio e il dispendio della concorrenza, che in questo campo è troppo spesso basata su una lotta di provvigioni più che sul reale perfezionamento dei servizi, e a volte, negli ambienti periferici, degenera in una gara infeconda di promesse illusorie e di denigrazione reciproca. La grande educazione assicurativa del pubblico e un giusto sentimento di solidarietà fra le imprese evitano tali inconvenienti nei paesi dove la pratica assicurativa ha più salde radici, ma da noi essi sussistevano ancora in misura tale da fornire un innegabile argomento a favore del monopolio assoluto.

Senonchè le due tesi estreme erano evidentemente destinate a cadere. L'Istituto retto allora da un Tecnico illustre che proveniva dall'industria privata e che godeva la fiducia del Governo, non poteva non trovare la sua via anche nelle direttive liberiste della nuova politica economica, purchè fossero rispettate talune condizioni necessarie al suo prestigio di Azienda statale.

Tutta la situazione del mercato assicurativo italiano fu in tal occasione ristudiata e riordinata.

I Ministeri competenti, l'Istituto stesso e anche le Compagnie private collaborarono alla ricerca di un'equa soluzione.

Con le disposizioni del Decreto 29 aprile 1923 scompare ogni criterio monopolistico

dal campo assicurativo; ma rimangono all'Istituto Nazionale, per la sua speciale posizione e per le sue finalità sociali, quei privilegi che non solo sono compatibili con la libertà del mercato, ma che costituiscono anzi la migliore condizione per un efficace coordinamento delle forze operanti sul mercato stesso.

Alle polizze emesse dall'Istituto venne conservata la garanzia del Tesoro dello Stato; pure mantenendo l'obbligo delle Compagnie private di cedere ad esso una determinata parte, decrescente però nel tempo, dei rischi assunti nel Regno.

Le tariffe e le condizioni di polizza, così dell'Istituto come delle Compagnie, dovranno, per l'avvenire, essere approvate dal Ministero competente.

Per le Società private, che esercitano il ramo vita, viene fissato un minimo di capitale sociale: cioè 10 milioni sottoscritti e 5 versati; e sono specificatamente dettagliati gli impieghi ammessi per l'investimento delle riserve matematiche, che rimangono vincolate a favore della massa degli assicurati.

Maggiori facoltà di quelle previste dalla legge precedente sono consentite all'Amministrazione dell'Istituto, che la rendono meglio adatta a dare un carattere industriale alla propria gestione.

A ciò mira specialmente la maggior larghezza consentita nei modi di investimento delle riserve; e, in particolare, la facoltà di concorrere al capitale costitutivo di imprese assicurative nazionali ed estere, in misura non superiore al 5 per cento delle riserve e dei fondi patrimoniali.

Il limite imposto e l'obbligo di un rapido ammortamento di questi impieghi tolgono ad essi ogni carattere aleatorio; ma la facoltà consentita all'Istituto ha grande importanza per lo sviluppo della sua influenza così all'interno come all'estero.

Migliaia di Italiani viventi in terra straniera potranno sentirsi collegati alla madre patria attraverso l'atto di previdenza compiuto a mezzo di Enti assicurativi sorti nei più lontani paesi per iniziativa e con l'appoggio dell'Istituto Nazionale.

All'interno la facoltà sopraindicata deve essere posta in relazione con l'altra consen-

tita dall'art. 11 del citato Decreto legge. Per essa il Consiglio di Amministrazione dell'Istituto è autorizzato a valersi, per la raccolta degli affari, non solo dei produttori facenti parte della propria organizzazione diretta, ma anche di tutte quelle persone o Enti che esso vorrà designare.

La legge ha voluto così dare all'Istituto la possibilità di moltiplicare gli organi di produzione e di trar profitto, eventualmente, da forze estranee alla propria compagine, ma già organizzate o pronte ad organizzarsi nei modi più adatti all'acquisizione di affari assicurativi. E ciò non soltanto per aumentare quotidianamente le fonti produttive, ma anche per spronare con l'emulazione (in aggiunta e all'infuori della concorrenza delle altre Compagnie) le stesse Agenzie e gli stessi produttori dell'Istituto.

Valendosi opportunamente di queste due disposizioni, l'Istituto è in grado di spingere al massimo lo sviluppo della propria organizzazione periferica nel ramo vita e di assicurare ad essa, come era indispensabile in regime di concorrenza, quell'appoggio che proviene dall'esercizio contemporaneo di altri rami di assicurazioni.

Tutte le grandi Compagnie italiane e quasi tutte le straniere, esercitano, parallelamente alle assicurazioni sulla vita, le assicurazioni contro gli incendi, contro gli infortuni, la grandine, ecc. I loro rappresentanti hanno così modo di avvicinare larghe clientele, alle quali possono proporre, di volta in volta, le forme assicurative che più si adattano ai bisogni di ciascuno, ed alle varie circostanze della vita.

Questa vasta tessitura di affari, che li mette in rapporto coi ceti più diversi e raccoglie nelle loro mani un portafoglio importante anche in centri modesti, li pone in grado di raggiungere la massima penetrazione produttiva, in ciascun ramo, e di amministrare col minimo costo relativo.

Soltanto il Monopolio assoluto poteva evitare ai rappresentanti dell'Istituto tale necessità, dando loro l'assoluta, facile padronanza del ramo in cui avrebbero dovuto specializzarsi.

Ma essa invece si faceva imperiosa nel nuovo regime assicurativo se l'Azienda sta-

tale non voleva essere da meno di tutte le Imprese concorrenti: se non voleva scontentare i suoi migliori produttori e rinunciare, senza compenso, alle maggiori probabilità di sviluppo.

Perciò l'Istituto si è valso della nuova facoltà consentitagli dalla legge per istituire, sotto la sua influenza, tre Compagnie che esercitano tutti i rami di assicurazioni:

- a) Le Assicurazioni d'Italia.
- b) La Fiume.
- c) Praeventia.

Le prime due esercitano tutti i rami elementari: incendio, furti, infortuni, responsabilità civile, grandine, ecc.

La terza ha la missione di diffondere in Italia le forme di capitalizzazione, che così lusinghieri risultati hanno ottenuto all'estero.

Un'altra impresa sorta in Italia per iniziativa e con la partecipazione dell'Istituto, ma col consenso e col concorso delle Compagnie private è l'« Unione Italiana di Riassicurazione », che ha ereditato la gestione riassicurativa già affidata, per qualche tempo, da un decreto speciale, allo stesso Istituto Nazionale.

Se vi è un terreno in cui è specialmente necessario che vi sia concordanza di intenti, cordialità di rapporti, fiducia reciproca fra le imprese interessate, esso è quello della riassicurazione; si tratta inoltre di un ramo difficile, che richiede mezzi tecnici propri, e che non può essere esercitato come una gestione secondaria da una impresa la cui missione principale è affatto distinta. Perciò, date le relazioni intercorrenti, nel vecchio regime, fra l'Istituto e le imprese private, che si erano viste spogliare del ramo vita e temevano sempre una più larga ingerenza dello Stato, dato il carattere della stessa Azienda statale che doveva specializzarsi nel ramo vita, la gestione riassicurativa aveva scarse probabilità di trovare nell'ambiente dell'Istituto Nazionale un terreno appropriato.

Infatti i risultati dei primi esercizi non furono felici, ed è certo che non sarebbe stato prudente proseguire per quella via.

La soluzione più opportuna fu raggiunta con l'appoggio del Governo, già prima del-

l'approvazione del nuovo decreto, facendo concorrere l'Istituto e la grande maggioranza delle Compagnie operanti in Italia alla costituzione di un organismo riassicurativo, che ha ereditato tutto l'avviamento, ma nessuno degli oneri della gestione passata, e nel quale confluiscono interessi e capacità tecniche così dell'Azienda statale come delle Compagnie private in una salda creazione armonica.

L'Istituto uscì, in tal modo, da un isolamento che non si confaceva alla nuova situazione; e, azienda industriale fra aziende industriali, ha seguito le vie che le necessità della concorrenza gli imponevano, senza rinunciare né al suo prestigio di Ente Statale, né alla missione moralizzatrice che gli compete in tutto il campo assicurativo, né a quella di vigile controllo che, più specialmente, deve esercitare nel ramo vita.

La sua Amministrazione provvide subito a riordinare e rafforzare l'organizzazione periferica, rivedendo i capitoli delle Agenzie Generali; frazionando, ove credette opportuno, le singole giurisdizioni territoriali; prendendo accordi con Enti diversi per l'opera di propaganda e di produzione.

La produzione dell'Istituto ha fatto in questi ultimi dieci anni, passi giganteschi.

Al 31 dicembre 1922 i capitali assicurati sorpassavano appena i 4 miliardi di lire e le riserve matematiche erano di 770 milioni all'incirca.

Al 31 dicembre 1932, i capitali assicurati avevano raggiunto i 12 miliardi di lire e le riserve si avvicinavano ai 4 miliardi. Inoltre, dal 1930 l'Istituto fa partecipi degli utili i suoi assicurati.

Dagli accordi fra l'Istituto e Compagnie nacquero altre forme di collaborazione, che ebbero la più benefica influenza in tutto il campo assicurativo. Così fu possibile risolvere ed affrontare, nelle migliori condizioni il problema delle forme di assicurazione popolare, che furono sempre trascurate da noi, mentre hanno avuto un così grande sviluppo all'Estero. Basti pensare che la sola « Prudential » di Londra ha raccolto, attraverso la sua « Industrial branch », oltre 40 milioni di piccoli contratti popolari, il cui premio è pagabile a rate settimanali o mensili.

Questo grande organismo merita di essere meglio conosciuto in ciò che ha fatto e in ciò che si propone di fare; e nulla potrebbe essergli più gradito che di vedere, nella larga popolarità di cui già gode, non solo l'effetto della fiducia giustamente largita a un Ente garantito dallo Stato; ma un più maturo e preciso riconoscimento della sua individualità, dei suoi scopi e delle sue benemerenzze nell'opera di diffusione della previdenza assicurativa in Italia, così necessaria per un popolo che, per troppo tempo, ha vissuto alla giornata, senza fede in quegli ideali che, ora, fanno grande e stimato il nostro Paese.

### L'ISTITUTO DI CULTURA PROFESSIONALE PER GLI ASSICURATORI DELL' I. N. A.

Il 23 aprile ha avuto luogo, nel salone del Consiglio dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, l'inaugurazione di un *Centro studi, addestramento e perfezionamento* per i dipendenti dall'organizzazione periferica dell' I. N. A.

L'iniziativa promossa dal Gruppo Agenti Generali dell' I. N. A. in pieno accordo con la Federazione Nazionale Fascista Lavoratori Aziende di Assicurazione, ha trovata piena rispondenza nella Direzione e nel Consiglio di Amministrazione dell'Istituto, sia perchè aderente ai principi sanciti dalla Carta del Lavoro che indica l'elevazione culturale professionale come uno degli scopi che si prefigge il Regime Corporativo, sia perchè concorre a completare il quadro di provvidenze in atti a favore dei collaboratori periferici dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni.

S. E. il Senatore Giuseppe Bevione Presidente dell' I. N. A. ed il Cav. Gr. Cr. Dr. Ignazio Giordani, Direttore Generale, hanno intrattenuto un folto uditorio di autorità, rappresentanti sindacali e funzionari dell'Istituto, illustrando le finalità del Centro studi.

Questa nuova istituzione a carattere eminentemente culturale, sarà la Scuola per coloro che aspirano a divenire dipendenti delle

Agenzie Generali dell'I.N.A., sarà l'Istituto di perfezionamento per i già appartenenti all'organizzazione, i quali mediante un affinamento della loro cultura professionale tendono a raggiungere posizioni più elevate nell'ambito stesso della loro attività; ed infine curerà lo studio di iniziative e di manifestazioni di propaganda intese allo sviluppo della migliore attività delle Agenzie Generali.

I Corsi avranno inizio il 15 maggio; un chiaro Statuto, un preciso Regolamento ed adatti programmi, stabiliscono le finalità, il modo ed i mezzi per raggiungerle e gli insegnamenti stabiliti a corredo dei futuri diplomati.

Il Centro, che ha sede in via Umbria, 10 provvederà allo svolgimento dei Corsi di addestramento della durata di nove mesi riserbati alle sole nuove reclute e di Corsi di Perfezionamento della durata di due mesi e mezzo, ai quali saranno ammessi gli idonei del primo Corso ed i già appartenenti all'organizzazione periferica dell'I.N.A. Per questi ultimi, se ammessi, sono state disposte particolari provvidenze (borse di studio, contributi ed incarichi provvisori presso il Centro), atte a far sì che il periodo di perfezionamento non costituisca una spesa od una cessazione di reddito.

I non provenienti dall'I.N.A. per ottenere il diploma di abilitazione dovranno sottoporsi agli oneri che importa la frequenza di un Istituto d'Istruzione, oneri tanto più naturali, in quanto che il Centro oltre diplomare gli idonei provvederà al loro collocamento a mezzo degli uffici sindacali competenti, presso le 98 Agenzie Generali dell' I. N. A. con mansioni organizzative.

Le promesse fatte dal Presidente e dal Direttore Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni al recente Congresso di Venezia, vengono, nel quadro sindacale, tutte realizzate e con quella tempestività e liberalità che sono caratteristiche peculiari dello stile Fascista.

### UN LIBRETTO UTILISSIMO PER TUTTE LE AGENZIE GENERALI

(Vedi pagina 16 di questa Rivista)



## RUBRICA DEGLI ASSICURATI

In questa rubrica si risponde gratis a tutti gli assicurati in forma Popolare. Le domande v. uno inviate a «la buona semente» in Milano, via Giulini 2, I.N.A.

*Domanda:* Posseggo una polizza di assicurazione sulla vita con visita medica, sulla quale ho pagato solo la prima annualità. Non essendo ancora trascorsi due anni dalla cessazione dei pagamenti, chiedo se è possibile conteggiare i premi versati della polizza in sospeso per una nuova assicurazione in forma popolare che vorrei stipulare.

A. B. Milano: *Non è concesso conteggiare i premi versati di Assicurazioni in sospeso per riaccendere una nuova polizza di assicurazione. Le consigliamo la riattivazione del contratto in sospeso, versando i premi arretrati, o, se non le è possibile, chiedendo la postergazione della scadenza.*

*Domanda:* Ho sentito parlare di una polizza 21 Aprile, annunciata anche dai giornali, e delle condizioni speciali di favore che questa polizza offre. Posso stipulare un contratto di questo tipo, avendo già in corso un'assicurazione popolare in forma Mista per il capitale di L. 9.536?

A. V. Bollate: *Pur non conoscendo ancora con precisione le condizioni della nuova polizza 21 Aprile, possiamo tuttavia, fin d'ora, dirle che non potrà approfittare della nuova polizza.*

*Domanda:* Ho sessantotto anni e vorrei stipulare un contratto di assicurazione popolare a favore della mia nipotina; mi è ancora possibile?

M. T. Lodi: *Ella non può più contrarre un'assicurazione popolare sulla sua vita, essendo di sessantacinque anni l'età massima ammessa. Può tuttavia accendere sulla stessa testa della nipote una polizza di assicurazione popolare nelle forme «Fanciulli» o «Mista Crescente» ed impegnarsi, quale contraente, al versamento dei premi.*

*Domanda:* Ho stipulato tre anni fa un contratto di assicurazione popolare, che ho smesso di pagare dopo quattordici mesi. Mi è possibile, ora che non sono ancora trascorsi due anni dalla cessazione dei paga-

menti, rimettere in vigore il contratto senza versare i premi arretrati?

T. B. Legnano: *Le sarebbe possibile se la sospensione fosse stata causata da disoccupazione involontaria o da servizio militare, di cui ella avesse fatta regolare denuncia all'Istituto, ottenendo la concessione di sospendere i pagamenti, avendo però pagate almeno 18 mensilità di premio. Nel suo caso, se vuol rimettere in vigore il contratto, dovrà pagare i premi arretrati ed i relativi interessi, comprovando di essere in buona salute, in caso contrario, trascorsi i due anni, ella perderà quanto ha versato.*

*Domanda:* Ho in corso un'assicurazione popolare in forma «Mista», e voglio che il beneficio di questa assicurazione vada a favore di una persona diversa da quella indicata sulla polizza. Mi è possibile? Se sì, come debbo fare?

S. C. Seregno: *Se il beneficio non è stato da lei concesso e regolarmente accettato dall'attuale beneficiario, ella può modificare quando vuole e lasciare a chi vuole il beneficio della polizza in corso, basta che comunichi la modifica che intende fare all'Istituto o con lettera o completando l'apposito modulo che può ritirare presso qualsiasi Agenzia Generale, e che l'Istituto ne prenda atto. Ella può inoltre modificare il beneficio con disposizione testamentaria.*

*Domanda:* Quali sono i documenti che si richiedono per la liquidazione di un contratto di Assicurazione Popolare alla scadenza del contratto stesso, e quali quelli che si richiedono nel caso di liquidazione per sinistro?

C. N. Desio: *I documenti da prodursi alla scadenza del contratto, per la liquidazione della polizza, sono:*

- a) Domanda in carta libera.
- b) Esemplare di Polizza.
- c) Quietanza dell'ultimo premio pagato.
- d) Certificato di nascita dell'assicurato in carta libera.

*In caso di sinistro, i documenti da prodursi dagli interessati, oltre i suindicati sono:*

- a) Copia dell'atto di morte dell'assicurato e relazione medica redatta su modulo speciale fornito dalle Agenzie dell'I.N.A.

## LE ASSICURAZIONI POPOLARI NELLA SCUOLA

Crediamo utile esporre alcune considerazioni didattiche circa il modo migliore di diffondere le assicurazioni popolari tra il nostro popolo e i nostri ragazzi a mezzo della scuola e dei maestri.

« A queste cose deve pensare la famiglia », dirà qualcuno.

Noi non siamo di questo parere. I valori educativi, danno all'*assicurazione popolare* il diritto di piena cittadinanza nella scuola, ed ai maestri il preciso dovere di occuparsene. Si tratta di un'azione educativa, prima ancora che economica, azione quindi spiccatamente nostra. Ed è certamente perciò che Gerarchie politiche e scolastiche, a cominciare da S. E. il Ministro dell'Educazione Nazionale, ne vanno raccomandando la diffusione agli educatori di ogni grado.

Per quello che si può fare direttamente nella scuola, noi ricordiamo che la nozione teorica va sempre chiarita e vivificata dall'esempio. Meglio se questo è controllabile. Il racconto, il dramma, l'immaginazione hanno il potere di attrarre il fanciullo più del ragionamento, suscitando meglio il sentimento che provoca l'azione.

Però anche la logica, quando è veramente tale, è tutt'altro che estranea al fanciullo, come tutto quanto, del resto, appartiene allo spirito umano. A nostro parere, occorre che allo scolaro le stesse idee siano ripetute in forma varia, insistente, senza mai essere noiosa. Il segreto è di essere costanti senza diventare pesanti, di saper illuminare tutti i lati del problema senza farvi perdere l'interesse.

A questo scopo le varie materie scolastiche, possono servire assai più delle lezioni fatte espressamente. La lettura, la geografia, l'aritmetica, l'economia domestica, offrono continui spunti. Basterà saperli sfruttare. Ugualmente si dica dei fatti comunque giunti a conoscenza del maestro e della classe. Potranno essi dar luogo a dimostrazioni pratiche, a riprova di quanto sarà stato detto in linea teorica.

D'altronde il maestro convinto saprà mol-

tipicare gli espedienti e gli accorgimenti all'infuori dei nostri generici e scialbi suggerimenti.

Abbiamo visto una pubblicazione, preparata evidentemente da un maestro in cui tali espedienti sono raccolti in modo veramente geniale ed interessante.

Sono racconti, novelle, illustrazioni da servire anche per le proiezioni, disegni, grafici, perfino canti, tutti tendenti a spiegare ed esaltare il valore delle assicurazioni popolari.

S'intitola: « Il tesoro della previdenza » ed è edito a cura dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni.

Per la realizzazione pratica di quanto desideriamo non dobbiamo però nasconderci che la maggior difficoltà non sta nel fanciullo. Questi sarà subito convinto ed entusiasta, e con un po' di arte non sarà difficile mantenere in lui tale entusiasmo.

La difficoltà maggiore consiste nel convincere la famiglia. E' la famiglia armata dei suoi pregiudizi, delle sue abitudini precedenti, delle sue reali deficienze economiche, che è più faticoso convincere.

E senza l'adesione convinta, ragionata della famiglia, l'assicurazione non può essere fatta, o rischia di essere presto sospesa anche dopo fatta. Come potrà il maestro convincere le famiglie se le sue lezioni si limitano alla scolaresca? Il fanciullo porterà a casa l'eco della sua parola. Nei migliori dei casi la famiglia ascolterà, ma raramente prenderà una decisione.

La nostra esperienza ci insegna che per avere degli effetti concreti bisogna che ci sia un contatto diretto. E anche questo non a mezzo di parole o di scritti rivolti alla generalità, i quali servono tutt'al più a richiamare l'attenzione sull'argomento senza spingere all'atto, ma con l'azione personale.

Bisogna ribattere dubbi, confutare idee sbagliate, vincere esitazioni, portare esempi possibilmente controllabili. Solo col calore diretto della convinzione si possono abbattere le diffidenze.

Forse che noi vogliamo che la scuola si

cambi in un'agenzia di assicurazioni? Nemmeno per sogno. A ciascuno il compito suo. Ma dal fare questo, al restare nel puro campo della teoria ci corre assai.

Che direste del maestro che volesse i suoi scolari sinceri e facesse solo dissertazioni sul valore morale della verità, senza pretendere da loro continui esercizi di schiettezza?

Ugualmente è di colui che li volesse previdenti senza far loro comprendere atti di previdenza. E se per far questo occorre rivolgersi alla famiglia, rivolgamoci alla famiglia. Spingendo i genitori a far compiere ai propri figli atti di ben intesa previdenza economica, il maestro non fa in fondo una cosa diversa di quanto richiede loro di obbligarli ad essere puliti e puntuali. Non sarà poi necessario, per spingere a compiere un atto pratico, in fondo abbastanza semplice e per la generalità non eccessivamente oneroso, che tutte le ragioni da noi esposte siano entrate nella convinzione della famiglia.

Basterà che una sola sia stata afferrata, la più accessibile. Le altre, anche se inconscie, non mancheranno ugualmente di far sentire i loro benefici effetti.

Così può darsi che una famiglia sia più accessibile al pensiero, tanto umano del resto, di provvedere il proprio figlio per le future eventualità della vita; un'altra a quello più spiccatamente educativo di addestrarlo a compiere atti di previdenza; una terza infine apprezzerà il valore patriottico dell'atto assicurativo. Ma nessuna convinzione, lo ripetiamo, maturerà senza l'opera personale del maestro, da compiersi in gran parte fuori delle pareti scolastiche.

Non ci nascondiamo che il maestro viene così ad avvicinarsi, in certo modo, all'agente assicuratore. E che perciò?

Non è un poco medico quando dà norme igieniche, funzionario pubblico quando esige il rispetto di un regolamento e altro in altri casi?

L'essenziale è di non uscire dal campo educativo.

Certo la figura del maestro assicuratore sarà diversa di quella dell'agente assicuratore di professione.

Meno verboso, forse, meno insistente, sprovvisto di alcune abilità del mestiere, il

maestro dovrà soprattutto fare assegnamento sulla sua convinzione di compiere un'opera buona.

La sua azione svolgendosi necessariamente in un campo più limitato si spingerà, vogliamo credere, maggiormente in profondità.

*un insegnante*

---

## LE ASSICURAZIONI POPOLARI DELL'I.N.A.

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 principi, 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. 1.000 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 partecipano agli *utili annuali dell'Azienda* sotto forma di progressivo aumento dei capitali stabiliti nelle polizze, e hanno inoltre diritto di usufruire di speciali e numerose Provvidenze sanitarie gratuite e semigratuite presso Stabilimenti termali, Case di salute ecc., come si può constatare in questo stesso numero de « la buona semente ».

---

---

## PROVVIDENZE SANITARIE ATTUATE DALL'ISTITUTO

### 1° A favore degli assicurati in forma normale e collettiva.

*Concessione gratuita* di buoni per visite mediche periodiche e analisi mediche. - Prestiti senza interessi agli assicurati che debbono sottoporsi ad operazioni di alta chirurgia. - Speciali agevolazioni per cure Odontoiatriche presso la Direzione Generale.

*Facilitazioni e riduzioni* per cure presso gli Stabilimenti Termali di: Abano, Agnano, Chianciano, Levico-Vetriolo, Montecatini, Recoaro, Salsomaggiore, Santa Cesarea, S. Giuliano, S. Pellegrino, S. Pietro in Montagnon, Sardara, Trescore Balneario e presso gli Stabilimenti Termali dell'Istituto Nazionale Fascista della Previdenza Sociale in: Sirmione sul Garda, Salsomaggiore, Battaglia, San Giuliano.

*Facilitazioni* per cure mediche, chirurgiche, ortopediche, oculistiche, di Terapia fisica, di Radium e Roentgen-Terapia, per

analisi e ricerche di laboratorio, presso Ospedali e Case di Cura.

*Facilitazioni* presso Sanatori, Convalescenziari e Consultori Materni.

*Facilitazioni* per cure Odontoiatriche, Oculistiche e Otorinolaringoiatriche, presso specialisti.

### 2° A favore degli assicurati in forma Popolare.

*Concessione gratuita*, ogni quattro anni, di un buono per analisi mediche. - Speciali agevolazioni per cure Odontoiatriche presso la Direzione Generale.

*Facilitazioni e riduzioni* per cure presso gli Stabilimenti Termali di Agnano, Chianciano, Montecatini, Recoaro, S. Pellegrino, S. Pietro in Montagnon, Sardara, Trescore Balneario e presso gli Stabilimenti Termali dell'Istituto Nazionale Fascista della Previdenza Sociale in: Sirmione sul Garda, Salsomaggiore, Battaglia, San Giuliano.

*Facilitazioni* per cure mediche, chirurgiche, di Terapia fisica, di Radium e Roentgen-Terapia, per ricerche di laboratorio, per cure climatiche, per cure Odontoiatriche, presso Istituti Ospedalieri, Case di Cura, Policlinici, Sanatori, Convalescenziari, Consultori Materni.

---

*N.B.* - Per ottenere le facilitazioni suddette gli assicurati dovranno presentare l'ultima quietanza di premio pagato per dimostrare che sono in regola coi pagamenti ed un documento di identità personale.

*Per chiarimenti rivolgersi alle Agenzie Generali dell'Istituto in ogni città di Lombardia.*

---

**La società di previdenza è per l'operaio la leva di Archimede: solleva il mondo a suo beneficio.**

**C. Revel**

**La vera libertà, i beni che assicurano le più legittime soddisfazioni materiali e morali si conquistano con il lavoro e con la previdenza.**

**La previdenza è fonte di prosperità e di pace.**

## NOTIZIARIO

### Opuscoli premiati.

In una gara nazionale di pubblicità promossa nel 1935 dalla rivista « Advertising and Selling » ed alla quale hanno partecipato 175 concorrenti, due premi sono stati assegnati a compagnie di assicurazione vita per opuscoli pubblicitari. L'uno alla « Metropolitan » di New York per i ben noti opuscoli di propaganda igienica che da anni essa distribuisce a decine di milioni di copie, come parte del suo programma di assistenza sanitaria agli assicurati. L'altro alla « Travelers Insurance Company » di Hartford, per un opuscolo intitolato: « Thoughts ab Thirthy-Nine » (pensieri di 39 anni). In esso è raffigurato un uomo che sta in piedi davanti uno stecato fumando una pipa. Il testo dell'opuscolo, che riportiamo in parte, è il testo di un discorso che l'uomo fa tra sè e sè.

« Ho 39 anni oggi. Non sono vecchio (come quel tale diceva a proposito di una cattedrale); ma l'età delle brillanti illusioni è passata da un pezzo. E di qualche mia illusione sono ben guarito. Non voglio dire con questo di essere depresso e disilluso. Soltanto incomincio a vedere alcune cose come veramente sono. Il sogno di ogni ragazzino, di diventar ricco un giorno o l'altro... eh! non credo proprio che si realizzerà per me! I titoli che comprai nel 1929... basta, non pensiamoci! Questa casa certamente sarà mia una volta; ma c'è da ammortizzare un prezzo da periodo di inflazione! L'impiego... buono, certo, anche con lo stipendio ridotto; ma insomma, quanti sono quelli che si sono arricchiti con l'impiego? No; è probabile che ricco non lo sarò mai; ma non perdo per questo la tranquillità dei miei sonni; ho qualche cosa di fisso: ed è probabile che non sarò mai neppure povero. Ho potuto vedere che, in caso di bisogno, un po' di denaro posso procurarmelo, e nel solo modo possibile per un uomo che non disponga di un patrimonio... l'assicurazione vita offre tanti vantaggi e possibilità... »

### « Siate saggi ».

La annuale campagna pubblicitaria collettiva condotta da alcuni anni a questa parte dalle compagnie vita americane è fissata alla settimana dall'11 al 16 maggio. Come sempre, la campagna — che pure si vale di mezzi diversi e coordinati — si varrà soprattutto della stampa: avvisi, quadri, inserzioni pubblicate in 650 riviste e giornali. Sembra che i fondi raccolti per il finanziamento della campagna del 1936 superino quelli del 1935.

Il simbolo scelto per la campagna è una civetta nera che porta sul corpo, in bianco, la scritta « siate saggi ». Questa specie di timbro, accompagnato dalla scritta « Quanto più presto provvederete al vostro avvenire, tanto migliore il vostro avvenire sarà » e col peduccio « Questa è la settimana dell'assicurazione-

vita - Il 16 maggio » forma il manifesto ufficiale della campagna che sarà diffuso a migliaia di copie in tutto il paese.

La civetta e la sua scritta saranno riprodotti come un sigillo in tutto il materiale pubblicitario, consistente essenzialmente in quattro inserzioni illustrate da riprodursi in riviste e giornali e in un opuscolo intitolato « Seven wise men ».

Le quattro inserzioni portano tutte una bella fotografia con un breve, ma convincente testo illustrativo. Si insiste soprattutto sulla importanza dell'assicurazione vita per le persone con reddito moderato.

Uno dei quadri raffigura una bambina dalla testa ricciuta e porta la scritta « Nata fortunata ». Il testo spiega che la fortuna dipende dal fatto che suo padre non crede alla fortuna ed ha provveduto perchè la bambina e la madre siano economicamente protette se una disgrazia dovesse accadere a lui.

Insolitamente una inserzione è dedicata in modo particolare all'agente. Raffigura un uomo che si affaccia ad una porta ed ha la scritta « Ma certo, entrate! » E il testo dice: « Migliaia di porte sono state aperte in tutta l'America per far entrare la tranquillità dello spirito e la sicurezza. Milioni di americani hanno riconosciuto che l'agente di assicurazione vita è per essi non un semplice produttore, ma un uomo che ha una comprensione amichevole e simpatica dei loro problemi personali, delle loro preoccupazioni, delle loro responsabilità.

Nei prossimi giorni quest'uomo verrà da voi. Accoglietelo con un sorriso e ditegli: « Ma certo, entrate ».

L'opuscolo « Seven wise men » (Sette saggi), annunciato in tutte le inserzioni dei giornali, è stampato nei due colori nero e verde, ed illustrato con sette fotografie capaci di fare profonda impressione. I sette saggi sono: un giovane appena sposato, un neo-padre, il padre di un ragazzo appena uscito di collegio, un padre di famiglia che si costruisce una casa, il nuovo socio di una impresa commerciale, il defunto marito di una giovane vedova, un pensionato che sta compiendo una crociera di piacere. Tutti si sono valse o si valgono dell'assicurazione vita per aumentare saggiamente i propri beni.

---

L'assicurazione sulla vita non solo è una proprietà certa che nessun evento può distruggere per la natura stessa della sua costituzione, ma per il cittadino italiano è anche d'un'incrollabile solidità, poichè i capitali assicurati presso l'Istituto Nazionale, oltre che dalle riserve matematiche dell'Istituto stesso, sono garantiti dal Tesoro dello Stato.

L'assicurazione sulla vita deve essere domandata e non aspettare che venga offerta, poichè essa è il più sicuro e vantaggioso investimento del proprio capitale.

## IL BILANCIO 1935 DELL'ISTITUTO NAZIONALE DELLE ASSICURAZIONI PRESENTATO AL DUCE DALL'ON. BEVIONE.

*Il Duce ha ricevuto, presenti i ministri delle Finanze e delle Corporazioni, il presidente dell'Istituto nazionale delle assicurazioni, sen. Bevione, il quale gli ha presentato ed illustrato il bilancio 1935 dell'Istituto stesso, testè approvato dal Consiglio d'amministrazione.*

*Il bilancio chiude con un utile di oltre 57 milioni, che è il maggiore utile fin qui registrato nella serie, sempre crescente, degli utili annuali dell'Azienda.*

*Su tale cifra, dedotti gli accantonamenti di legge, spettano allo Stato come quota di partecipazione, lire 23.281.021, somma che il sen. Bevione ha consegnato al Duce in un assegno di pari ammontare, insieme con un altro assegno di un milione di lire, contributo deliberato dal Consiglio d'amministrazione dell'Istituto per la celebrazione dell'Impero.*

*Anche agli assicurati spetta una uguale somma a titolo di quota di partecipazione; ed essa consentirà di incrementare anche quest'anno nella misura del 5 per mille tutti i capitali assicurati con polizze dell'Istituto.*

*Per corrispondere ai voti pervenuti da molte parti, il Consiglio d'amministrazione ha deliberato che ai nuovi contratti di assicurazione in forma ordinaria ed a premio annuo, che saranno emessi d'ora in avanti, la partecipazione agli utili verrà riconosciuta agli assicurati con effetto immediato e sarà calcolata sotto forma di percentuale del premio.*

*Altri dati importanti, che dimostrano lo sviluppo imponente e la situazione granitica raggiunta dall'Istituto, emergono dal bilancio dell'Istituto 1935 e dagli allegati che lo corredano. La produzione dei nuovi contratti è cresciuta di oltre il 25 per cento in numero e di oltre il 5 per cento in ammontare di capitale assicurato rispetto a quello del precedente esercizio. Si sono così avuti 297.570 contratti nuovi per un capitale di lire 1.861.239.000; le somme complessivamente assicurate, compresi i capitali costitutivi delle rendite, raggiungevano al 31 dicembre decorso l'ammontare di 13 miliardi e 509 milioni, con un incremento di circa 750 milioni nell'esercizio. A ben 386 milioni di lire ascende nell'anno l'incremento delle attività dell'Istituto, che al 31 dicembre si ragguagliano a 4390 milioni. L'incasso premi dell'esercizio è stato di oltre 521 milioni contro 501 milioni nel 1934.*

*Oltre 415 milioni sono stati investiti nel 1935 in impegni di interesse nazionale: bonifiche, strade, costruzioni di immobili, ecc., dando così un contributo notevole alla poderosa politica di opere pubbliche voluta dal Regime.*

Il Duce ha preso atto con particolare compiacimento di questi poderosi risultati che confermano il primato dell'Istituto nazionale delle assicurazioni fra tutte le imprese di assicurazione vita del continente europeo, ed ha espresso il suo vivo elogio al sen. Bevione ed ai suoi collaboratori.

Inoltre nel trasmettere al ministro delle Finanze l'assegno di lire 23.281.021, il Duce ha disposto che, a cominciare dal prossimo esercizio finanziario, la quota spettante allo Stato sugli utili dell'Istituto nazionale delle assicurazioni sia iscritta annualmente nel bilancio preventivo dello Stato fra le entrate ordinarie.

## È PRONTO IL VADEMECUM DEL PRODUTTORE DELLE ASSICURAZIONI POPOLARI

IL VOLUMETTO COSTA L. 2,75, FRANCO DI PORTO, A DOMICILIO DI OGNI RICHIEDENTE.

PER EVITARE AL COMITATO LOMBARDO INUTILI REGISTRAZIONI, SI PREGA OGNI RICHIEDENTE DI INVIARE L'IMPORTO, CON L'ORDINAZIONE, A MEZZO VAGLIA POSTALE O ASSEGNO BANCARIO AL COMITATO LOMBARDO A. P., MILANO, VIA GIULINI, 2.

### L'ECO DELLA STAMPA

è una istituzione che ha il solo scopo di informare i suoi abbonati di tutto quanto intorno ad essi si stampa in Italia e fuori. Una parola, un rigo, un intero giornale, una intera rivista che vi riguardi, vi son subito spediti, e voi saprete in breve ciò che diversamente non conoscerete mai. Chiedete le condizioni di abbonamento a L'ECO DELLA STAMPA - Milano (4-36) Via Giuseppe Compagnoni, 28.

On. Prof. ARRIGO SOLMI, Direttore

Prof. MARINO LANZONI, Redattore responsabile

