

# 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. — La giornata del risparmio. - Il ministro De Vecchi per le assicurazioni popolari. - Saluto ai nuovi Provveditori agli studi della Lombardia. - Come si svolge la propaganda nelle civiche scuole di Milano. - L'educazione della previdenza popolare nella scuola fascista. - Le Assicurazioni Popolari (tariffe ed esempi). - Le Assicurazioni Popolari e la donna. - Il bilancio dell'I. N. A. nel 1935. - I racconti della Previdenza. - Rubrica degli assicurati. - La polizza XXI Aprile. - La previdenza assicurativa e le necessità della vita.

## LA GIORNATA DEL RISPARMIO

Risparmiare vuol dire saper governare se stessi: chi non risparmia non è buon cittadino, meno ancora è buon padre di famiglia.

La Patria ha bisogno di cittadini che sappiano praticare la virtù del risparmio: ne ha bisogno perchè senza il risparmio non si costituiscono i grandi serbatoi finanziari nazionali, dai quali lo Stato, le Industrie, la Agricoltura, il Commercio traggono i mezzi per il loro vivere, per il loro sviluppo.

Il risparmio è un dovere particolarmente per noi Italiani nel momento che attraversiamo. Se vogliamo potenziare l'Impero che il genio di un Capo ed il valore dei nostri soldati ci hanno dato, occorre risparmiare, perchè il risparmio accumulato costituisce la linfa che sola può sviluppare, far grande e fruttifero l'albero assai promettente; e del quale beneficieranno le generazioni future.

Come la Patria, più ancora della Patria, esige da noi la virtù del risparmio la Famiglia. Il padre di famiglia, privo della volontà ferma e decisa di risparmiare per mettere un giorno in grado i propri figliuoli di avere i mezzi onde avviarsi ad una professione; per mettere al coperto dalla miseria, in caso di disgrazia, la propria compagna, non merita rispetto, perchè dimostra di non essere conscio dei gravi doveri che si è assunti formando una famiglia.

Tutti possono risparmiare, fossero soltanto pochi centesimi al giorno.

Ed anche con pochi centesimi risparmiati sistematicamente, ogni giorno, si può virtualmente costituire, con conseguenze immediate, un capitale. Basterà investire il modesto risparmio in una polizza di assicurazione, sottraendolo così alla facile volubilità nostra, e acquisteremo l'immediata sicurezza che la nostra famiglia, in caso di disgrazia, si troverà disponibile un capitale per attenuare, se non per eliminare, le conseguenze economiche della disgrazia.

È non potremmo chiudere meglio queste poche parole che riportando quelle che l'indimenticabile Fratello del Duce nostro — Arnaldo Mussolini — scriveva in argomento:

« Una delle virtù che bisogna insegnare agli Italiani è quella del « risparmio ». Intendiamoci: non si tratta di sviluppare l'egoismo e l'avarizia, bensì il risparmio vero e proprio (un piccolo libretto, un'assicurazione sulla vita, un accantonamento progressivo) quel sano risparmio che nasce dalla previdenza, che si innesta sul tronco della famiglia, che fa parte degli assi ereditari e che, anche per le famiglie operaie e impiegate, costituisce una ragione di tranquillità, di orgoglio e un contributo all'assetto economico generale ».

## IL MINISTRO DE VECCHI PER LE ASSICURAZIONI POPOLARI

Appena assunto al Ministero dell'Educazione Nazionale, S. E. l'on. Conte Cesare Maria De Vecchi di Val Cismon ha voluto dare subito una prova della sua simpatia per l'opera dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni; e inviò alle dipendenti Gerarchie scolastiche la nota circolare N. 368, ove scriveva:

*« Dispongo che agli Istituti dipendenti sia segnalata la vasta opera che, nell'ambito*

*« della Scuola, svolge l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, particolarmente per quel che si riferisce alle Assicurazioni Popolari.*

*« Tale opera, che ha anche una portata educativa, si svolge in piena armonia con quella applicata dall'Ente per la Mutualità Scolastica, in quanto questa realizza i principi dell'Assistenza, mentre le Assicurazioni Popolari si fondano sul concetto della previdenza volontaria ».*

---

## IL NOSTRO SALUTO AI NUOVI PROVVEDITORI AGLI STUDI DELLA LOMBARDIA

L'istituzione dei Provveditorati agli Studi per ogni provincia, decretata dal Governo Fascista, ci impone il dovere di porgere ai nuovi Gerarchi delle Scuole Lombarde il nostro più cordiale saluto.

Il Comitato Lombardo per la propaganda delle Assicurazioni Popolari non potrà mai dimenticare l'aiuto morale che i Gerarchi delle Scuole di Lombardia hanno sempre dato alla nostra propaganda dal 1925 ad oggi.

Le circolari dei Provveditori Truffi, Renda e Balestri sono testimonianze eloquenti del loro disinteressato, efficace concorso alla nostra propaganda per lo sviluppo delle Assicurazioni Popolari in Lombardia a mezzo degli Insegnanti.

Le cifre delle Polizze Popolari, conseguite attraverso la propaganda della scuola, sono a dimostrare che l'interessamento dei Gerarchi delle Scuole lombarde è stato quanto mai efficace.

I tre Provveditori agli Studi, che hanno

retto le Scuole di Lombardia dal 1925 ad oggi, sono dei benemeriti dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, che è lieto di attestare loro, pubblicamente, a mezzo del nostro periodico, la sua gratitudine.

Dal canto suo il Comitato Lombardo, mentre invia ai tre Gerarchi sunnominati i sensi della sua riconoscenza, non può scordare che alcuni degli attuali Regi Provveditori agli Studi della Lombardia sono già stati dei collaboratori preziosi della nostra propaganda.

Ad essi e ai nuovi Gerarchi delle Scuole di Lombardia vada il benvenuto cordialissimo del nostro Comitato e de « la buona semente ».

---

**C'è una differenza fra il selvaggio e l'uomo civile: il selvaggio taglia l'albero per cogliere il frutto; l'uomo civile aspetta che il frutto sia maturo e, intanto, cura l'albero.**

**MUSSOLINI**

## COME SI SVOLGE LA PROPAGANDA NELLE CIVICHE SCUOLE DI MILANO

In seguito alle istruzioni ministeriali e alle circolari emanate dal R. Provveditore agli Studi e dal R. Ispettore Centrale per l'Istruzione Primaria, il Comitato Lombardo di propaganda delle Assicurazioni Popolari, con sede in Milano, via Giulini 2, provvede, d'accordo coi R. Direttori Didattici, alla distribuzione agli Insegnanti dell'opuscolo «La propaganda delle A. P. nelle scuole».

Questo volumetto è assai gradito dal corpo magistrale milanese, che può così avere a portata di mano utili schemi di lezioni e precise istruzioni intorno alla propaganda della previdenza assicurativa popolare.

Dalla lettura di esso, l'Insegnante può farsi un concetto esatto delle Assicurazioni obbligatorie e facoltative dei tre Enti parastatali di previdenza esistenti in Italia.

Il capitolo «Le Assicurazioni Popolari sulla vita» chiarisce molto bene il concetto delle assicurazioni popolari e i vantaggi che le famiglie possono trarre da esse con un lieve risparmio giornaliero, versato, mese per mese, all'Istituto Nazionale delle Assicurazioni.

Vengono poscia gli schemi delle lezioni che l'Insegnante può impartire ai suoi scolari. Sono essi temi di morale previdenziale, sentenze e proverbi, dettati; esercizi di lingua italiana, di aritmetica, di disegno; il tutto metodicamente esposto.

Fornito così l'Insegnante delle notizie necessarie alla propaganda delle A. P., egli può iniziare le sue lezioni intorno alla previdenza assicurativa con conoscenza di causa, certo di compiere opera benefica per le famiglie e di concorrere alla formazione di coscienze risparmiatrici, le quali creeranno, col loro benessere individuale, la prosperità dello Stato.

Resi edotti gli scolari e le loro famiglie dei vantaggi di un risparmio costante sotto

forma assicurativa, gli Insegnanti compilano gli elenchi dei loro scolari su moduli appositamente distribuiti dal Comitato di propaganda. Questi moduli vengono ritornati, per il tramite e col visto delle Direzioni Didattiche, al Comitato, che li passa all'agenzia Generale, la quale fa visitare i parenti degli alunni da appositi incaricati. Costoro chiariscono le forme di assicurazione popolare e i vantaggi che accordano, e ritirano le eventuali adesioni.

Ogni anno le civiche scuole di Milano concorrono, con la loro propaganda, ad accendere Assicurazioni Popolari per una decina di milioni di capitali assicurati.

E ogni anno noi constatiamo l'utilità grande per le famiglie di queste piccole forme popolari di assicurazioni sulla vita; perchè ogni anno aumenta anche il numero delle famiglie colpite dal destino, che si presentano alla cassa del nostro Istituto per ritirare i capitali loro spettanti per la morte prematura di loro assicurati.

Milioni e milioni di lire l'Istituto accumula ogni anno; e milioni di lire esso versa ogni anno, in piccoli capitali, alle famiglie dolenti, alle vedove o ai figli di assicurati.

Malattie o disgrazie rapiscono, immaturamente, il loro sostegno a tenere creature, che rimarrebbero nella più dura miseria se la coscienza risparmiatrice del padre o della madre non avesse dato loro, con la polizza popolare, il modo di rendere meno tristi tali dolorose situazioni famigliari.

Inoltre, con le piccole quote mensili versate all'Istituto dalle famiglie previdenti, lo Stato Fascista, avrà, fra pochi anni, a sua disposizione, capitali ingenti per portare a termine il suo grandioso programma imperiale.

Ecco i meravigliosi frutti della propaganda degli Insegnanti nelle civiche scuole di Milano.

## L'EDUCAZIONE DELLA PREVIDENZA POPOLARE NELLA SCUOLA FASCISTA

La prima obiezione per un'efficace opera scolastica di diffusione delle *Assicurazioni Popolari* riguarda le interferenze tra le varie forme di previdenza, che la scuola primaria, in modo speciale, è chiamata a promuovere: *le assicurazioni dei Balilla, la mutualità scolastica, il piccolo risparmio, le assicurazioni popolari.*

E' nostro avviso che l'insegnante debba, soprattutto, spiegare e far considerare agli scolari tali forme di previdenza comparativamente, mettendone in rilievo le differenze e i reciproci complementamenti.

Infatti con le suddette differenti forme previdenziali si provvede, in limiti modesti fin che si vuole, ai casi di infortunio (O.N.B.), di malattia (Mutualità Scolastica), ai bisogni materiali prossimi (Piccolo risparmio) ed a quelli lontani (Assicurazioni Popolari).

Qualcuno potrà dire che a voler pretendere troppo, c'è il pericolo di non stringere nulla. Questa però è soltanto una preoccupazione teorica.

L'educazione onnilaterale dello spirito di previdenza darà, presto o tardi, i suoi frutti; e li darà in modo particolare proprio per le Assicurazioni Popolari; le quali, per il loro carattere nettamente volontaristico, e per la minore immediatezza del profitto materiale offerto, possono trarre, da un saldo e illuminato spirito di previdenza, i più larghi e duraturi vantaggi.

Questo spirito deve venir educato attraverso tutte le quattro forme pratiche, in cui esso trova attuazione nella scuola elementare.

Di tali forme l'insegnante farà comprendere agli alunni la fondamentale unità, non solo riguardo al loro reciproco completamento, ma anche per il duplice valore individuale-familiare e collettivo-nazionale che esse hanno.

Difatti tutte le forme di previdenza, oltre il vantaggio per il singolo o per la di lui famiglia, portano un'utilità collettiva per la Nazione intera.

Così la previdenza, elevata dal piano individuale a quello sociale, cessa di essere soltanto una forma sia pure illuminata di egoismo, ma si nobilita, si armonizza con le alte finalità di educazione nazionale, verso cui deve convergere tutta l'opera educativa della Scuola fascista.

\* \* \*

Ma se questi principi sono, per gli adulti, evidenti e facili ad esporsi, torna invece molto difficile farli comprendere ai fanciulli della scuola primaria.

Il fanciullo tende, per disposizione naturale, a vivere il presente senza pensare all'avvenire.

Perciò essi comprendono ben poco quando, a proposito di assicurazioni, si parla loro della previdenza per il domani, per lo studio, per la carriera avvenire, per la futura famiglia; del risparmio per la vecchiaia e di altri simili vantaggi materiali, che formano i motivi fondamentali della propaganda assicurativa.

Nell'educazione della previdenza e per la formazione di una coscienza assicurativa giova poco il parlare ai fanciulli dei vantaggi avvenire che recheranno loro il risparmio e l'assicurazione, il dettare massime sentenziose, il narrare anche esempi reali, che dimostrano i frutti della previdenza.

Gli alunni ascoltano volentieri i racconti, ma è assai difficile che, da questo interesse puramente fantastico, derivi qualche impulso pratico alla previdenza.

Secondo noi è l'esempio reale, visto, ammirato, la grande molla che stimola il fanciullo al bene e, purtroppo, anche al male.

E' quindi soprattutto sull'esempio che deve essere basata la formazione di una coscienza assicurativa. I fatti valgono assai più delle lezioni.

E l'esempio più suggestivo per i fanciulli è sempre quello degli adulti.

Se ogni maestro avesse una sua polizza

personale di assicurazione popolare, e si facesse venire in classe l'esattore a riscuotere le mensilità del premio; questo fatto, opportunamente e brevemente commentato, avrebbe, per gli scolari, efficacia stimolatrice assai maggiore di qualsiasi lezione sulla previdenza assicurativa.

Altro espediente pratico di simil genere potrebbe essere quello di condurre l'intera classe a visitare l'agenzia locale delle assicurazioni popolari, facendo pagare il premio dagli assicurati durante la visita.

Oppure si potrebbe stabilire una corrispondenza interscolastica con classi dove le assicurazioni popolari hanno più larga diffusione e disporre che, di tempo in tempo, le classi si diano reciprocamente relazione sullo sviluppo di dette forme previdenziali.

Insomma, alla formazione della coscienza assicurativa, e quindi alla diffusione delle assicurazioni popolari fra le scolaresche, giovano tutti gli espedienti che, attraverso l'esempio degli altri, osservato e controllato dal maestro, possano stimolare a concrete pratiche assicurative.

\* \*

L'assicurazione stessa deve venir presentata ai fanciulli più che una fonte di futuri vantaggi individuali, come una forma di distinzione, che li eleva sui compagni e che li avvicina agli adulti.

È dev'essere presentata non come cosa facile, ma difficile, che richiede sforzo e sacrificio.

Destata con la suggestione dell'esempio, fatta comprendere come mezzo di elevazione spirituale, come modo di superare moralmente sé stessi e gli altri, presentata come adempimento dei doveri di Balilla, come obbedienza ai moniti del Duce, la pratica assicurativa diventerà, gradatamente, anche nei fanciulli, abitudine e coscienza, cioè modo di vita.

Ma bisogna che i maestri sappiano ottenere, con metodica tenacia, che essa sia continuata senza interruzione, e non decada e s'impaludi tra i buoni propositi andati in dimenticanza, che sono, per la formazione del carattere morale, ancor più perniciosi di una

cattiva azione scontata e poi perdonata.

Certo che questa tenacia è la cosa più difficile da ottenere nell'educazione infantile, perchè il fanciullo, per la sua costituzione psichica, tende a mutare di continuo l'oggetto dei suoi sentimenti e dei suoi interessi.

È, d'altra parte, mentre torna agevole al maestro il fare due o tre lezioni sulla previdenza o il prenotare i fanciulli che vogliono assicurarsi e poi lasciare andar l'acqua per la sua china, gli riesce, invece, duro e faticoso svolgere, con tempestiva tenacia, senza arresti e smarrimenti, la concreta quotidiana opera di educazione assicurativa.

Egli deve, perciò, saper cogliere l'occasione favorevole in ogni insegnamento, deve saper dire a tempo opportuno la parolina, dare l'esempio, porre i problemi che stimolino alla previdenza, ne facciano comprendere gli scopi, ne mettano in luce i frutti, mostrino i mezzi più adatti per attuarla.

Deve, insomma, saper trarre da ogni insegnamento tutte le possibili suggestioni, tutti gli elementi concreti per lo sviluppo della pratica e per la formazione della coscienza assicurativa.

\* \*

Certo che, in questa azione educatrice, la sola scuola non basta. Occorre l'opera della famiglia.

I fanciulli, noi lo sappiamo per esperienza, si lasciano agevolmente convincere dal proprio maestro. Se la loro volontà fosse la prevalente, anche le assicurazioni popolari scolastiche avrebbero ben presto milioni di associati.

Gli ostacoli vengono dalle famiglie e sono quasi sempre di carattere economico, epperò, talora, insormontabili.

Tuttavia, in molti casi la scuola può efficacemente contribuire a vincere le resistenze familiari; ma essa deve, per ciò, portare anche nelle famiglie la sua azione di propaganda.

Questa propaganda scolastica verso le famiglie si svolge in primo luogo per via indiretta, cioè attraverso i fanciulli.

Quando i genitori sentiranno spesso i loro

figlioli parlare della previdenza, del risparmio, delle assicurazioni, e troveranno continuamente, nei diari e nei componimenti, nei compiti domestici di lingua, di aritmetica, di disegno dei loro ragazzi, i riflessi delle conversazioni fatte dal maestro intorno a simili argomenti; allora incominceranno essi pure a provare gradatamente un interesse individuale per tali problemi, porgeranno orecchio più attento alle sollecitazioni dei figliuoli, e, un bel giorno, se le loro condizioni finanziarie lo consentiranno, finiranno col cedere. Così il vantaggio delle assicurazioni non sarà soltanto quello di aver acquistato un nuovo associato, ma l'altro, ben maggiore, di aver destata la coscienza assicurativa di una famiglia.

Tale opera indiretta deve essere fiancheggiata e completata dalla propaganda diretta. In riunioni di genitori, appositamente convocate, e nelle relazioni occasionali con singoli parenti, il maestro dovrà trovar modo di esporre praticamente i principi informativi e le finalità pratiche delle assicurazioni popolari, di spiegarne il funzionamento, chiarendo dubbi, risolvendo obiezioni. Per simile propaganda, nella quale, come è ben naturale, saranno da mettere in evidenza più i vantaggi materiali che i motivi ideali della pratica assicurativa, può molto giovare la collaborazione dei propagandisti dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni.

Il maestro dovrà però sempre tener presente che egli è un educatore: la fede e il disinteresse dovranno, quindi, contraddistinguere ogni sua azione verso i fanciulli che gli sono affidati e verso le famiglie di questi.

\* \* \*

Per concludere, noi crediamo di aver dimostrato due cose.

In primo luogo che l'educazione alla previdenza appartiene ai compiti della scuola fascista; e che è possibile porre nei fanciulli le basi di un'attiva coscienza assicurativa, e portare nella scuola la pratica assicurativa; ma che, perciò, occorre far leva soprattutto su motivi ideali, sentimentali, consoni col ritmo generale della vita psichica infantile e giovanile.

In secondo luogo che l'opera di educazione assicurativa deve, da parte della scuola, rivolgersi altresì, indirettamente e direttamente, alle famiglie; il che sarà anche un modo di attuare, attraverso la scuola, il comandamento del Duce, « andare verso il popolo ».

Tutto ciò riteniamo possibile, ma non certo facile, perchè l'educare i fanciulli alla previdenza, ponendo in essi le basi di una concreta coscienza assicurativa è, per i maestri, cosa assai ardua, e richiede passione, consapevolezza, tenacia, metodicità di azione: virtù e qualità queste che costano, praticate, molta fatica e non poco sacrificio. Com'è, d'altronde, di tutto ciò che voglia avere il carattere di opera fascista.

Giuseppe Giovanazzi

*Abbiamo creduto opportuno riportare il discorso pronunciato dal Prof. Giovanazzi al Congresso delle Assicurazioni Popolari di Venezia, anzitutto perchè concordiamo pienamente coll'egregio Ispettore Scolastico sui metodi che la Scuola fascista deve seguire per la formazione di una coscienza assicurativa nel popolo.*

*In secondo luogo perchè il maestro troverà nell'esposizione del Giovanazzi la via migliore per un insegnamento geniale e proficuo della previdenza assicurativa integrale, evitando, così, qualsiasi nociva interferenza tra le diverse forme di previdenza che la scuola è chiamata a insegnare.*

La Redazione

## LE ASSICURAZIONI POPOLARI

(Tariffe ed esempi)

*Chi risparmia, trova.*

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

Colui che spende tutto il suo guadagno e si rifiuta di serbarne una parte, sia pur minima, per sè e per i suoi cari, non è uomo cosciente; vuol vivere ciecamente d'ora in ora senza pensare al domani.

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

\* \* \*

Le *Assicurazioni Popolari* rappresentano la forma più perfezionata del risparmio congiunta con la previdenza. Esse non hanno scopo di lucro o d'interesse, ma sono state studiate amorosamente dall'Istituto Nazionale, che è Ente di Stato, al fine di *elevare moralmente ed economicamente* il nostro popolo e di diffondere in tutte le classi sociali, anche le più modeste e bisognose, il sentimento del risparmio e della previdenza, come è praticato all'Estero da molti anni.

Il *Capitale che si assicura* varia a seconda dei premi mensili da pagarsi, i quali sono rispettivamente di lire 5, 10, 15, 20, 25, 30.

L'età degli assicurandi varia, secondo la forma di assicurazione (vedi tariffe e prospetti).

L'*Assicurazione Popolare* è un'assicurazione sulla vita per piccole somme; e viene assunta dall'Istituto Nazionale delle Assicurazioni senza bisogno di visita medica.

Essa garantisce:

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

b) Il pagamento immediato di tutto il capitale in caso di morte naturale;

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

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

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

f) Anche gli Assicurati in forma popolare partecipano agli utili dell'Azienda.

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

### Principali forme di Assicurazioni Popolari

#### MISTA

Un lavoratore di 30 anni pensa che gli potrebbe essere molto utile un modesto ca-

pitale all'età di 55 anni, quando la sua capacità lavorativa sarà diminuita. Nel medesimo tempo desidera che la sua famiglia non rimanga improvvisamente priva di ogni aiuto se egli dovesse morire prima di quell'età.

Stipula allora un contratto di assicurazione popolare nella forma « Mista », impegnandosi a pagare L. 30 ogni mese per la durata di 25 anni. Allo scadere di questo termine, l'Assicurato riscuoterà dall'Istituto la somma di lire 9.522. Se l'Assicurato morisse prima del termine del contratto, *la stessa somma sarà pagata subito* agli Eredi dell'Assicurato.

In caso di morte per infortunio, invece, l'Istituto pagherà subito agli Eredi il doppio della somma assicurata; e cioè L. 9.522 per 2 uguale a L. 19.044, oltre gli utili di gestione.

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

#### Tariffa di Assicurazione Mista

Anni di età dell'assicurando	Capitale che si assicura col pagamento di L. 5 al mese		
	Durata anni 15	Durata anni 20	Durata anni 25
dai 20 ai 30	900 circa	1260 circa	1600 circa
» 31 » 40	875 »	1200 »	1510 »
» 41 » 50	815 »	1060 »	—
» 51 » 55	725 »	—	—

#### TERMINE FISSO O DOTALE

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

Sottoscrive a tal fine una polizza popolare nella forma « Termine Fisso » impegnandosi a pagare per 20 anni, se vivrà, o fino alla sua morte se questa dovesse avvenire prima, una quota mensile di lire 30. L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni cor-

risponderà allo scadere dei 20 anni alla figlia dell'Assicurato, sia o no quest'ultimo ancora in vita, la somma di lire 8.160, oltre gli utili di gestione.

In caso di morte del padre per infortunio, l'Istituto pagherà alla figlia il doppio della somma assicurata, e cioè L. 16.320.

#### Tariffa Termine fisso o dotale

Anni di età dell'assicurando	Capitale che si assicura col pagamento di L. 5 al mese		
	Durata anni 15	Durata anni 20	Durata anni 25
dai 20 ai 30	950 circa	1300 circa	1830 circa
» 31 » 40	930 »	1320 »	1750 »
» 41 » 50	890 »	1240 »	—
» 51 » 55	840 »	—	—

#### MISTA CRESCENTE

L'assicurazione Mista Crescente è limitata alle età inferiori ai 18 anni ed applicabile se-

condo il seguente prospetto:

#### Tariffa Mista crescente

(adatta per i fanciulli)

Anni di età dell'assicurando	Capitale che si assicura col pagamento di L. 5 al mese		
	Durata anni 15	Durata anni 20	Durata anni 25
da 1 a 18	1025	1490	2020

#### Esempio:

Un padre previdente assicura suo figlio e sua figlia che hanno un'età fra 1 e 10 anni, e contrae sulle loro teste una assicurazione « Mista crescente » per ciascuno, per la durata di 15 anni, pagando per ognuno lire 10 al mese. Dopo 15 anni ogni fanciullo riscuoterà lire 2050, oltre gli utili di gestione.

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

## LE ASSICURAZIONI POPOLARI E LA DONNA

Il più arduo lavoro iniziale è stato fatto dall'Istituto con la sua opera di avvicinamento alle classi lavoratrici, attraverso le organizzazioni sindacali prima, corporative poi; e attraverso le Associazioni Combattenti e tutte le grandi Opere Nazionali del Regime.

Ma dove forse non si è ancora giunti, o dove l'opera svolta non ha svegliato risonanza di consensi, è presso la donna. Non la donna lavoratrice, alla quale è possibile giungere presso a poco per le stesse vie che all'uomo, ma quella massa — che per fortuna in Italia costituisce la grande maggioranza femminile — la quale attende più propriamente alla sua sacra missione, alla cura del focolare domestico.

Si è senza dubbio sentito e si sente che il nucleo centrale del problema propagandistico è quello di arrivare alla famiglia, alla donna.

Non è raro che savi propositi verso un

atto di previdenza assicurativa, manifestati dal capo di famiglia, siano frustrati dalla passiva resistenza o dalla ostilità femminile. La donna è infatti — constatazione questa che si offre a chiunque approfondisca certa psicologia femminile — aprioristicamente contraria all'assicurazione. La causa è da ricercarsi, secondo me, in motivi d'ordine sentimentale. Nella sua tenerezza, la donna non sa e non vuol pensare a *quel poi*, in cui sarà bensì assicurato il suo benessere, ma la sua persona e la sua vita saranno separate dalla vita e dalla persona alla quale ha legato tutta se stessa. L'idea del proprio benessere economico, associata a quella della morte della persona cara, la sconcerza e quasi la offende; sicché ella giudica quale una imperdonabile dimostrazione di attaccamento a interessi materiali, di calcolo, di aridità di animo, sia il favorire, sia il sollecitare un atto di previdenza a suo riguardo.

Si aggiungono altri pregiudizi diversi.

Il premio da corrispondersi, — il quale cessa di essere a disposizione di chi lo versa come lo è un semplice deposito bancario, — assume l'aspetto d'una spesa superflua. Errore questo ricalcato dal pregiudizio del così detto « malaugurio ». Perchè pensare alla morte, quando la vita sorride nella sua pienezza, e proprio alla morte della persona più cara? Sarebbe come, di comune accordo, si stendesse un testamento, quando si è ancor giovani e il giorno della fine si prospetta come una necessità molto, ma molto lontana.

C'è inoltre una certa diffidenza ad affidare il proprio danaro, non più al tradizionale Ufficio Postale, ma ad una istituzione nuova, e per investirlo in una operazione il cui meccanismo per non essere debitamente conosciuto, sembra complicato e pieno d'imprevisti. In una parola, all'ostacolo del pregiudizio si aggiunge quello di un misoneismo, che, se non è giustificato, certo ci si spiega e ci si chiarisce.

\* \* \*

Ora bisogna adoperarsi a vincere tutto ciò: e fare della donna una nostra alleata, conquistandola alla buona causa. Alleata preziosa per varie ragioni. Anzitutto, l'influsso che essa esercita nella famiglia è tale che dà alla sua volontà un carattere di prevalenza indiscutibile. Poi, è solo la donna che, regolando le spese quotidiane, può realizzare delle piccole economie, le quali sono proprio quelle che vanno a formare i grandi risparmi.

Le economie che può realizzare di fatto una donna, sono spesso dei quotidiani prodigi. Ella, in effetti, non già toglie ai suoi il beneficio di un piccolo lusso: ma questo e tutto il tenore di vita sa regolare con un minimo di spesa, che comporta solo il suo personale, piccolo o grande sacrificio: o di attività, o di rinuncia, o di tempo. In vista di un utile superiore, di un bene che ridondi sulla sua famiglia, ella sa fare a meno di tante piccole cose superflue, che pur le sono care, dei piccoli oggetti di comodo, di un riposo, di un divertimento, d'una fugace soddisfazione. Ed è, per di più, costante: d'una costanza talora inflessibile e invincibile: ciò che non è forse l'uomo, più avido di benes-

sere momentaneo, più proclive a godere il presente.

\* \* \*

Verso la donna dunque bisogna rivolgere in prevalenza i nostri sforzi. Ma come raggiungerla nell'ambito chiuso della sua famiglia, come appassionarla a un'opera di bene?

Ci sarebbe da svolgere, è vero, un'attività di propaganda proficua, attraverso le molte benemerite associazioni femminili. Basterebbe, per esempio, sollecitare accordi col Consiglio Nazionale delle Donne Italiane che, per essere una Federazione di Associazioni femminili a scopo di progresso morale e civile, potrebbe far propria una causa così intimamente connessa a problemi morali e sociali. Ma noi vogliamo e dobbiamo raggiungere le donne della piccola e media borghesia: quelle che possono dare il loro efficace contributo all'assicurazione popolare. Ora il maggior contingente di esse vive per lo più nell'ambito chiuso e circoscritto della casa. La casa è il loro piccolo regno, dov'esse accudiscono alle umili opere che le nobilitano e le fanno grandi; dove educano i figli e si prodigano in diuturne faccende, e sacrificano con gioia ogni loro momento al bene e alla felicità dei loro cari; e dove il richiamo della mondanità, con le sue illusorie seduzioni, non giunge al loro orecchio.

Occorre dunque raggiungere la donna di cui parliamo nel seno della famiglia, attraverso i figliuoli.

A questo si è effettivamente mirato nell'organizzare quella vasta campagna di propaganda a mezzo delle istituzioni scolastiche, che, dove è perseguita con larghezza di mezzi e serietà d'intenti, si manifesta di fatto il sistema principe, — non solo per preparare le nuove generazioni alla coscienza del problema previdenziale, — ma per attrarre nell'orbita dell'assicurazione le famiglie e le madri.

Ben poco valore tuttavia credo che possa avere la propaganda scolastica quando si limita a sporadiche lezioni, o a mal destre conferenze di un produttore. Probabilmente nella mente del ragazzo non rimarranno scolpiti se non dei dati d'ordine secondario.

Per esempio, l'orologio meraviglioso che gli si offre, al quale si può imprimere il movimento introducendovi giornalmente una moneta. E allora tormenterà i genitori per aver l'orologio, e i genitori finiranno per associare l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni con l'idea di una afflizione domestica, o con quella — molto meno lusinghiera — che da essi si vuole danaro.

Quando invece il corso di lezioni sia razionalmente programmato e gli insegnanti — moralmente e intellettualmente preparati — svolgano lezioni proficue, assegnino compiti che i ragazzi dovranno svolgere anche a casa, allora certamente si giungerà alla famiglia. Il componimento, il problema, che il ragazzo sarà tenuto a svolgere e a risolvere richiederanno molto probabilmente l'aiuto della madre, della sorella maggiore: della donna, in una parola, la quale, nella sua vigile premura per i piccoli, li segue negli

studi e fa sue le difficoltà per aiutarli a superarle. E così ella entrerà nel meccanismo che non conosce e sarà sollecitata a riflettere su quanto la previdenza, anche in forma indiretta, le suggerisce.

(continua)

Valentina Gatti

*Dagli atti del Congresso delle Assicurazioni Popolari tenutosi in Venezia nel settembre del 1935, stralciamo la parte che più ci interessa di questo magnifico tema, che è stato magistralmente trattato da Valentina Gatti.*

*Solo una donna poteva conoscere le deficienze della propaganda delle Assicurazioni Popolari nell'ambiente femminile. Dopo averle indicate, la Gatti suggerisce i metodi migliori per svolgere la nostra propaganda alla donna di casa, cioè alla grande maggioranza femminile che attende alla cura del domestico focolare.*

Nota della Redazione

## IL BILANCIO DELL'I.N.A. DEL 1935

« Anno fra tutti pieno di ardimenti  
« promesse, dice la relazione del Consiglio di  
« Amministrazione, in cui l'attività del Paese  
« fu, in ogni branca, subordinata alle finalità  
« dell'azione politica in corso di svolgimento.

« Ed oggi che la vittoria ha coronato gli  
« sforzi dell'Italia, le difficoltà superate ap-  
« paiono, alla luce di questa vittoria come  
« tappe necessarie di un'ascensione radiosa,  
« mirabili soprattutto per questo: che la  
« mèta abbia potuto essere raggiunta con  
« passo così agile e spedito, che i sacrifici —  
« se pure alcuno è da registrarne — siano  
« stati tanto lievi di fronte ai risultati con-  
« seguiti.

« E il miracolo è avvenuto per la disci-  
« plina e la fede nel Duce, che ha animato  
« gl'Italiani ».

Ecco l'opera meravigliosa svolta dall'Istituto nel 1935. Esso ha completato l'assistenza dei militari impegnati nelle operazioni di guerra permettendo loro di tutelare l'avvenire delle proprie famiglie attraverso le previdenze assicurative: ha convogliato una parte del pubblico risparmio a finanziare le spese che i

*Regime riteneva più necessarie e vitali, ed ha facilitato le sottoscrizioni ai prestiti nazionali.*

Quarantaquattro impiegati ha dato la sede centrale dell'Istituto alle truppe operanti in Africa sia come richiamati o come volontari. E due di essi sono caduti gloriosamente sul campo: l'Ing. D. Manno Manni e il Segretario Mario Ferrari. Sia gloria a loro!

Il portafoglio delle Assicurazioni Popolari ha dato nel 1935 un incremento di 244 milioni, tanto che la sua consistenza ha raggiunto, al 31 dicembre 1935, l'ammontare di un miliardo e 217 milioni di lire, su oltre mezzo milione di polizze.

« Questi risultati, dice il relatore, per  
« quanto soddisfacenti, sono ancora lontani  
« dalle realizzazioni che l'Amministrazione  
« si attende dall'esercizio di questo ramo ».

Si vuole che in ogni famiglia italiana vi sia una polizza di assicurazione popolare. E per il raggiungimento di questa mèta, l'Istituto presenta la « Polizza XXI Aprile », già nota ai nostri lettori.

« Con tale strumento adeguato, l'Amministrazione confida di poter diffondere lar-

« gamente fra le masse dei lavoratori l'idea « e la pratica della libera previdenza.

« Per il raggiungimento di questa mèta, « l'Amministrazione confida pure nella realizzazione degli accordi che, sotto gli auspici del Duce e con promettente cordialità « e comunità di propositi, sono stati presi « con le Confederazioni Fasciste dei lavoratori ».

L'incremento delle riserve a garanzia dei contratti in corso è stato, alla fine del 1935, di L. 235.931.613; raggiungendo così un totale di riserve di quasi 4 miliardi di lire.

Gli assicurati dell'Istituto hanno partecipato agli utili dell'esercizio per la somma di L. 23.281.021.

Permodochè, anche nel 1935, i capitali assicurati vennero aumentati del cinque per mille.

L'Istituto, quindi, coi suoi 13 miliardi e mezzo di capitale assicurato e i suoi 4 miliardi di riserve, *si colloca in primo piano fra i colossi assicurativi del mondo, e rappresenta un indice evidente della potenza conseguita, anche nel campo economico e sociale, dall'Italia Fascista.*

## I RACCONTI DELLA PREVIDENZA

### L' INNO DELLA PREVIDENZA

(Racconto)

*Ogni ricchezza  
comincia col risparmio.*

— E ora sei contento? — disse il nonno nell'accarezzare i lunghi capelli biondi del nipotino, che una leggera brezza gli agitava qua e là sulla fronte.

— Sì, — rispose Mario, osservando la ricevuta provvisoria del primo versamento mensile che il nonno aveva appena fatto alla cassa dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni.

— Hai sentito, nonno, aggiunse il fanciullo. Fra una ventina di giorni mi consegneranno il contratto, che è detto polizza. Chissà, perchè gli dicono polizza? —

— Come! non te l'ha spiegato la tua maestra quando ti parlò dell'Assicurazione Popolare? —

— No; questo se l'è, forse, dimenticato. Ma hai fatto bene a rammentarmelo. Domani, a scuola, farò vedere alla Signora questa ricevuta, e glie lo domanderò. —

— Nonno! Fra vent'anni, dunque, avrò diecimila lire. Quanti soldi? Comprerò una balilla, e girerò per l'Italia, come fanno ora i giovani ricchi, che hanno un'automobile tutta per loro. Che ne dici, nonno?

Il buon uomo, a cui la cinquantina era già scoccata da qualche anno, si rabbuiò in viso a quell'uscita del nipote, e rispose: — Caro Mario, fra vent'anni tuo nonno sarà fra i più, e non potrà assistere alla realizzazione dei tuoi sogni. Però, io te lo auguro; perchè, anche dall'al di là, ti seguirò sempre, affinchè tu possa essere molto felice.

— Ma nonno, interruppe Mario, quanti vecchi di settanta e più anni conosco io, e quanti ce ne saranno al mondo che io non conosco. E tu pensi di morire più presto? No, no, tu devi vivere, perchè io avrò almeno la soddisfazione di farti fare io stesso la prima gita sulla bella macchina che la previdenza ci donerà. —

— Ebbene; non pensiamoci, bimbo mio, l'avvenire è in mano di Dio; e speriamo che Egli dia anche a me una vita lunga come quella dei vecchi che tu conosci. —

Così dicendo, nonno e nipote svoltarono in Via Dante, diretti al Castello Sforzesco, ove il nipotino si diletta di gettare il becchime alle volate di piccioni che il Comune di Milano mantiene per spasso del pubblico.

Il nonno si chiamava Mario Canti, e il nipotino, figlio del suo primogenito, era stato battezzato con lo stesso nome del nonno, il quale si vedeva rivivere in lui che, secondo le sue speranze, avrebbe tramandato alla novella generazione il suo nome e la sua parentela.

— Vivrò o morirò, non importa, pensava il vecchio Canti. Mi basta avere assicurato, a questo caro bambino, un capitaletto che gli darà la possibilità di trovare facilmente un posto nella vita anche se io dovessi scomparire prima della scadenza dell'assicurazione.

\* \* \*

Il giorno dopo il piccolo Canti si presentò raggiante alla maestra, e le mostrò la ricevuta provvisoria che il nonno aveva ritirata dall'Istituto per il versamento della prima mensilità del premio dell'assicurazione contratta.

— Bravo Mario! — gli disse la giovane insegnante mostrando ai piccoli alunni la ricevuta di Canti.

— Tuo nonno ha fatto un'assicurazione mista per vent'anni, ed ha beneficiato tu stesso del capitale assicurato. Cioè, se il nonno vivrà, fra vent'anni riscuoterà egli stesso il capitale. Se invece dovesse morire prima, il capitale sarà tuo.

Mario, che ascoltava attentamente le parole della maestra, rimase un po' pensoso, e poi mormorò: — Ma se il nonno ha detto che, fra vent'anni, sarò padrone di dieci e più mila lire! Come mai la maestra dice, invece, che il nonno riscuoterà egli stesso il capitale, se sarà al mondo alla fine dell'assicurazione? Il nonno non può aver sbagliato! — Così riflettendo, crollò il capo e tacque.

— Il nonno di Canti è stato previdentissimo, continuò l'insegnante. L'assicurazione l'ha fatta sulla sua testa, perchè è avanti di età, e potrebbe morire prima della fine del contratto. In questo caso, che speriamo non avvenga, il capitale sarà pagato subito al nipote, che potrà farne quello che vorrà. Se, invece, il nonno di Canti camperà a lungo, come gli auguriamo, il capitale andrà a riscuoterlo col suo nipotino, già diventato uomo, e si compiacerà di fargli il regalo che ora gli ha promesso. Non è vero, Canti?

Il piccolo Mario a sentire queste parole divenne tutto rosso in volto, e si pentì di aver dubitato, per un solo istante, della generosità del nonno.

\* \* \*

In quel momento suonò la campanella del primo riposo, e gli scolaretti, incolonnati per due, attraversarono il corridoio e scesero in cortile per la ginnastica.

Era una delle prime giornate di maggio. Il cielo era bello e il sole cocente; e per l'aria tranquilla si diffondeva un dolce profumo di tigli.

Al sopraggiungere della scolaresca, alcuni uccelletti spiccarono il volo dagli alberi, e si allontanarono cinguettando.

Allineati, col capo eretto, rigidi sull'attenti, i piccoli Balilla eseguirono gli esercizi ginnici con la stessa serietà e sicurezza di soldati anziani. Ruppero le file, e tornarono ad allinearsi con la gaiezza spensierata dei fanciulli di otto anni, per i quali la vita è tutta un sorriso.

A un segnale della maestra, ecco gli scolaretti pronti per tornare in classe, in fila e in silenzio come tanti monaci che escono dal coro.

La brava maestra è contenta della sua scolaresca, e siede. Sulla cattedra trova venticinque adesioni dei genitori dei suoi alunni alle Assicurazioni Popolari.

— Bravi! — dice rivolta agli alunni che stanno in ascolto.

— Bravi! — La giornata della Previdenza ha fruttato, nella nostra classe, un numero insperato di adesioni. Ringrazio i vostri genitori di aver ascoltato la voce del cuore e ringrazio anche voi che avete compreso, benchè piccini, il valore del risparmio continuato, che darà a voi la sicurezza del domani e alla nostra cara Patria la grandezza e la potenza verso cui il Duce la guida.

— Evviva il risparmio! Evviva la previdenza! — gridò l'insegnante.

— Evviva!!! ripeterono in coro gli scolari.

E cantarono insieme l'Inno della Previdenza.

m. l.

“ Considero l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni come una forza finanziaria dello Stato Fascista ”.

MUSOLINI

## LE NOZZE DI GINA

(Racconto)

Quando la signora Anna Gaspari si sentì chiedere dal Dottor Aldo Lanzi la mano della figlia, rimase sbalordita.

Ma non sapeva il signor Lanzi che Gina, nonostante i suoi diciott'anni, era ancora una bambina? La fanciulla era uscita da poco dal collegio, e sapeva ricamare, dipingere, far lavori a sbalzo, suonare il pianoforte; ma non aveva la più lontana idea di ciò che vuol dire dirigere una casa; e la madre fin dai primi giorni aveva compreso che l'istruzione della figliola era tutta da rifare. Così al Dottore, che attendeva la risposta, disse:

— Se vi volete veramente bene io non posso che accondiscendere con piacere al vostro desiderio. Devo però mettere una condizione: che le nozze non vengano celebrate prima di un anno. —

La fanciulla che, al consenso della signora, era entrata in sala come un razzo e si era appesa al collo della mamma baciandola furiosamente, alle ultime parole rimase un po' male.

— Ma sai — disse contrariata — Aldo voleva sposarmi il mese venturo...

— E mi vuoi dire — interruppe la signora — come ti troveresti il mese venturo davanti alla grave responsabilità di dirigere una famiglia? —

— Ma Gina non sarà sola, — rispose per la fanciulla il Dottore — avrà con lei una donna di servizio...

— La quale — continuò la signora — farà il bucato al mattino e riordinerà le camere nel pomeriggio; impiegherà tre ore nella lucidatura delle maniglie e dedicherà un tempo brevissimo alla preparazione del pranzo; lascerà l'impronta del ferro caldo sulla biancheria stirata, e la riporrà senza bottoni; smacchierà gli abiti del padrone con prodotti che scolorano e bruciano la stoffa...

— Ed io non conto per nulla? — interruppe Gina risentita.

— Tu conterai moltissimo quando avrai imparato a sbrigare da te le molteplici mansioni di una donna di casa. Ma fino a quando tu non conoscerai completamente questo

complicato ingranaggio, non illuderti di poter comandare. —

— Scusi, signora — osservò Aldo sorridendo — mi pare che lei giudichi le domestiche con troppa severità. Io ho conosciuto delle brave ragazze che facevano il loro servizio senza compiere i disastri che lei ha enumerato. —

— Non escludo, rispose la signora, che si trovino ancora alcune domestiche veramente brave. Ma anzitutto queste sono rarissime ed esigono un salario proibitivo; poi hanno pur sempre bisogno di un continuo controllo per ciò che riguarda l'economia domestica; poichè, creda dottore, nessuna donna di servizio, per quanto brava, si preoccupa di ottenere buoni risultati con una spesa minima. Questo è un compito che spetta puramente alla padrona di casa; e se la signora non saprà fare, in breve le uscite supereranno le entrate e la famiglia, dal disordine materiale, verrà fatalmente travolta nella miseria. —

I due giovani compresero quanto fossero giuste le osservazioni della signora, ma Gina avanzò ancora timidamente una proposta.

— Senti, mamma: questo periodo di pratica potrei farlo nella mia nuova casa. Per un po' di tempo Aldo dovrebbe usare un po' d'indulgenza, ma poi diventerai una massaia provetta, e allora...

— ...e allora tuo marito, già pentito del passo fatto, ti avrà dimostrato in mille modi il rimpianto per la sua vita di scapolo; e le sue giuste osservazioni avranno dato origine a quei frequenti battibecchi, che hanno poi un'influenza funesta su tutta la vita coniugale. No, no, credete ragazzi — concluse la saggia signora — l'esperienza ogni fanciulla deve acquistarla nella sua casa, sotto lo sguardo vigile della mamma; e solo quando si sente perfettamente conscia dei propri doveri può formare la propria famiglia. —

\* \* \*

E' trascorso un anno. Gina, pur non trascurando le occupazioni intellettuali, è divenuta una brava padrona di casa, previdente e assennata. A giorni verranno celebrate le nozze e il nuovo nido è pronto a ricevere la coppia felice.

La fanciulla si aggira lieta nel sereno appartamento e, mentre fa dare gli ultimi ritocchi alla disposizione del mobilio, già pre-gusta la gioia della vita che l'attende.

Tutto le piace nella nuova casa; ma la sua ammirazione va soprattutto al grande armadio laccato di bianco ove è riposto un candido tesoro.

Nei vari scompartimenti, sopra tovagliette lavorate a grosso uncinetto, disposti in bel-l'ordine stanno i numerosi capi di biancheria che la fanciulla stessa, aiutata dalla mam-ma e da una donna presa a giornata, ha confezionato durante l'anno.

Gina non si stanca di guardare il bel corredo che tanta ammirazione ha già riscosso anche da Aldo. Ma una leggera nube di tristezza oscura il bel volto della fanciulla.

La mamma se ne accorge e le chiede dolcemente: — Che hai, Gina? —

— Ecco, risponde la figliola, penso che col tempo e con l'uso questa biancheria verrà sciupata e fra venti o venticinque anni questo corredo, che forma ora la mia gioia, sarà ridotto in cattivo stato. —

— E allora lo rinnoverai — risponde la mamma sorridendo.

— E' presto detto. Ma tu sai quanto denaro è costata la biancheria contenuta in questo armadio. Potrà Aldo offrirmi allora la somma necessaria per rinnovare il corredo? Sai, l'avvenire è così incerto...

— Anche questo è stato previsto — dice la mamma. E da una larga busta posta nel cassetto dell'armadio toglie un foglio piegato in quattro e porgendolo alla figliola dice: — Ecco, Gina: questa è una polizza di Assicurazione Popolare dell'Istit. Nazionale delle Assicurazioni. Io ho già pagato per te la prima rata. Continuando a versare un premio mensile di lire trenta, fra venticinque anni, e cioè per le tue nozze d'argento, avrai una somma che ti permetterà di rinnovare completamente il bel corredo che ora ammiri con tanta fierezza. —

Gina non stette più in sé dalla gioia. Abbracciò la mamma, e baciandola con effusione disse:

— Vorrei che tutte le fanciulle avessero una mamma previdente come la mia! —

Fiammetta Lombarda

## RUBRICA DEGLI ASSICURATI

**Domanda.** - E' venuto da me un vostro produttore per propormi di sottoscrivere una proposta di assicurazione popolare. Fra l'altro, mi parlò di carenza, ma non seppe spiegarmi bene che cos'è questa carenza.

Dionisio G. - Milano

**Risposta.** - Sig. Dionisio G. - Milano.

*I contratti di assicurazione popolare si fanno senza la visita medica, con la quale si ottiene, fra i soggetti da assicurare, una selezione seria, respingendo gli affetti da malattie.*

*Perciò, contro i danni eventuali provenienti all'Istituto dalla mancanza della visita nelle assicurazioni popolari, Esso si premunisce col ridurre il capitale assicurato nei primi mesi di assicurazione. Questa riduzione del capitale assicurato viene chiamata carenza.*

*Per i suoi contratti di Assicurazione Popolare, l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni ha stabilito le seguenti carenze:*

a) *Se l'assicurato muore nel 1° trimestre di assicurazione vengono restituiti, agli aventi diritto, i premi pagati.*

b) *Se l'assicurato muore nel II° trimestre di assicurazione, l'Istituto paga agli eredi la metà del capitale assicurato.*

c) *Dal principio del III° trimestre viene pagato l'intero capitale assicurato.*

**L'Istituto Nazionale** è l'Ente assicurativo che ha, per le Assicurazioni Popolari, le carenze minori di qualsiasi altra Compagnia esercitante tali assicurazioni nell'Europa.

**L'Alleanza**, a mo' d'esempio, Compagnia che esercita le Assicurazioni Popolari in Italia dal 1935, ha le seguenti carenze.

*Se la morte dell'assicurato avviene nel:*

a) *1° trimestre si restituiscono i premi pagati.*

b) *2° trimestre la Compagnia paga un quarto del capitale.*

c) *3° trimestre la Compagnia paga metà del capitale.*

d) *4° trimestre la Compagnia paga tre quarti del capitale.*

*E solo dal principio del 2° anno di assicurazione essa paga l'intero capitale assicurato.*

*Confronti le condizioni di carenza praticate dall' I. N. A. con quelle dell' Alleanza, e vedrà quanto siano migliori le condizioni di carenza dell' Istituto Nazionale delle Assicurazioni. E ciò senza tener conto di tutte le altre facilitazioni che l' I. N. A. concede a confronto di detta Compagnia: facilitazioni che Ella può leggere in altra parte di questo periodico, ove si tratta delle Assicurazioni Popolari.*

## LA POLIZZA XXI APRILE

Le caratteristiche delle « Assicurazioni Popolari » sono ormai generalmente note. Si sa che si tratta di assicurazioni per piccoli capitali, per le quali è **eliminata la visita medica**, è convenuto il **pagamento del premio in piccole quote di L. 5, 10, 15, 20, ecc. mensili**, è concessa la **sospensione del pagamento stesso in caso di servizio militare o di disoccupazione**, e ne è contemplato l'**esonero assoluto**, qualora l'assicurato venga ad avere sei figli viventi dopo la stipulazione del contratto o sia colpito da invalidità totale. E' pure stabilito, per tali assicurazioni, che nel caso di morte per infortunio, esclusa ogni concausa, sia pagata a chi di diritto, **oltre al capitale assicurato, anche un'altra somma uguale al capitale stesso.**

Tali eccezionali condizioni di privilegio, che superano tutte quelle adottate all'estero, potevano ben considerarsi definitive, ma l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni ha voluto ancora migliorarle, creando a tal fine, in accordo con le Confederazioni Fasciste dei Lavoratori, la

### « POLIZZA XXI APRILE »

che ha avuto l'alto consenso di S. E. il Capo del Governo. Questa polizza del lavoratore, che viene emessa nella forma così detta « mista », aggiunge, alle già liberalissime clausole sopradescritte proprie delle normali assicurazioni popolari, le seguenti:

- 1) **abolizione del costo di polizza;**
- 2) **estensione anche al caso di infermità derivante da infortunio o malattia della sospensione temporanea del pagamento del**

premio finora limitata ai casi di disoccupazione o di servizio militare;

3) **liquidazione anticipata di una metà del capitale fissato in polizza**, oltre all'esonero dal pagamento dei premi per l'altra metà, se l'assicurato, dopo la stipulazione del contratto, venga ad avere sei figli viventi;

4) **liquidazione anticipata di una metà del capitale segnato in polizza, con diritto ad incassare l'altra metà al più tardi dopo cinque anni dal pagamento della prima, anche se nel frattempo la polizza non fosse venuta a scadenza, nè si fosse verificato il caso di morte**, nel caso in cui si verifichi l'invalidità totale prevista dalle condizioni generali del contratto. E ciò fermo restando l'esonero dal pagamento dei premi riferentisi alla parte della somma assicurata che rimane in vigore.

Questa polizza, che si ispira ad una così piena tutela di tutte le necessità della vita, è frutto, in grandissima parte, della spontanea, efficacissima collaborazione delle Confederazioni che, insieme con la Direzione Generale dell'Istituto, ne hanno amorevolmente studiato la struttura nell'intento di offrire ai lavoratori le possibilità dei massimi benefici nel campo della previdenza.

Si noti poi che gli assicurati con la

### « POLIZZA XXI APRILE »

partecipano anch'essi agli utili annuali dell'Azienda e godono di numerose provvidenze sanitarie.

*N.B. Chiunque intenda contrarre un'Assicurazione Popolare può scegliere la Polizza XXI Aprile, che porta gli speciali vantaggi suddescritti.*

**Terrai beata quella città nella quale vedrai le pietre consumate davanti alla bottega dei fornai e l'erba alta sull'uscio delle bettole.**

**Giusti**

**L'uomo che tende tenacemente allo stesso proposito, finisce con l'acquistare una forza morale immensa.**

**Quetelet**

# La Previdenza Assicurativa e le necessità della vita

Oggi nessun cittadino può trovare ostacolo nello stipulare un contratto di assicurazione sulla vita, perchè

## L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni

ha apprestato svariatissime forme e ha adottato condizioni e tariffe alla portata di tutti:

### SIETE OPERAIO, CONTADINO, ARTIGIANO?

*Ebbene, anche se limitato sia il vostro guadagno, potete sempre, rinunciando a qualche piccola spesa voluttuaria, accantonare 5, 10 o 15 lire al mese, ed assicurare, nella forma popolare, un capitale per la vostra vecchiaia o per i vostri figliuoli.*

### SIETE INSEGNANTE, IMPIEGATO, ARTISTA, PROFESSIONISTA?

*Potete ugualmente limitarvi ad un risparmio minimo come sopra accennato, oppure duplicarlo e triplicarlo, aumentando in proporzione il capitale assicurato. Ma potete anche valervi delle forme ordinarie; e, pagando un premio superiore, garantire, a voi e ai vostri cari, capitali più cospicui.*

**SIETE ABBASTANZA RICCO** e non ritenete quindi indispensabile per voi un contratto di assicurazione sulla vita? Avete ugualmente il dovere di dare un esempio di saggezza. Privatevi di qualche piccolo lusso e fate un'assicurazione a favore di qualche istituzione benefica. Quando verrete a mancare, vi saranno dei poveri, dei vecchi o dei bimbi, a cui il vostro atto di previdenza porterà conforto, senza che voi abbiate sottratto nulla ai vostri legittimi eredi.

La previdenza assicurativa è praticabile da tutti e va incontro a tutte le necessità della vita:

- alle esigenze della vecchiaia;
- alla tutela delle persone a noi care anche in caso di nostra fine immatura;
- alla creazione di una dote alle nostre figliuole;
- alla preparazione dei mezzi finanziari

per l'avviamento professionale o di mestiere dei nostri figli;

- alla formazione di un capitale per il riscatto di un fondo o di una piccola officina;
- alla costituzione o alla integrazione di cauzioni presso Enti o Società Private;
- alle più svariate opere di bene.

---

Esiste la soluzione assicurativa ottima per ogni situazione economica e familiare. Il propagandista-produttore dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni ve la indicherà.

---

## "PRAEVIDENTIA"

ASSICURAZIONI - RIASSICURAZIONI - CAPITALIZZAZIONI  
Sede e Direzione Generale: ROMA - Via Nazionale, 89

**Società collegata coll'ISTITUTO NAZIONALE DELLE ASSICURAZIONI**

Capitalizzazioni 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. In Lombardia esse si trovano in ogni città.

---

On. Prof. ARRIGO SOLMI, Direttore

Prof. MARINO LANZONI, Redattore responsabile

