



V. 14

Warum nicht?



Eine Person, 35 Jahre alt, kann durch eine tägliche Ersparung von nur 76 Kopeken ihren Angehörigen ein sofort nach ihrem Tode auszahlbares Capital von Rbl. 10,000. — sichern.



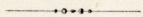


Welchen Grund

könnte es wohl geben

sein Leben

nicht zu versichern?



Antwort auf eine Reihe von Einwendungen.



Wenn Sie heute stürben, wieviel Vermögen würden Sie Ihrer Familie hinterlassen, nachdem alle etwaigen Schulden gezahlt und Ihre Geschäfte geregelt sind? Und wie würde sich dies gestalten, wenn Sie nach beispielsweise 10 Jahren sterben?

ESTICA

A-6802

Warum nicht?

Können Sie einen wirklich stichhaltigen Grund dafür angeben, weshalb Sie Ihr Leben nicht versichern?

Sie können nicht sagen: „Das ist etwas Neues, Unbekanntes.“

Der Ursprung der Lebensversicherung ist schon im grauen Alterthum zu finden: bereits um das Jahr 1100 gab es gegenseitige, durch feste Prämien geregelte Unterstützungs-Kassen der Gilden und Brüderschaften. Seit Anfang des vorigen Jahrhunderts hat die Lebensversicherung festere Normen angenommen und namentlich in den letzten 50 Jahren hat sie sich in einer wahrhaft grossartigen Weise entwickelt, so dass sie mit den übrigen grossen Institutionen, wie Eisenbahnen, Banken, Post, Telegraph und Telephon etc., die doch kein moderner Mensch mehr entbehren möchte, auf gleicher Stufe steht. In den Vereinigten Staaten von Nordamerika sind jetzt ca. 3 % der Gesamt-Bevölkerung, wozu doch

auch kranke Personen, ferner: Frauen, Greise, Kinder und die ungebildeten unteren Classen gehören, versichert; in England ca. $2\frac{1}{2}\%$, in Deutschland ca. 2% .

Die gesammten jetzt in Kraft befindlichen Lebensversicherungs-Policen repräsentiren den riesigen Betrag von ca. Rbl. 20,000,000,000.

Die Lebensversicherungs-Gesellschaften zahlen jetzt für Todesfälle und sonstige zum Ablauf gelangte Versicherungen durchschnittlich täglich aus ca. Rbl. 700,000 — oder jährl. ca. Rbl. 255,000,000.

Sie können nicht sagen: „Die Lebensversicherung rechnet mit zu unsicheren Daten.“

Die Lebensversicherung beruht auf Berechnungen, deren Richtigkeit seit Langem durch That-sachen bewiesen ist und beständig weiter bewiesen wird. Sie beruht auf der Mathematik und ist auf diese Weise eine der exactesten Wissenschaften.

Sie können nicht sagen: „Die Lebensversicherung involvirt Misstrauen gegen die Vorsehung.“

Man könnte dann denselben Einwurf machen gegen die Feuerversicherung, gegen den Gebrauch von Blitzableitern, überhaupt gegen alle Massregeln und Einrichtungen, die den Zweck haben, die Menschheit vor Gefahren zu schützen. Die Vorsehung verbietet uns nicht, für die Wohlfahrt der Unserigen zu sorgen.

Sie können nicht sagen: „Wenn ich mich versichere, so werde ich bald sterben.“

Das wäre ein thörichter Aberglaube. Die Lebensversicherung ist eher im Stande, das Leben zu verlängern, indem sie den Versicherten von der Sorge wegen der Zukunft der Seinigen befreit und gute Ordnung und Oeconomie in der Gesellschaft und in der Familie fördert. — Die Statistik hat dies bewiesen.

Sie können nicht sagen: „Das ist zu kostspielig.“

Sie könnten in gleicher Weise es kostspielig nennen, wenn Sie Geld als Ersparniss in die Bank bringen oder es anderweit zinstragend anlegen. Die Prämie für eine Lebensversicherungs-Police zahlen heisst „s p a r e n“ und nicht „ausgeben“.

Sie können nicht sagen: „Ich thue besser, mein Geld in die Bank zu bringen.“

Es ist ein sehr unsicheres Mittel zum Sparen, das Geld in die Bank bringen. Die Beträge, die man dort eingezahlt hat, sind nun zu sehr dem Risico ausgesetzt, jedes Mal dann, wenn man glaubt sie nöthig zu haben, von dort zurückgezogen zu werden, womit die Ersparniss verschwindet. — Ferner ist der Profit auf eine Lebensversicherung viel bedeutender, als auf eine Bank-Einlage, wie ziffermässig nachzuweisen ist. — Vergessen Sie ausserdem nicht, dass die Sparbank

wohl eine Capitalanlage ermöglicht, nicht aber eine Lebensversicherung.

Nachstehende Tabelle zeigt die Resultate, welche von zwei 30jährigen Personen erreicht werden, wenn jeder von ihnen jährlich Rbl 100. — anlegt, der eine auf Zins und Zinseszins zu 4 %, der andere als Prämie für eine Versicherung auf den Todesfall.

Wenn der Tod eintritt im Alter von	so wird durch die Anlage erreicht		Amerik. Sterblichkeitstafel	
	bei Zins- u. Zinseszinsen	bei der Lebensversicherung.	von 1000 Lebenden sterben im Jahr	Gesamtzahl der Todesfälle bei 1000 Lebenden im Alter von 30 Jahren.
30 Jahren	R. 100. —	R.4291. 41	8,40	8,40
35 "	" 663 30	" 4291. 41	8,90	50,90
40 "	" 1348. 64	" 4291. 41	9,80	94,80
45 "	" 2182. 45	" 4291. 41	11,20	141,50
50 "	" 3196. 92	" 4291. 41	13,80	194,20
55 "	" 4431. 17	" 4291 41	18,60	258,40

Sie können nicht sagen: „Ich kann die Prämie für eine Lebensversicherungs-Police nicht zahlen.“

Mit einer sehr kleinen jährlichen Ersparung können Sie es. Nachstehende Zahlen werden Ihnen zeigen, auf welche Weise Sie Ihrer Familie ein nach Ihrem Tode auszahlabares Capital von Rbl. 1000. — sichern können.

Alter	jährliche Prämie	wöchentlich abzulegen.
25	Rbl. 20. 50	40 Kop.
30	" 23. 30	45 "
35	" 27. 10	53 "
40	" 32. 20	62 "
45	" 39. 10	76 "
50	" 48. 50	94 "

Sie können nicht sagen: „Für eine grosse Versicherung kann ich die Prämie nicht zahlen und eine kleine Summe zu nehmen lohnt sich nicht.“

Sie können heute unmöglich ermessen, von welcher Bedeutung eine nach Ihren heutigen Begriffen vielleicht kleine Summe dereinst für Ihre Familie sein wird und warum wollen Sie ihr nicht wenigstens etwas sichern, wenn Sie ihr viel nicht sichern können? Sehen wir nicht häufig genug, dass für eine Familie, die früher in guten Verhältnissen lebte, nach dem Tode des Familienvaters selbst Rbl. 1000. — eine grosse Rolle spielten.

Sie können nicht sagen: „Wenn ich in die Lage komme, die Prämie nicht weiter zahlen zu können, so sind alle meine eingezahlten Gelder verloren.“

Nachdem Sie drei Jahresprämien gezahlt haben und können oder wollen nicht weiter zahlen, so haben Sie Anrecht auf eine prämienfreie Police über entsprechend reducirten Betrag oder auf den augenblicklichen Baarwerth der Police.

Sie können nicht sagen: „Die Lebensversicherung bietet keine vortheilhafte Capital-Anlage.“

Durch Prüfung der Bedingungen einer guten Gesellschaft kann man sich leicht vom Gegentheil überzeugen. Wenn dem nicht so wäre, so würden nicht so viele hervorragende Capitalisten aller

Länder, die gewöhnlich vorzüglich zu rechnen verstehen, ihre Gelder in der Lebensversicherung anlegen. Nachstehend einige Beispiele solcher Versicherungen. Wenn Sie die Beträge dieser Versicherungen betrachten, so können Sie hieraus schon auf die Vorzüge der Lebensversicherung, als einfache Capital-Anlage schliessen.

J. Wannamaker	Philadelphia	Rbl. 1,200,000. —
J. B. Stetson	do.	„ 1,030,000. —
H. Disston	do.	„ 1,000,000. —
Ch. M. Depew	New-York	„ 1,000,000. —
E. Kuth	Chicago	„ 1,000,000. —
Geo K. Anderson	New-York	„ 750,000. —
G. A. Anderson	Titusville, Pa.	„ 700,000. —
Dr. D. Hostetter	Philadelphia	„ 600,000. —
P. H. Gladfelter	Spring Forge, Pa.	„ 600,000. —

Wenn hier nicht auch europäische Inhaber von ähnlichen Versicherungen namhaft gemacht wurden, so erklärt sich dies wohl aus naheliegenden Gründen.

Versichert waren gleichfalls:

M. N. Switzer, St. Louis	Rbl. 600,000. —
M. Horace Greeley, Chefredacteur der „Tribune“ und gewesener Candidat für die Präsidentschaft der Vereinigten Staaten	„ 300,000. —
W. S. Seward, Minister der auswärtigen Angelegenheiten der Vereinigten Staaten	„ 200,000. —
Bradish Johnson, New-York	„ 300,000. —
R. Johnson, früher Gesandter der Vereinigten Staaten in London	„ 200,000. —
Garfield, Präsident der Vereinigten Staaten	„ 70,000. —

Nach ihrem Ableben haben ihre Familien die aufgeführten Summen ohne Abzug ausgezahlt erhalten.

Sie können nicht sagen: „Die Lebensversicherung bietet keine sichere Capital-Anlage.“

Da die Lebensversicherung auf mathematischer Grundlage basirt, so ist das Gegentheil der Fall. Es ist unbestreitbar Thatsache, dass keine andere Capital-Anlage, gleichviel welcher Art, so grosse Sicherheit bietet, wie die Lebensversicherung, eine Sicherheit, die der absoluten vor allen übrigen am nächsten kommt.

Sie können nicht sagen: „Ich brauche keine Lebensversicherung, denn ich bin reich.“

Warum versichern sich denn so viele reiche Leute, wovon vorstehende Liste Beispiele giebt? Deshalb, weil sie es als zweckmässig anerkennen. Sie wissen sehr wohl, wie häufig durch mancherlei Umstände selbst grosse Vermögen zu Grunde gehen oder doch bedeutend entwerthet werden, und sie sagen sich: „Ich will für meine Familie eine sichere, eine unfehlbare Hilfsquelle haben, auf die ich mich unter allen Umständen verlassen kann, mag da kommen, was da wolle und eine solche finde ich nur in einer Lebensversicherungs-Police über eine grosse Summe. Hiermit bin ich ferner sicher, dass nach meinem Tode sofort eine grössere Summe flüssigen Geldes vorhanden ist, die es meinen Hinterbliebenen ermöglicht, meine Geschäfte in der seitherigen Weise weiterzuführen oder aber, die während der Erbschaftsregulierung nöthig sein könnte.

In solchen Fällen, wo grosse Vermögen in Grundbesitz, Fabriken oder Handelsunternehmungen festgelegt sind, gehen durch die Erbtheilungshalber häufig nothwendige Veräusserung oder Liquidation gewöhnlich grosse Summen verloren. Durch eine starke Lebensversicherungs-Police wird in sehr vielen Fällen eine solche, so zu sagen zwangsweise Veräusserung oder Liquidation unnöthig. — Für Besitzer von Majoraten ist eine starke Lebensversicherung behufs standesgemässer Versorgung der jüngeren Kinder von unschätzbarem Werth, sie kann hierin durch kein anderes Mittel auch nur annähernd ersetzt werden.

Sie können nicht sagen: „In meinem Geschäft erziele ich mit meinem Gelde einen grösseren Gewinn.“

Da Sie nicht wissen können, dass Sie den erhofften Gewinn für die Zukunft auch wirklich erzielen werden, so wäre es nicht gewissenhaft gehandelt, hieraufhin das Glück, den Wohlstand Ihrer Familie zu riskiren. Eine verhältnissmässig kleine, jährlich zu zahlende Summe kann überdies Ihr Geschäft unmöglich ernstlich beeinflussen.

Sie können nicht sagen: „Da meine Eltern und Grosseltern alt geworden sind und ich gesund und kräftig bin, so hoffe auch ich lange zu leben.“

Kommt es nicht sehr häufig vor, dass Personen, die sich in ähnlichen Verhältnissen befanden,

dennoch plötzlich und frühzeitig sterben und welches Recht haben Sie zu erwarten, dass das Schicksal mit Ihnen anders verfährt?

Sie können nicht sagen: „Ich sorge, so lange ich lebe, für meine Familie nach besten Kräften; ich bin nicht verpflichtet über meinen Tod hinaus für sie zu sorgen.“

Die Dauer Ihrer Verpflichtung hängt nicht von Ihrer Existenz ab, sondern von der Existenz Ihrer Frau und Ihrer Kinder — so lange die am Leben sind, haben Sie ihnen gegenüber Verpflichtungen, deren Sie sich ehrenhafter Weise nicht entziehen können.

Sie können nicht sagen: „Ich habe reiche Verwandte und Freunde, die nöthigenfalls für meine Familie sorgen werden.“

Erachten Sie es für billig, wenn man Ihnen die Sorge für alle Ihre Verwandten aufbürden würde oder erscheint es Ihnen vielleicht gerechter, wenn Ihre Familie Ihren Verwandten zur Last fällt? Verbietet Ihnen Ihr Mannesstolz nicht, die Sorge für die Ihrigen andern Leuten zu überlassen?“

Sie können nicht sagen: „Ich habe noch keine Familie und deshalb für Niemand zu sorgen.“

Die Zeit wird vermuthlich kommen, wo Sie eine Familie gründen werden und dann haben Sie für Jemand zu sorgen. Heute sind Sie vielleicht aufnahmefähig; wissen Sie, ob Sie auch später

noch so gesund sind, dass die Gesellschaft Sie aufnehmen wird? Und sollten Sie wirklich unverheirathet bleiben, so können Sie die in der Lebensversicherung gemachten Ersparnisse zur eigenen Altersversorgung verwenden.

Sie können nicht sagen: „Ich muss vorher meine Schulden bezahlen.“

Tausende von Personen, die von ihrer Arbeit leben, haben so gesagt, um ihre Nachlässigkeit hinsichtlich der Lebensversicherung zu entschuldigen. Sie haben hart gearbeitet, sich eingeschränkt, und Ersparnisse gemacht, um sich ein Besitzthum zu erwerben, wurden aber durch den Tod abberufen, bevor es Ihnen möglich war, den Preis voll bezahlen zu können. Die Besitzlichkeit musste wieder veräussert werden und viel, häufig alles ging verloren. Welchen Werth hätte nicht unter solchen Umständen eine Lebensversicherungs-Police gehabt? — Schon der Umstand allein, dass Sie Schulden haben, sollte Sie veranlassen, Ihr Leben zu versichern, um Ihre Gläubiger vor Verlusten, die durch Ihren plötzlichen Tod entstehen würden, zu bewahren.

Sie können nicht sagen: „Ich ziehe vor, das Geld, welches ich für eine Lebensversicherung zu zahlen hätte, zu meiner eigenen Bequemlichkeit zu verwenden.“

Wissentlich werden Sie als Ehrenmann die Zukunft der Ihrigen nicht in Frage bringen wollen. —

Zur Bequemlichkeit gehört auch ein ruhiges Gewissen; im Besitz einer starken Lebensversicherungs-Police können Sie über Ihr Einkommen ganz nach Gutdünken verfügen in dem beruhigenden Gefühl, Ihre Pflicht gegenüber denen, die von Ihnen abhängen, gethan zu haben.

Sie können nicht sagen: „Die Gesellschaft macht nach meinem Tode vielleicht Schwierigkeiten in der Auszahlung der Versicherungssumme oder verweigert dieselbe aus irgend welchem Grunde gar ganz.“

Es existiren Lebensversicherungs - Gesellschaften, welche die absolute Unanfechtbarkeit der Policen garantiren und sich somit des Rechts resp. der Möglichkeit begeben, die Gültigkeit der Police bestreiten und die Auszahlung der Versicherungs - Summe am Fälligkeitstermin aus irgend welchem Grunde verweigern zu können. Wenden Sie sich an eine solche Gesellschaft und Sie haben alle Beruhigung.

Sie können nicht sagen: „Ich habe keine besondere Veranlassung, mein Leben zu versichern.“

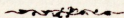
Keine besondere Veranlassung! Und doch giebt es eine Veranlassung, die Sie nachdenklich stimmen sollte: betrachten Sie Ihre Gattin, die Sie von ihrem väterlichen Haus genommen haben. Sie lebte in Wohlstand und Sie haben ihr vor

dem Altar feierlich gelobt, für sie zu sorgen. Be-
nöthigt sie wirklich nichts, wenn der Tod Sie
plötzlich abrufft? Wagen Sie diese Frage zu
bejahen? Betrachten Sie ferner Ihre hoffnungs-
vollen Söhne, Ihre lieblichen Töchter! Sie lieben
sie mehr als Ihr eigenes Leben und doch wollen
Sie ihr Wohlergehen in Gefahr bringen? Die
Sicherheit zu haben, dass sie nach Ihrem Tode
nicht der Armuth preisgegeben sind, dass sie nicht
den schrecklichen Versuchungen, die so häufig
eine Folge der Armuth sind, ausgesetzt sind, das
sollte für Sie genügende Veranlassung sein. Stellen
Sie sich doch Ihre lieben Kinder vor, vertrieben
von ihrem Heim und abenteuernd herumirren in
der Welt, weil Sie ihnen nicht die Wohl-
thaten einer **Lebensversicherung** haben zu theil
werden lassen.

**Und jetzt wollen wir auf unsern Ausgangspunkt
zurückkommen: ist nicht jeder Einwand zu Nichte
gemacht?**

**Wenn dem so ist, so raffen Sie sich auf und
entschliessen Sie sich kurz, Ihr Leben zu versichern!**

**Zögern Sie nicht länger, damit es
nicht zu spät wird durch eigenes
Verschulden!**



„New-York“

Gegenseitige Lebensversicherungs-Gesellschaft.

Gegründet 1845.

Allerhöchst bestätigt in Russland im Jahre 1885.

Vorzüge:

Grösste Sicherheit. Zur Sicherstellung der Versicherten in Russland hat die Gesellschaft bei der russischen Reichsbank ein Depot hinterlegt und ist verpflichtet, ausserdem für jede einzelne in Russland abgeschlossene Versicherung die vollen Reserven bei der Reichsbank einzuzahlen. Am 1. December 1893 hatte sie dort hinterlegt Rbl. 3,485,721. —

Ferner haftet die Gesellschaft für die genaue Erfüllung Ihrer Verpflichtungen auch mit ihrem ganzen übrigen Vermögen, welches am 1. Januar 1893 betrug Rbl. 281,598,359. —

Regierungs-Controle. Alle Operationen der Gesellschaft in Russland unterliegen der beständigen factischen Controle der russischen Regierung;

die Gesamt-Operationen werden vom Versicherungs-Amt des Staates New-York eingehend geprüft.

Reine Gegenseitigkeit. Das Gesamt-Vermögen der Gesellschaft und alle von ihr erzielten Ueberschüsse sind alleiniges Eigenthum der Versicherten, da dieselbe keine Actionäre hat. — Jede Nachschussverbindlichkeit ist ausgeschlossen.

Solidität. Die „New-York“ ist die einzige Lebensversicherungs-Gesellschaft, welche sich auf eine in jüngster Zeit vorgenommene amtliche Revision ihrer ganzen Geschäftslage zu beziehen vermag. Activa, Bilanz und der den Policen-Inhabern zu gute kommende Ueberschuss, sind von dem Vorstande des Versicherungs-Amtes des Staates New-York unter Beidrückung des Staatssiegels bestätigt worden. Der Ueberschuss der Activa über die Passiva belief sich am 1. Januar 1893 auf Rbl. 34,416,533. —

Popularität. Die immer weiter fortschreitende Ausdehnung ihres Geschäfts spricht am besten für ihre Popularität und für das Vertrauen, welches ihr von Seiten des Publicums entgegengebracht wird. — Die Versicherungs-Summe der im Jahre 1892 neu ausgestellten Policen belief sich auf den colossalen Betrag von Rbl. 330,000,000. —

Am 1. Januar 1893 befanden sich bei ihr in Kraft 224,008 Policen über Rbl. 1,411,581,192. —

Unanfechtbarkeit der Policen. Die Policen der Gesellschaft können das Recht der Unanfecht-

barkeit erlangen, unter der Bedingung, dass die Gesellschaft das Alter des Versicherten anerkennt, wozu die Vorstellung des Taufscheines oder eines andern, das Alter bestätigenden Documents erforderlich ist. Die Vorschriften hinsichtlich des Militärdienstes während des Krieges, bleiben jedoch in Kraft.

Wegen näherer Auskünfte beliebe man sich zu wenden an:

F. Gröpler,

General-Repräsentant für die Ostseeprovinzen,

Riga, Kaufstrasse Nr. 16,

oder an die Agenten der Gesellschaft:

in Klauenstein	Herr	C. von Brümmer.
„ Wenden	„	Joh. Waeber.
„ Wolmar	„	Georg Henschel.
„ Walk	„	Edgar Rudolff.
„ Werro	„	Georg Koch.
„ Jurjew	„	G. von Sengbusch.
„ do.	„	A. Carlblom.
„ Oberpahlen	„	J. Rathlef.
„ Fellin	„	O. Baron Engelhardt.
„ Pernau	„	O. von Harder, Inspector der Gesellschaft.
„ do.	„	F. W. Finkensieper.
„ Arensburg	„	E. von Wardenburg.
„ Mitau	„	Ed. Doering.
„ Gross-Sessau	„	E. Baron Heyking.
„ Doblen	„	N. Hartmann.
„ Windau	„	F. Baumgarten.
„ Goldingen	„	M. Baron Rahden.
„ Libau	„	H. Smit.
„ do.	„	R. Hahn.
„ Bauske	„	G. Pilke.
„ Friedrichstadt	„	E. Schabert.
„ Griva-Semgallen	„	F. Baron Lieven.

An

in

*Welche Prämie würde ich jährlich
zu zahlen haben für eine Versicherung
von Rbl.*

Ich bin geboren am 18.....

Name:

Adresse:

.....

.....