

rund 11,5 Millionen Versicherungsscheine verteilte. Von dem genannten Bestand entfallen als Zugang im Jahre 1928 allein rund 2,1 Milliarde RM., also monatlich durchschnittlich rund 175 Millionen RM. Und an diesen Ziffern sind alle sozialen Schichten beteiligt, sowohl der reiche wie der arme Mann. Ich könnte Ihnen ein recht bekanntes vermögendes Grafengeschlecht nennen, dessen einer Angehöriger beispielsweise mit vielen hunderttausenden von Mark versichert ist, ich könnte Ihnen eine sehr, sehr bekannte begüterte Persönlichkeit eines deutschen Fürstengeschlechts namhaft machen, die ihr Leben hoch versichert hat. Bedenken Sie doch schwierige Erbaueinandersetzungen, Auszahlung von Legaten oder allein die plötzlich aufzubringenden Erbschaftsteuerbeträge. Und nun zu denjenigen, die sich eine Lebensversicherung nicht leisten können. Sie wissen, meine Herren, daß ich für eine gute Zigarre, für einen guten Tropfen — prost übrigens — sehr zu haben bin, aber Hand aufs Herz — ist nicht jeder, auch der einfache Arbeiter, in der Lage, wenn es sich um das Wohl seiner Lieben handelt, kleine Ersparnisse zu machen, eine Zigarre weniger zu rauchen, ein Glas Bier weniger zu trinken, auf ein Vergnügen, das nicht immer eins ist, zu verzichten. Sie lächeln, aber Sie werden staunen, wenn ich Ihnen sage, daß Sie für täglich 30 Pfg. etwa RM. 3000.— versichern können, für monatlich RM. 30.— etwa RM. 10 000.— Für Sie, Herr Studienrat, ist gesorgt und eventuell, wenn Ihnen etwas zustoßen sollte, auch für den bescheidenen Lebensunterhalt Ihrer Familie, aber Sie haben zwei reizende Kinder, der Junge soll gewiß studieren, die Tochter vielleicht auch, sicherlich wird sie heiraten; für jeden Fall können Sie durch eine Versicherung sorgen. Tun Sie es beizeiten, denn je früher Sie anfangen, desto billiger sind die Prämien. Sie, lieber Freund", wandte ich mich zum Kaufmann, „haben solch hübsches Eigenhäuschen. Sie sprachen des öfteren von der darauf ruhenden Hypothek. Wie leicht können Sie diese durch eine Versicherung ablösen. Ferner, Sie haben einen Kompagnon, wie naheliegend ist es, sich mit ihm gegenseitig zu schützen durch eine Versicherung auf Ihre beiden verbundenen Leben. Was nützt Ihnen denn die schönste Sparkasse, wenn Sie erstens nicht genügend sparen, das ist nämlich meist der Fall, wenn nicht, wie bei der Lebensversicherung, ein gewisser Zwang besteht, und zweitens, wenn Ihnen etwas zustoßen sollte, was Sie z. B. invalide zur Weiterarbeit macht. Gegen alle solche Fälle schützt Sie die Versicherung. Ich will auch gleich hinzufügen, daß Sie durch Beleihung oder Rückkauf über Ihre eingezahlten Beträge bis zu einem gewissen Grade verfügen können, daß Sie sich durch die Goldklausel oder durch Abschluß in fremder Währung vor Entwertung schützen können. Bei Unfalltod — wie schrecklich wächst die Zahl der Unfälle in den Großstädten — zahlen die Gesellschaften gegen eine geradezu lächerlich geringe Mehrprämie die doppelte Versicherungssumme aus. Nur ganz kurz erwähnen möchte ich, wie heilsam auf die Gesamtwirtschaft der gute Geschäftsgang der Versicherungsgesellschaften einwirkt, denn die angesammelten Gelder werden in der Hauptsache in Hypotheken angelegt. Denken Sie doch an die so dringende erforderliche Belegung der Bautätigkeit. Das Baugewerbe ist bekanntlich ein Schlüsselgewerbe, das einen allgemeinen wirtschaftlichen Aufschwung zwangsläufig herbeiführen würde, wenn es endlich, endlich recht umfänglich beschäftigt werden könnte. Aber nun, lieber Doktor, wende ich mich an Sie mit der Bitte, aus Ihrer Tätigkeit heraus, ich weiß, daß Sie sich mit Statistik beschäftigen, noch einige Ziffern zu nennen, die den Abschluß einer Lebensversicherung als dringend erforderlich erweisen sollen. Wie ist das durchschnittliche Lebensalter der Menschen? Wie sind die Aussichten für junge Frauen bezüglich des Lebens ihres Ehegefährten?" „Diese Angaben kann ich Ihnen allerdings machen", erwiderte der Arzt, „und zwar aus dem Kopf, denn ich habe mich mit den Zahlen gerade unlängst sehr eingehend beschäftigt. Von 100 Zwanzigjährigen leben

nach 10 Jahren nur noch 94 Dreißigjährige,
 „ 20 „ „ 86 Vierzigjährige,
 „ 30 „ „ 75 Fünfzigjährige,
 „ 40 „ „ 58 Sechzigjährige usw.,

also kurz von 100 Zwanzigjährigen stirbt ein Viertel, also 25, vor dem 50. Lebensjahr. Und die Antwort auf die zweite Frage klingt noch trauriger, denn von den Jungverheirateten wird jede dritte junge Frau innerhalb von 25 Jahren Witwe."

Wir waren plötzlich alle recht nachdenklich geworden. Und als sich meine Freunde von mir verabschiedeten, beteuerten der Kaufmann und der Studienrat, daß sie gleich am nächsten Tage die erforderlichen Versicherungen abschließen würden. „Und Sie, lieber Doktor?" fragte ich den Arzt. „Bin längst versichert", gab er mir lachend zur Antwort, „und habe es noch nie bereut, denn ich habe für erschwinge Spargroschen ein wundervolles Gefühl der Ruhe und Sicherheit erkaufte, daß ich nicht mehr missen möchte."

A. H.

Sie können

Ihr Schicksal selbst gestalten!

Es ist nicht nötig, daß Sie zu den Erfolglosen gehören, daß Sie ein Sklave Ihrer Umgebung sind. Sie können eine unabhängige Persönlichkeit werden, ein wirklicher Mann mit



kraftstrotzenden Körper, lebensfroh, geachtet und bewundert von Männern und Frauen, überall erfolgreich: im Berufsleben, in der Gesellschaft, auf dem Sportplatz. — Sie haben die freie Wahl, zu entscheiden, ob Sie im Leben vorwärtskommen oder da stehen bleiben wollen, wo Sie sind.

STRONGFORTISMUS

die berühmte amerikanische Methode

ermöglicht es Ihnen, Ihre Mängel und Schwächen zu beseitigen durch die erweckten Kräfte der Natur, und ohne Medizin und Apparate vollkommene Gesundheit zu erlangen. Sie werden von Lebensenergie übersprudeln. Ihre täglichen Pflichten werden Ihnen ein Vergnügen sein. Mit dem Aufbau Ihrer körperlichen Kräfte können Sie Ihre geistige Spannkraft, Ihre Willensstärke und Nervenkraft, Ihre individuellen Fähigkeiten und Talente entwickeln. Wie Sie dies alles erreichen können, wird Ihnen Strongfort's interessantes, reich illustriertes

kostenfreies Buch

„LEBENS-ENERGIE durch Strongfortismus“

STRONGFORT

erklären. Es wird Ihnen ungeahnte Möglichkeiten eröffnen. Es zeigt Ihnen den Weg zu Lebensfreude und Erfolg. Verlangen Sie heute noch — ohne Verbindlichkeit für Sie — Ihr kostenfreies Exemplar durch Einsendung des Bestellscheines oder Ihrer Adresse. Wenn Sie erfolgshindernde Beschwerden angeben, wird Ihnen kostenlos individueller Rat zugehen. Zur Deckung der Versandkosten sind 50 Pfennig in Marken erwünscht.

STRONGFORT-INSTITUT

Bisher: Newark, New Jersey, U. S. A.

Jetzt: Berlin W 8, Unter den Linden 30, Dept. 81

Bestell-Schein

Strongfort-Institut, Dept. 81, Berlin W 8, U. d. Linden 30

Bitte senden Sie mir **kostenfrei** und unverbindlich mein Exemplar ihres Buches: „LEBENS-ENERGIE“. Die mich speziell interessierenden Fragen habe ich mit X bezeichnet.

..... Nervosität Korpulenz
..... Katarrh Größere Kraft
..... Schlechte Verdauung Sexuelle Schwäche
..... Rheumatismus Schlechte Gewohnheiten
..... Magerkeit Willenskraft

Name:

Beruf: Alter:

Ort u. Straße:

„Silberbärfelle“ sind Gold wert!

Der schönste Heimschmuck, das beste Geschenk.

Echte Heidschnuckenfelle, Marke „Silberbär“ in schneeweiß, silbergrau, braunschwarz usw. sind ebenso schön, aber bedeut. billiger. 15 u. 18 M. übergr. Luxusfelle (Seltenh.) 21 u. 24 M. Gr. 85 x 115 cm. Auch **Autopelzdecken**, Fußsäcke, Liegefußsäcke f. Sanat., Schreibtischvorl., Schlittendecken, Lederbekleidung usw. Katal. frei. **Gustav Heilmann, Lederpelzfabrik, gegr. 1798, Schneverdingen 168** (Lüneburger Heide), Naturschutzpark