

4

Wrzesień, 1938 5 M.

ZWIĄZEK NARODOWY POLSKI



MUZEUM I ARCHIWUM
ZW. NAR. POL.

GŁÓWNE BIURO
1514-20 WEST DIVISION STREET
CHICAGO, ILLINOIS

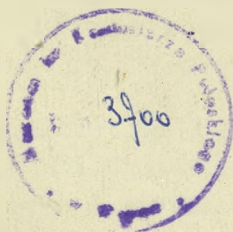


347

PODREČZNIK ZWIĄZKU NARODOWEGO POLSKIEGO

PRZEZNACZONY DLA UŻYTKU
PRACOWNIKÓW I PRACOWNIC
PRACUJĄCYCH NAD ROZWOJEM
ZWIĄZKU NARODOWEGO POL.

WYJAŚNIAJĄCY ZNACZENIE UBEZPIECZE-
NIA NA ŻYCIE, ORAZ PRZYKŁADY
W JAKI SPOSÓB PRZEMAWIAĆ
DO POLAKÓW I POLEK, KTÓ-
RYCH MA SIĘ ZAMIAR
ZAPISAĆ DO Z. N. P.



Nakład 1

1938

M. Hostecki.
MUZEUM I ARCHIWUM
ZW. NAR. POL.

DRUKIEM DZIENNIKA ZWIĄZKOWEGO I ZGODY,
1406-08 W. DIVISION STREET, CHICAGO, ILLINOIS



Do Członków i Członkiń
Związku Narodowego Polskiego

Bracia i Siostry:

Związek Narodowy Polski zawdzięcza swój rozwój tym Członkom i Członkiniom, którzy się poświęcali i poświęcają pracy werbunkowej. I tym wszystkim pracownikom i pracownicom, którzy z zaparciem się samych siebie, z poświęceniem swego czasu i zdrowia pracowali i w dalszym ciągu pracują nad dalszą rozbudową drogiej nam wszystkim Organizacji, w imieniu Zarządu Centralnego, oraz wszystkich Członków i Członkiń Związku Narodowego Polskiego, wyrażamy serdeczne uznanie i składamy podziękowanie.

Nowy system ubezpieczeniowy w Z. N. P. jest skomplikowany, a warunki współzawodnictwa są z każdym dniem coraz to trudniejsze.

Dlatego też jest konieczną rzeczą, ażeby Członkowie i Członkinie poświęcający się pracy werbunkowej, zapoznali się dobrze ze znaczeniem ubezpieczenia, i w jaki sposób tłumaczyć go kandydatom i kandydatkom na Członków i Członkinie Z. N. P. W tym też celu Zarząd Centralny Z. N. P. wydał niniejszy podręcznik.

Podręcznik ten nie obejmuje wszystkich szczegółów odnoszących się do ubezpieczenia,

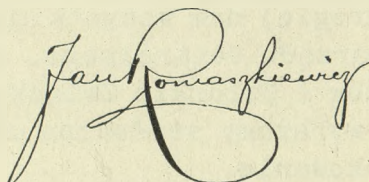
ale obejmuje w skróceniu całość tłumaczenia
znaczenia ubezpieczenia i zapisywania no-
wych Członków i Członkiń.

Ten skromny podręcznik poświęcamy Wam
Drodzy Pracownicy i Drogie Pracownice, któ-
rzyście swoją mrówczą pracą budowali i w dal-
szym ciągu rozbuduwujecie Związek Narodowy
Polski.

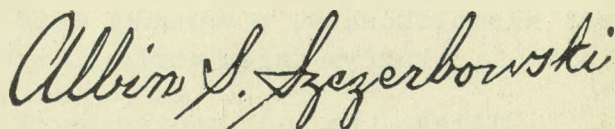
Cześć Wam za dotychczasową pracę i
prosimy o dalszą.

Z bratnim pozdrowieniem,

Za Zarząd Centralny Z. N. P.:

A handwritten signature in cursive script, reading "Jan Romaszewicz". The signature is fluid and elegant, with a large, prominent 'R'.

Prezes Z. N. P.

A handwritten signature in cursive script, reading "Albin S. Szczerbowski". The signature is bold and expressive, with a large, prominent 'S'.

Sekretarz Jeneralny Z. N. P.

Chicago, Ill., dnia 26-go września, 1938 r.

WSTĘP

Podręcznik niniejszy jest własnością Związku Narodowego Polskiego i jest przeznaczony do użytku Członków i Członkiń pracujących nad rozwojem Z. N. P., ale z tem zastrzeżeniem, iż nie wolno go dawać ludziom obcym, którzy nie należą do naszej Organizacji.

Uprasza się Członków i Członkinie poświęcających się pracy werbunkowej o łaskawe i uważne przeczytanie niniejszego podręcznika nie raz, ale kilka razy, w celu dostatecznego zapoznania się z wyjaśnieniami zawartymi w nim.

Podanych wzorów i przykładów nie należy uważać za inden-tyczne. Są one obliczone, ocenione i zanalizowane na podstawie przeciętności. Dlatego też nie dadzą się one zastosować do każ-dej rodziny lub osoby.

Organizatorzy i organizatorki gmin i grup, bo tak tytułuje-my w niniejszym podręczniku Członków i Członkinie pracują-cych nad rozwojem Z. N. P., nie powinni używać w całości ani przykładów, ani analizy podanych odnośnie do ubezpieczenia i zapisywania nowych członków. Ale powinni oni na wzorach po-danych w niniejszym podręczniku opracować swoje własne bud-żety dla rodzin, lub pojedynczych osób, programy ubezpieczenia i potrzebne im argumenty.

Cechy, Które Znamionują Dobrego Organizatora lub Orga-nizatorkę:—

1. Własne przekonanie i wiara, w to co się mówi do innych;
2. Znajomość ideowej pracy Związku Narodowego Polskiego;
3. Znajomość ubezpieczenia w Z. N. P.;
4. Wytrwałość w postanowieniu;
5. Planowa Praca.

Organizatorzy i organizatorki Z. N. P., chcący mieć powo-dzenie w pracy werbunkowej, powinni przede wszystkim prze-konać samych siebie, iż Związek Narodowy Polski jest ideową i ubezpieczeniową organizacją opartą na solidnych podstawach

finansowych, do której wszyscy Polacy i Polki powinni należeć, bo tylko taki organizator lub organizatorka będzie w stanie przekonać tych, do których mówi, iż powinni oni należeć do Z. N. P.

Szczegółowa znajomość pracy ideowej Z. N. P. w przeszłości i obecnej jest nieodzowną, bo tylko ta osoba może mówić inteligentnie i przekonująco o programie ideowym Z. N. P., która zna dobrze Z. N. P. To samo odnosi się i do ubezpieczenia w Z. N. P. Organizatorzy i organizatorki powinni przestudjować dobrze aplikacje dla nowych członków tak pełnoletnich, jak i małoletnich, oraz poszczególne certyfikaty.

Jest konieczną rzeczą znać dobrze wartości certyfikatów, oraz warunki ubezpieczenia.

Dlatego też tak organizatorzy jak i organizatorki są stanowczo obowiązani przeczytać nie raz, ale kilka razy nowy podręcznik o ubezpieczeniu w Z. N. P., zawierający raty opłat, tabele wartości certyfikatów, wyjaśnienia i t. p. informacje.

Osoba, która nie potrafi wytrwać w postanowieniu nie może być dobrym organizatorem lub organizatorką.

Każda praca pociąga za sobą przeszkody i trudności, a praca organizatora lub organizatorki pociąga za sobą większe przeszkody i trudności, aniżeli jakiegokolwiek inne zajęcie.

Dlatego też wytrwałość w postanowieniu jest koniecznością, bez której nie może być powodzenia w pracy.

Organizator jest panem swojego własnego czasu; jego osobisty dochód z pracy organizatorskiej jest zależny wyłącznie od tego, ile czasu poświęci pracy i jak dużo zapału i energii w nią włoży.

Żaden organizator lub organizatorka nie może się spodziewać dodatnich rezultatów ze swojej pracy, jeżeli nie będzie jej planowo ujmował lub ujmowała.

Przez planowe ujmowanie pracy organizatorskiej należy rozumieć odpowiednie przygotowanie sobie programu działania z tygodnia na tydzień, i z miesiąca na miesiąc.

Głównym zadaniem powinno być, ażeby mieć zawsze przygotowaną listę kandydatów i kandydatek na członków i członkinie Z. N. P.—naprzód przynajmniej na cały miesiąc; następnie należy sobie wyznaczyć liczbę nowych członków i członkiń, oraz sumę ubezpieczenia do zapisania na dany miesiąc, a następnie starać się, aby wyznaczoną kwotę osiągnąć.

Co Należy Pamiętać?—Ubezpieczenie na życie jest bardzo skomplikowanym i obszernym przedmiotem; gruntowne poznanie go wymaga obszernych i uciążliwych studjów. Dlatego upraszamy tych, którzy uczynią nam wielki zaszczyt przez czytanie tego podręcznika, aby nie sądzili, iż po jego przeczytaniu będą wiedzieli wszystko o ubezpieczeniu na życie.

Podręcznik, który oddajemy do użytku pracowników i pracowników nad rozwojem naszej Organizacji będzie w przyszłości uzupełniony technicznymi wyjaśnieniami i przykładami.

Było niemożliwą rzeczą w tak niewielkiem rozmiarze, w jakim jest on zawarty, ująć szczegółowo całość zagadnień ubezpieczenia.

Kierowaliśmy się również i tą troską, aby nie przeładowywać go suchym, technicznym i nudzącym materiałem, oraz aby był on możliwie jak najmniejszego rozmiaru.

W przyszłości podręcznik ten będzie musiał być uzupełniony tak, aby pokrywał całość przedmiotu ubezpieczeniowego.

ROZDZIAŁ PIERWSZY

Co To Jest Ubezpieczenie Na Życie?—Ludzkość jest narażona na bardzo wiele poważnych niebezpieczeństw, które niszczą jej materialny dorobek lub jej twórczą siłę, a mianowicie: ogień, niezdolność do pracy, przedwczesna śmierć, i t. p. Człowiek nie jest w stanie zapobiedz przedwczesnej śmierci, lub wypadkowi, który czyni go niezdolnym do pracy, albo zniszczeniu jego dorobku przez ogień. Ale jest możliwą dla człowieka rzeczą i bardzo ważną dla niego, aby zapobiegł następstwom wynikającym ze strat poniesionych przez przedwczesną śmierć, lub niezdolność dla zarobkowania na utrzymanie swoje własne, albo swojej rodziny, lub przez straty poniesione przez pożar.

Asekuracja w jej różnych rodzajach jest właśnie tym bardzo ważnym czynnikiem, który zabezpiecza bądź to jednostce lub rodzinie odszkodowanie za poniesione straty.

Dla łatwiejszego zrozumienia asekuracji weźmy pod uwagę pewną gromadę ludzi, n. p. 100,000, którzy są narażeni na te same niebezpieczeństwa.

Każda poszczególna jednostka z tej wielkiej gromady ludzi świadoma niebezpieczeństwa na jakie jest narażona, wpłaca regularnie co pewien okres czasu, określoną sumę pieniędzy do wspólnej kasy,—po to, aby w razie nieszczęścia otrzymała odszkodowanie za poniesione straty.

Ubezpieczenie na Życie jest właśnie jednym z tych środków, który zapewnia jednostce lub rodzinie otrzymanie odszkodowania za poniesione straty finansowe przez przedwczesną śmierć ojca, matki, lub kogokolwiek z rodziny.

Co Należy Rozumieć Przez Stratę Finansową Spowodowaną Śmiercią Jednostki?—Dla dostatecznego zrozumienia tego pytania, weźmy za przykład młodego męża i ojca, bo 30 lat liczącego; jego żona i matka dzieci jest również w przybliżeniu w tym samym wieku; dalej przypuśćmy, że w tej rodzinie jest troje (3) nieletnich dzieci.

Mąż i ojciec pracuje w fabryce, zarabia przypuszczalnie \$25.00 tygodniowo.

A zarobek jaki ten mąż i ojciec z końcem każdego tygodnia przynosi jest jedynym dochodem i majątkiem tej rodziny.

Dla tej rodziny zdrowie i życie męża i ojca jest wszystkim: teraźniejszością i przyszłością. Od jego pracy i dochodu czerpanego z tej pracy, zależy: utrzymanie rodziny, wychowanie dzieci, danie im odpowiedniego wykształcenia w miarę możliwości, oraz szczęście i miłość rodzinna.

Jeżeli Opatrzność pozwoli mu żyć i pracować przez następne 15 lub 20-cia lat, to dzieci otrzymają odpowiednie przygotowanie do przyszłej walki z trudnościami życiowymi, a może nawet złożyć,—choć niewielkie oszczędności na stare lata,—na czarną godzinę. Ale to wszystko zależy od—**Jeżeli!**

Bo pomimo, iż każdy człowiek układa plany na długie lata życia, jednakowoż nikt z nas nie jest pewien, czy wstając rano zdrowszy i idąc do pracy,—powróci wieczorem do domu?

Ojciec tej rodziny, o której jest mowa, może zachorować w czasie dnia, lub może go spotkać wypadek, po kilku dniowej, tygodniowej lub miesięcznej chorobie,—nie stanie go.—Rodzina odrazu zostanie pozbawiona dochodu czerpanego z pracy jego rąk,—zostanie pozbawiona środków do życia. Szczęście tej rodziny i jej przyszłość zostały odrazu zrujnowane.

Rodzina ta straciła nie tylko męża i ojca, ale równocześnie poniosła niczem nie dającą się powetować stratę finansową. Ale nie na tym koniec. Przez śmierć męża i ojca, rodzina ta została narażona na nieprzewidziane koszty, jak: opłacenie lekarza, lekarstw, możliwe, że i szpitala, a wreszcie kosztą pogrzebu.

Jaki Los Czeką Ta Rodzinę?—Jeżeli ma jakiegokolwiek zasoby powstałe przez oszczędność, to pozostała żona i matka przynajmniej nie potrzebuje się trapić o to, w jaki sposób pokryje koszty połączone z chorobą i pogrzebem. Jeżeli nie posiada oszczędności, to musi się troszczyć o to, w jaki sposób je pokryje,—a przecież one muszą być pokryte.

Ale nie na tym koniec. Choroba, śmierć, pogrzeb przeszły, lecz życie pozostałej rodziny ma w dalszym ciągu swoje wymagania. Trzeba płacić za mieszkanie; dzieci muszą mieć pożywienie i odzienie; trzeba posyłać je do szkoły. Jednym słowem wymagania nakazane prawem życia pozostają w tej rodzinie w ta-

kiej samej formie po śmierci męża i ojca, w jakiej były za jego życia.

Czy Pozostała Wdowa i Matka Będzie w Stanie Podołać Wszystkim Wymaganiom?—Nie. Będzie ona musiała iść do pracy, aby zarabiać na utrzymanie dzieci, a przez to samo nie będzie ona w stanie opiekować się domem i dziećmi, jak to czyniła poprzednio. Dorastające dzieci zamiast otrzymać odpowiednie wykształcenie, któreby im ułatwiło późniejszą walkę z trudnościami żywioowymi, będą musiały we wczesnej młodości iść do pracy, aby zarobić na kawałek chleba.

Świetny Obowiązek Męża i Ojca Tej Rodziny!—Dlatego też jest świętym obowiązkiem męża i ojca tej rodziny dbać o to, aby na wszelki wypadek, pozostała po nim rodzina otrzymała chociaż częściowe odszkodowanie za poniesioną stratę przez ubytek dochodu czerpanego z jego pracy.

Ten mąż i ojciec powinien być ubezpieczony na życie nie dlatego, że umrze, ale dlatego, aby żyjącym—swoim najbliższym, to jest dzieciom, zapewnić jakie takie warunki życia, gdy go nie stanie.

Jego obowiązkiem jest dbać o to, aby pozostała wdowa i matka nie potrzebowała troszczyć się o to, w jaki sposób pokryje kosztą powstałe w czasie jego choroby, a następnie kosztą pogrzebu.

Trafiają się i tacy, którzy mówią: **nie dbam o to, co się ze mną stanie, gdy umrę.** Ale czy można tego, który tak mówi, nazwać ojcem i mężem?—Nie. Mąż i ojciec, który tak twierdzi, to człowiek o zboczonym umyśle, to człowiek pozbawiony cech, które są zaletą męża i ojca kochającego żonę i dzieci.

Troska męża i ojca o to, w jaki sposób będą żyły dzieci, gdy jego nie stanie?—i kto na wypadek jego śmierci, pokryje kosztą pogrzebu?—to nie wymagania śmierci, ale święte wymaganie prawa życiowego.

A Żona i Matka oraz Dzieci?—To co powiedzieliśmy o mężu i ojcu, odnosi się również do żony i matki oraz dzieci.

Obowiązki żony i matki wobec rodziny są takie same, jak i męża.

Żona i matka powinna być ubezpieczona nie dlatego, że Opatrzność może pewnego dnia przeciąć pasmo jej życia, ale

dlatego, że ma obowiązek wobec pozostałej rodziny. Jej może zabraknąć, ale pozostałe dzieci, którym ona dała życie, będą chciały żyć w dalszym ciągu, ich życiowe wymagania pozostaną takie same.

Z tej też racji matka rodziny powinna być ubezpieczona na równi z mężem i ojcem.

Dorośli Synowie i Dorosłe Córki oraz Nieletnie Dzieci:— Oceniając ubezpieczenie z punktu widzenia potrzeb ekonomicznych i wymagań życiowych, jako częściowe odszkodowanie powstałe przez przedwczesną śmierć, to ubezpieczenie dzieci w rodzinie tak dorosłych, pracujących na swoje własne utrzymanie, jak i nieletnich, których byt jest zależny od pracy ojca i matki, jest koniecznością życiową.

Ubezpieczenie na Życie, to Kombinacja Ryzyka:— Ubezpieczenie na życie jest kombinacją ryzyka, jakie bierze na siebie pewna gromada ludzi za jedną osobę lub grupę osób.

Jeżeli weźmiemy pod uwagę pewną gromadę ludzi, n. p. 100,000, w młodym wieku, bo każda liczy 10 lat życia, według amerykańskiej doświadczalnej tabeli śmiertelności (American Experience Table of Mortality), to się przekonamy, że w każdym następnym roku życia, liczba osób pozostających przy życiu będzie się zmniejszała.

Dla przykładu podaje się całość Amerykańskiej doświadczalnej tabeli śmiertelności.

American Experience Table of Mortality

Wiek	Liczba Osób Żyjących	Liczba osób mających przypuszczalnie umrzeć	Procent Śmiertelności na 1,000 osób	Liczba Osób Pozostających Przy Życiu
10	100,000	749	7.49	99,251
11	99,251	746	7.52	98,505
12	98,505	743	7.54	97,762
13	97,762	740	7.57	97,022
14	97,022	737	7.60	96,285
15	96,285	735	7.63	95,550
16	95,550	732	7.66	94,818
17	94,818	729	7.69	94,089
18	94,089	727	7.73	93,362
19	93,362	725	7.77	92,637
20	92,637	723	7.81	91,914
21	91,914	722	7.86	91,192
22	91,192	721	7.91	90,471
23	90,471	720	7.96	89,751
24	89,751	719	8.01	89,032
25	89,032	718	8.07	88,314

Wiek	Liczba Osób Żyjących	Liczba osób ma- jących przypu- szczalnie umrzeć	Procent Śmiertel- ności na 1,000 osób	Liczba Osób Pozostających Przy Życiu
26	88,314	718	8.13	87,596
27	87,596	718	8.20	86,878
28	86,878	718	8.26	86,160
29	86,160	719	8.35	85,441
30	85,441	720	8.43	84,721
31	84,721	721	8.51	84,000
32	84,000	723	8.61	83,277
33	83,277	726	8.72	82,551
34	82,551	729	8.83	81,822
35	81,822	732	8.95	81,090
36	81,090	737	9.09	80,353
37	80,353	742	9.23	79,611
38	79,611	749	9.41	78,862
39	78,862	756	9.59	78,106
40	78,106	765	9.79	77,341
41	77,341	774	10.01	76,567
42	76,567	785	10.25	75,782
43	75,782	797	10.52	74,985
44	74,985	812	10.83	74,173
45	74,173	828	11.16	73,345
46	73,345	848	11.56	72,497
47	72,497	870	12.00	71,627
48	71,627	896	12.51	70,731
49	70,731	927	13.11	69,804
50	69,804	962	13.78	68,842
51	68,842	1,001	14.54	67,841
52	67,841	1,044	15.39	66,797
53	66,797	1,091	16.33	65,706
54	65,706	1,143	17.40	64,563
55	64,563	1,199	18.57	63,364
56	63,364	1,260	19.89	62,104
57	62,104	1,325	21.34	60,779
58	60,779	1,394	22.94	59,385
59	59,385	1,468	24.72	57,917
60	57,917	1,546	26.69	56,371
61	56,371	1,628	28.88	54,743
62	54,743	1,713	31.29	53,030
63	53,030	1,800	33.94	51,230
64	51,230	1,889	36.87	49,341
65	49,341	1,980	40.13	47,361
66	47,361	2,070	43.71	45,291
67	45,291	2,158	47.65	43,133
68	43,133	2,243	52.00	40,890
69	40,890	2,321	56.76	38,569
70	38,569	2,391	61.99	36,178
71	36,178	2,448	67.67	33,730
72	33,730	2,487	73.73	31,243
73	31,243	2,505	80.18	28,738
74	28,738	2,501	87.03	26,237
75	26,237	2,476	94.37	23,761
76	23,761	2,431	102.31	21,330
77	21,330	2,369	111.06	18,961
78	18,961	2,291	120.83	16,670
79	16,670	2,196	131.73	14,474
80	14,474	2,091	144.47	12,383
81	12,383	1,964	158.61	10,419
82	10,419	1,816	174.30	8,603

Wiek	Liczba Osób Żyjących	Liczba osób ma- jących przypu- szczalnie umrzeć	Procent Śmiertel- ności na 1,000 osób	Liczba Osób Pozostających Przy Życiu
83	8,603	1,648	191.56	6,955
84	6,955	1,470	211.36	5,485
85	5,485	1,292	235.55	4,193
86	4,193	1,114	265.68	3,079
87	3,079	933	303.02	2,146
88	2,146	744	346.69	1,402
89	1,402	555	395.86	847
90	847	385	454.55	462
91	462	246	532.47	216
92	216	137	634.26	79
93	79	58	734.18	21
94	21	18	857.14	3
95	3	3	1000.00	0

Jak widzimy z obliczeń śmiertelności, to liczba osób żyjących z każdym następnym rokiem zmniejsza się, natomiast procent śmiertelności zwiększa się.

Ci, którzy umierają wcześniej wpłacają mniej; ale Związek Narodowy Polski, czy inna podobna instytucja, wypłaca za nich całą sumę ubezpieczenia. Natomiast ci, którzy mają szczęście żyć dłużej, wpłacają więcej, ale bardzo mały procent z ubezpieczonych żyje tak długo, ażeby ubezpieczony mógł wpłacić całą sumę, na jaką jest ubezpieczony.

Gdy się weźmie pod uwagę 1,000 osób, z których każda ma 25 lat, i gdyby każda z tych 1,000 osób ubezpieczyła się na \$1,000.00 w Z. N. P. według tabeli 1-szej, zwyczajne ubezpieczenie dożywotnie, od którego roczna opłata wynosi \$19.52, i gdyby każda z tych osób żyła 38.81 lat czyli blisko 39 lat, to jest spodziewany, pozostający wiek do życia dla osób mających 25 lat, to każda z nich wpłaciłaby \$757.57.

Ale tak nie jest. W zamieszczonej na stronicach: 12 i 13 American Experience Table of Mortality znajdujemy, że na tyśiąc osób, z których każda ma 25 lat, w 26-ym roku życia, umrze przypuszczalnie 8 osób; z końcem 26-go roku życia a z początkiem 27-go pozostanie przy życiu przypuszczalnie 992 osoby, a z początkiem 28-go roku życia, pozostanie przypuszczalnie przy życiu 988 osób i t. d.

Aktualny procent śmiertelności będzie nieco niższy, a szczególnie pomiędzy nowo-ubezpieczonemi. Ale nie ulega wątpliwości, iż począwszy od pierwszego roku ubezpieczenia i w każdym następnym liczba osób ubezpieczonych pozostających przy życiu zmniejsza się.

ROZDZIAŁ DRUGI

Protekcja Rodziny Jest Głównym Celem Ubezpieczenia:—

Głównym celem ubezpieczenia na życie jest zabezpieczenie bytu rodzinie. Byt każdej rodziny jest zależny od dochodu czerpanego z dnia na dzień, z tygodnia na tydzień i t. d. W każdej rodzinie wysokość sumy dochodu jest inna; różnią się również źródła, z których dochód jest czerpany.

W olbrzymiej większości rodzin byt ich jest zależny od dochodu czerpanego z pracy głowy rodziny, to jest męża i ojca. Jeżeli żona i matka pracuje poza domem, jak to jest w olbrzymiej większości polskich rodzin, to dochód czerpany z jej pracy ma tak samo wielkie znaczenie dla rodziny, jak i jej męża i ojca rodziny. To samo można powiedzieć o pracującym synie lub córce.

Dlatego życie ojca, matki, syna lub córki ma jednakowo ważne znaczenie dla całej rodziny.

Ta właśnie wartość jednej osoby w stosunku do reszty rodu jest tym czynnikiem, który nakazuje ubezpieczać się na życie.

Asekuracja od Ognia:—Jeżeli rodzina ma dom, to go asekuruje. Dlaczego?—Odpowiedź na to pytanie jest bardzo prosta.—Ojciec rodziny kupując dom, inwestował w nim—prawdopodobnie wszystkie oszczędności jakie posiadał i będzie musiał to samo czynić w dalszym ciągu. A ponieważ dom może ulec zniszczeniu przez ogień, dlatego też w obawie, aby przez spalenie się domu, rodzina nie straciła materialnego dorobku, asekuruje dom na wszelki wypadek.

A przecież nie każdy dom ulega zniszczeniu przez ogień. Na sto domów zaledwie jeden ulega poważniejszemu zniszczeniu przez pożar. W miastach, gdzie straże ogniowe są dobrze zorganizowane, straty spowodowane przez pożar wahają się od 10 do 15 procent, z całej wartości domów, które ulegają wypadkom pożarów. Jednakowoż każdy właściciel domu opłaca od asekuracji regularnie z roku na rok, a gdyby mu ktoś powiedział, że:

“Nie ma żadnej pewności czy dom się spali i że przez to samo nie potrzebnie wyrzuca pieniądze na opłacenie od asekuracji,” to by się niezmiernie zdziwił i nazwałby takiego człowieka bardzo nierozsądnym.

Wartość Życia Ludzkiego:—A przecież życie ludzkie, wydajność jego pracy ma daleko większe znaczenie dla rodziny, aniżeli dom. Od dochodu czerpanego z pracy człowieka zależy nietylko utrzymanie domu, ale i zaspokojenie wszystkich potrzeb i wymagań rodziny. Pomimo, iż jeden dom na sto pali się, jednakowoż asekuruje się go, bo właściciel domu obawia się, iż jego dom może być tym jednym ze stu, który ulegnie zniszczeniu. A przecież niszczenie wartości życia ludzkiego, jego wydajność pracy jest daleko większą szkodą dla rodziny niż zniszczenie domu przez ogień. Poza tym jest ono pewne, pozostaje tylko kwestja czasu; może ono nastąpić wkrótce, może za kilka lub kilkanaście lat, ale jest nieuniknione.

Ubezpieczenie Posiadanej Wartości przez Człowieka:—Majątek posiadany przez człowieka składa się z dwóch odrębnych części. Pierwsza, majątek nabyty; druga, majątek osobisty.

Przez majątek nabyty należy rozumieć wartość materialną odziedziczoną w spadku po rodzicach lub krewnych, następnie dochód czerpany z inwestycji finansowych i t. p.

Przez majątek osobisty należy rozumieć dochód wytwarzany pracą człowieka: fizyczną lub umysłową.

Oceniając dochód człowieka czerpany z jego pracy: fizycznej lub umysłowej, należy brać pod uwagę jego charakter, stan zdrowia, przygotowanie do pracy i doświadczenie, oraz jego zapobiegliwość. Te zalety stwarzają nieocenioną wartość człowieka, od nich jest zależne stwarzanie majątku nabytego.

Dlatego też osobista wartość człowieka przedstawia daleko większą wartość, aniżeli odziedziczona w ten lub inny sposób.

Dla olbrzymiej większości rodzin, osobista wartość człowieka stanowi cały majątek, od którego jest zależny byt rodziny.

Dla tych rodzin ubezpieczenie na życie jest przywilejem męża i ojca, prawem żony i matki, a wymaganiem dzieci.

ROZDZIAŁ TRZECI

Oszczędność a Ubezpieczenie na Życie:—Oszczędność jest największą zaletą pojedynczych jednostek i rodzin; ona stwarza nowe źródło dochodu w potrzebie. Dlatego też tak pojedyncze osoby, jak i całe rodziny, po pokryciu bieżących wydatków starają się zaoszczędzić pewną część bieżących zarobków na przyszłość,—na czarną godzinę.

Jednakowoż nie każdy pojedynczy człowiek, czy nawet rodzina ma to szczęście, ażeby za pośrednictwem samej oszczędności, przez deponowanie pieniędzy w banku, mógł zapewnić swojej rodzinie byt na wypadek, gdy go nie stanie, lub sobie samemu i swojej żonie na stare lata, gdy nie będzie mógł pracować.

Ażeby zwyczajna oszczędność mogła zapewnić rodzinie w potrzebie nowe źródło dochodu, to muszą uzupełniać się nawzajem trzy następujące czynniki:

1. Powodzenie w oszczędzaniu;
2. Umiejętna inwestycja;
3. Dostateczny czas.

Dla łatwiejszego zrozumienia tej formuły weźmy pod uwagę następujący przykład:

Młody mąż i ojciec, bo 25 lat liczący, postanowił, iż do 45 lub 50-go roku życia, zaoszczędzi określoną sumę pieniędzy i, że w międzyczasie, da odpowiednie wychowanie dzieciom. Czyli innymi słowy,—on postanowił, że 20 lub 25 lat najbardziej produktywnego okresu życia wykorzysta na wychowanie dzieci i zabezpieczenie sobie i żonie starości.

Ale ażeby jego plan mógł być skuteczniony, to musi on regularnie co tydzień lub co miesiąc deponować w banku określoną sumę pieniędzy.—W planie tym nie może być przerwy.

Czy to jest możliwe?—Należy w to wątpić!

Natura ludzka jest skłonna do odkładania na później nawet najbardziej solennych postanowień.

Gdybyśmy zapytali się tego młodego męża i ojca, który takie postanowienie uczynił, kilka miesięcy po uczynieniu tego postanowienia, czy już zaczął oszczędzać i ile zaoszczędził?—to prawdopodobnie odpowiedziałby nam: “Jeszcze nie rozpocząłem, ale wkrótce zacznę.”

Lecz przypuśćmy, iż ten młody człowiek, jak postanowił, tak postąpił, — zaczął oszczędzać i regularnie deponuje w banku pewną sumę pieniędzy, to jeszcze pozostaje pytanie, czy będzie mógł stale to czynić?—

Choroba żony; przerwa w pracy, lub inny nieprzewidziany wypadek stanie w poprzek jego postanowienia.—Przerwie ciągłość jego oszczędzania.

Umiejętna Inwestycja: Gdyby nawet ten młody człowiek zaczął oszczędzać, jak postanowił, i gdyby w jego planie nie było żadnych przerw, gdyby jego plan oszczędności był stale kontynuowany z miesiąca na miesiąc i z roku na rok, to jeszcze powstaje pytanie, gdzie i w jaki sposób będzie inwestował swoje oszczędności?—W banku, czy w papierach wartościowych na giełdzie?

Banki płacą bardzo niski procent od składanych oszczędności, dlatego też deponowane pieniądze nie będą wzrastały dostatecznie; papiery wartościowe przynoszą dobry dochód, ale są bardzo ryzykowne, najlepszy tego dowód mieliśmy w czasie depresji.—Można zarobić, ale równocześnie można wszystko stracić.

Dostateczny Czas:—Przypuśćmy, że ten młody człowiek będzie stale oszczędzał i że będzie umiejętnie inwestował swoje oszczędności, to pozostaje jeszcze trzeci bardzo ważny czynnik, od którego powodzenie całego planu zależy, a mianowicie:—czy będzie on żył tak długo i czy będzie on mógł stale pracować, ażeby potrzebną sumę pieniędzy mógł zaoszczędzić?

Trzy wymienione czynniki: 1) Powodzenie w oszczędzaniu; 2) umiejętna inwestycja; 3) dostateczny czas, są koniecznością dla tego młodego człowieka w wykonaniu jego postanowienia. Jeżeli jeden z nich załamię się, cały plan zostanie obrócony w niwecz.

A Ubezpieczenie? Człowiek ubezpieczając się jest przygotowany z góry na to, iż musi regularnie opłacać od ubezpieczenia: rocznie, półrocznie, kwartalnie lub miesięcznie. A jeżeli nie zapłaci przypadającej raty, to sekretarz finansowy grupy przypo-

mni mu o tem, i to zmusza go do utrzymania ciągłości w oszczędzaniu.

Następnie raty opłat od ubezpieczenia w Z. N. P. są niższe, aniżeli musiałyby być wyznaczone przez niego samego raty oszczędności deponowane w banku lub inwestowane w papierach wartościowych. Dlatego też opłaty od ubezpieczenia nie sprawiają tak wielkich trudności i jest łatwiej utrzymać ciągłość w stałym opłacaniu.

A nawet gdyby powstały trudności w czasie bezrobocia lub choroby, to można zaciągnąć pożyczkę na certyfikat ubezpieczeniowy na opłatę od ubezpieczenia i na inne potrzeby domowe.

Nie potrzebuje się troszczyć o to, gdzie i w jaki sposób będzie swoje oszczędności deponował, albo że je straci przez nieumiejętną inwestycję.

Ubezpieczając się w Z. N. P., Zarząd Centralny Z. N. P. bierze odpowiedzialność za inwestycje opłat od ubezpieczenia. A ubezpieczeniowi komisarze poszczególnych stanów pilnują, aby każdy certyfikat miał dostateczne pokrycie rezerwy i był przez to samo zawsze wypłacalny.

A najważniejszą rzeczą jest to, że czas nie ma żadnego znaczenia dla ubezpieczonego. Bo jeżeli się ktoś ubezpieczy dziś, to ma tą pewność, iż w razie jego śmierci po zapłaceniu choćby tylko kilka opłat, rodzina jego otrzyma całą sumę ubezpieczenia.

Ubezpieczający się nie potrzebuje się wcale troszczyć o to, w jaki sposób będzie inwestował swoje oszczędności, nie potrzebuje również brać pod uwagę czasu potrzebnego na zaoszczędzenie określonej sumy pieniędzy. Dla niego pozostaje tylko pierwszy z trzech czynników potrzebnych na wytworzenie dla rodziny nowego źródła dochodu, a mianowicie: "Powodzenie w oszczędzaniu," ale i ten czynnik w systemie ubezpieczeniowym jest bardzo łatwy do skutecznienia.

Dlatego ubezpieczenie jest najłatwiejszym sposobem w zabezpieczeniu nowego źródła dochodu dla rodziny.

ROZDZIAŁ CZWARTY

Związek Narodowy Polski Jest Organizacją Ideową i Ubezpieczeniową; Historia Z. N. P. w Cyfrach.

Związek Narodowy Polski, jako organizacja ideowa i ubezpieczeniowa jest największą i najbogatszą polską organizacją w świecie, a trzecią z rzędu największą organizacją wśród wszystkich bratnich organizacyj w Stanach Zjednoczonych.

Załączone statystyczne zestawienie wykazuje liczebny i finansowy wzrost Związku Narodowego Polskiego.

WYKAZ STATYSTYCZNY ZWIAZKU NARODOWEGO POLSKIEGO

Od założenia w 1880 r. do 31go grudnia, 1937 r.

Wzrost w Członkach i Majątku Z. N. P.

Rok	Liczba Członków	Wartość Majątku
1885	295	\$ 3,660.63
1895	7,515	28,182.71
1905	45,271	321,930.92
1915	110,331	2,936,605.55
1925	219,720	14,207,594.15
1935	284,289	29,560,771.21
1937	288,410	29,791,707.68

Majątek Związku Narodowego Polskiego Z dnia 31go grudnia, 1937 r.

Majątek Wydziału Pośmiertnego.....	\$28,943,210.42
Majątek Wydawnictw.....	122,397.83
Majątek Kolegium Związkowego w Cambridge Springs, Pa.....	726,099.43
Ogólny Majątek Związku.....	\$29,791,707.68

=====

**Związek Narodowy Polski wypłacił pośmiertne i na różne cele
od założenia do dnia 31go grudnia, 1937**

Pośmiertne\$32,731,958.86

Na Cele Oświatowe:

Kolegium Związkowe.....	\$2,567,819.51	
Wydział Oświaty, stypendja, szkół- ki i t. p.....	490,829.94	
Biblioteka Z. N. P. w Chicago.....	84,621.07	
Na Fundację Kościuszkowską.....	31,102.44	
Na Wydawnictwo "Poland".....	5,000.00	
Inne cele oświatowe.....	10,660.00	3,190,032.96

Na Cele Narodowe:

Na Harcerstwo.....	\$ 278,777.06	
Fundusz Narodowy i Uobywate- lenie	517,140.93	
Na głodnych w Polsce.....	195,271.05	
Na Plebiscyt.....	142,966.76	
Na krzewienie "Sportu".....	187,587.15	
Na Fundusz "Dziesięć Miljonowy" ..	119,125.79	
Na strajkujących górników w Pa.	54,398.87	
Na Dar Majowy.....	60,820.15	
Na Armję Polską.....	18,000.00	
Pawilon Wychodztwa w Poznaniu	25,050.00	
Na Muzeum, Skarb Narodowy Pol- ski w Napperwylu.....	48,212.97	
Na Gwiazdkę dla biednych.....	23,952.43	
Na Wystawę w Poznaniu.....	7,757.42	
Na Wycieczkę do Polski.....	9,305.90	
Na Aeroplan Hausnera.....	1,313.00	
Członkostwo Rady Polaków z Za- graniczy	2,500.00	
Komitet Obrony Narodowy w Ame- ryce	2,125.00	
Na Różne Cele.....	750.00	1,695,054.48

Na Cele Dobroczynne:

Wydział Wsparć.....	\$ 518,881.29	
Towarzystwo Dobroczynności przy Związku	36,673.47	

Zapomogi biednym w Europie.....	14,382.90	
Na powodzian w Polsce.....	13,453.27	
Zapomogi dla nieszczęściem do- tkniętych w Ameryce.....	11,953.94	
Zapomogi dla Inwalidów Armji Polskiej	17,463.99	
Różne Cele Dobroczynne.....	9,928.25	622,737.11

Na Komisje i Wydziały:

Komisja Emigracyjna w Nowym Yorku	\$ 236,351.28	
Inne Komisje Emigracyjne.....	8,134.31	
Wydział Wojsk Polskich.....	15,123.00	
Wydział Kobiet.....	17,291.97	
Wydział Sokołów Polskich.....	13,070.97	
Wydział Śpiewaków.....	14,852.99	
Wydział Młodzieży.....	1,000.00	
Różne	1,140.11	306,964.63

Na Pomniki i Manifestacje:

Pomnik Kościuszki w Washingto- nie	\$ 47,052.75	
Pomnik Kościuszki w Chicago.....	19,000.00	
Pomnik dla poległych Żołnierzy Armij Polskiej w Francji.....	1,614.63	
Na Fundację Pomnika Piłsudskiego	465.91	
Koszta różnych manifestacyj.....	17,170.55	85,303.84

Razem Pośmiertne, Cele Dobroczynne, Oświato-
we i Narodowe.....\$38,632,051.88

* * *

Ubezpieczenie dla Pełnoletnich:—Z. N. P. wydaje najnowsze certyfikaty ubezpieczeniowe, które równają się polisom wydawanym przez najlepsze kompanie asekuracyjne.

Ma cztery (4) rodzaje ubezpieczenia, a mianowicie:

Tabela 1-sza

Zwyczajne ubezpieczenie dożywotnie;

Tabela 2-ga

Dożywotnie ubezpieczenie Opłacane przez 20-cia lat;

Tabela 3-cia

Ubezpieczenie 20-letnie Wyposażne (Oszczędnościowe);

Tabela 4-ta

Ubezpieczenie Wyposażne (oszczędnościowe) wypłacane w gotówce po ukończeniu 65-go roku życia lub przedtem w razie śmierci.

Wszystkie certyfikaty dla pełnoletnich wydawane przez Z. N. P. mają zagwarantowane następujące trzy wartości:

1. Wartość gotówkowa lub pożyczkowa;
2. Przedłużone, terminowe ubezpieczenie na określoną liczbę lat i dni;
3. Ubezpieczenie Zapłacone.

A więc Z. N. P. pod względem ubezpieczeniowym równa się najlepszym kompaniom asekuracyjnym, a prócz tego daje moralne korzyści, których nie dają kompanie asekuracyjne.

Jakie Są Te Korzyści?

1. Grupowy i Gminny skład Z. N. P. pozwala każdemu Członkowi i każdej Członkini sprawować urzędy w grupach i gminach, być posłem lub posełką na Sejmy Z. N. P., a przez to samo wybierać najwyższych urzędników i przeprowadzać uchwały, według których Zarząd Centralny jest obowiązany zarządzać Związkiem;

2. Udzielanie zapomóg członkom i członkiniom w razie potrzeby przez grupy, gminy i Zarząd Centralny;

3. Braterskie poczucie łączności wśród członków i członkiń, które powoduje, iż w razie choroby członkowie i członkinie grupy odwiedzają chorego lub chorą, a w razie śmierci oddają jemu lub jej ostatnią usługę;

4. Utrzymywanie wyższej szkoły w Cambridge Springs, Pa., kolegium i instytutu rzemieślniczego;

5. Organizowanie Harcerstwa z młodzieży należącej do Wydziału Małoletnich Z. N. P.;

6. Zakładanie szkółek dokształcających i dopomaganie do ich utrzymania;

7. Udzielanie ubogim, a zdolnym studentom bezprocentowych pożyczek na wyższe studia;

8. Z. N. P. jako organizacja o charakterze społecznym stanowi bardzo poważną siłę, która dopomaga młodym i ambitnym amerykańcom polskiego pochodzenia do wybijania się w polityce i społecznym życiu amerykańskim.

ROZDZIAŁ PIĄTY

W Jaki Sposób Szukać Kandydatów i Kandydatek na Członków i Członkinie Z. N. P.?

Dotychczas większość Związkowców i Związkowczyń pracujących nad rozwojem Związku Narodowego Polskiego ograniczała się w poszukiwaniu za kandydatami i kandydatkami na członków i członkinie do Z. N. P. wyłącznie do swoich przyjaciół i znajomych. Taki sposób werbowania nowych członków jest dobry, ale ma tą ujemną stronę, iż liczba nowych kandydatów i kandydatek szybko się wyczerpuje.

Dobry organizator lub organizatorka, który lub która chce mieć zawsze nowych kandydatów lub kandydatki musi mieć większe pole działania, aniżeli jego lub jej najbliższe otoczenie.

Członkowie i Członkinie Grupy:—Najlepszym sposobem do szukania kandydatów i kandydatek są członkowie i członkinie grupy do której organizator lub organizatorka należy.

Dlaczego?

1. Bo w większości rodzin, których ojcowie i matki należą już do Z. N. P. są dorośli synowie i córki, lub nieletnie dzieci, które nie należą jeszcze do Z. N. P., a ponieważ ich rodzice są członkami Z. N. P., przeto o tyle łatwiej będzie je zapisać do tej samej organizacji.

2. W domach Związkowców i Związkowczyń bardzo często mieszkają ich krewni lub znajomi, których przy pomocy członka lub członkini grupy będzie łatwiej zapisać do Z. N. P., aniżeli ludzi nie mających styczności z członkami i członkiniami naszej organizacji.

3. Członkowie i członkinie grupy są w stanie udzielić informacji o swoich krewnych, znajomych i sąsiadach.

Dlatego organizator powinien posiadać adresy wszystkich członków i członkiń grupy lub grup, na terenie których pracuje, i odwiedzać ich możliwie, jak najczęściej.

Inne Źródła Informacji:

1. Wesela.

Młodzi ludzie wstępujący w stan małżeński, albo nie są jeszcze ubezpieczeni, a jeżeli są, to na małą sumę, lub posiadają ubezpieczenie, które nie odpowiada ich przyszłym wymaganiom.

Dlatego organizator Z. N. P. powinien czytać pisma lokalne, w których są ogłaszane zezwolenia na śluby; każdej młodej parze powinien złożyć wizytę przed ślubem; powinien się im przedstawić jako reprezentant Związku Narodowego Polskiego, i złożyć im gratulacje. Jeżeli zna ich rodziców, to powinien złożyć wizytę i rodzicom.

Przy składaniu wizyty młodym ludziom, którzy wkrótce mają połączyć się węzłem małżeńskim, byłoby nie rozsądnie mówić o Związku i o ubezpieczeniu, ich umysły są zajęte czem innym. Ale powinno się im pozostawić pamflety propagandowe c Z. N. P., prosząc ich, aby je przeglądali w wolnej chwili. W kilka lub kilkanaście dni po weselu, powinno się złożyć im drugą wizytę. W czasie drugiej wizyty organizator powinien przedstawić im Związek Narodowy Polski jako organizację ideową i ubezpieczeniową; powinien im wytłumaczyć różnicę pomiędzy Związkiem a kompaniami asekuracyjnymi, oraz powinien ich przekonać, dlaczego oni powinni się ubezpieczyć i dlaczego powinni należeć do Z. N. P.

2. Narodziny.

Organizator powinien również bardzo pilnie przeglądać w miejscowych pismach ogłoszenia narodzin. Każdą polską rodzinę, której urodziło się dziecko, powinien odwiedzić i zapisać jej dziecko do Z. N. P.

3. Pogrzeby.

W rodzinie, której zmarł ojciec lub matka, albo ktokolwiek z rodzeństwa, jest najłatwiej mówić o ubezpieczeniu na życie, bo rodzina ta jest pod świeżym wrażeniem nieszczęścia jakie ją spotkało.

Organizator powinien złożyć takiej rodzinie kondolencję, i przy tej okazji dowiedzieć się, kto nie jest jeszcze ubezpieczony w tej rodzinie. A tych, którzy są już ubezpieczeni, powinien się zapytać na jak wysoką sumę są ubezpieczeni. Następnie powinien się dowiedzieć, jaki rodzina ma dochód, a jeżeli wszyscy w rodzinie pracują, to jaki dochód mają poszczególni członkowie

rodziny. I jeżeli się przekona, iż w stosunku do dochodu poszczególni członkowie tej rodziny nie są ubezpieczeni na dostateczną sumę, i jeżeli nie należą do Związku, to powinien zapisać ich i ubezpieczyć w Z. N. P., a jeżeli należą, to powinien starać się o to, aby podwyższyli swoje ubezpieczenie.

4. Grosernie i Inne Miejsca Byznesowe:—Organizator powinien się zapoznać z Polakami, właścicielami sklepów spożywczych i innych gałęzi byznesu. Właściciel sklepu spożywczego zwyczajnie zna dobrze swoich odbiorców, wie gdzie oni pracują i jaki dochód mają. Jego informacje będą bardzo pomocne w zaznajomieniu się z ludźmi, o których w wielu wypadkach jest trudno dowiedzieć się w inny sposób.

5. Własna Inicjatywa:—Organizator powinien używać również swojej własnej inicjatywy. Powinien mieć zawsze umysł skierowany w jednym kierunku, a mianowicie:—Kto, prócz tych kandydatów i kandydatek, których już ma na liście, jest dobry na członka lub członkinę Z. N. P.?

6. Imiona i Nazwiska i Adresy:—Organizator powinien prowadzić dziennik ze swoich czynności, w którym powinny być wypisane imiona, nazwiska i adresy, oraz informacje wszystkich tych Polaków i Polek, których zamierza odwiedzić, lub których już odwiedził.

Co Potrzeba Wiedzieć o Kandydatach i Kandydatkach? Organizator lub organizatorka zanim złoży wizytę kandydatowi lub kandydatce w celu zapisania jego lub ją do Z. N. P., jest obowiązany wiedzieć następujące szczegóły o kandydacie lub kandydatce:

1. Imię, nazwisko i adres;
2. Wiek kandydata lub kandydatki;
3. Jak liczna jest rodzina i w jakim wieku są dzieci?
4. Gdzie ojciec rodziny pracuje i ile zarabia?
5. Jeżeli rodzina ma byznes, to jaki czerpie z niego dochód?
6. Czy ojciec rodziny jest ubezpieczony, jeżeli tak, to na jaką sumę i gdzie?
7. Czy matka rodziny jest ubezpieczona, jeżeli tak, to na jaką sumę i gdzie?
8. Czy dzieci są ubezpieczone i gdzie?
9. W jakim stanie zdrowia jest ta rodzina?

10. Czy matka rodziny pracuje poza domem, czy zajmuje się utrzymaniem domu?

Dlaczego Te Informacje Są Potrzebne?—Informacje te są koniecznie potrzebne dlatego, ażeby organizator mógł osądzić następujące fakty, zanim złoży wizytę rodzinie:

1. Jaką sumę ubezpieczenia należy zaproponować ojcu i matce lub dzieciom?
2. Jaki rodzaj ubezpieczenia powinno się im zaproponować;
3. Jakie raty opłat doradzić im: roczne, półroczne, kwartalne, czy miesięczne?

Reguły w Jaki Sposób Zdobywać Przyjaciół i Wpływ na Ludzi:

1. Bądź szczerze zainteresowany losem innych ludzi.
2. Witaj ludzi z uśmiechem, ale niechaj twój uśmiech będzie serdeczny i szczery.
3. Przy spotkaniu się z drugą osobą, powinno się zawsze wymienić jej nazwisko, bo to robi dobre wrażenie i daje świadectwo dobrego wychowania.
4. Słuchaj uważnie, gdy druga osoba mówi do ciebie.
5. Zachęcaj drugich, aby do ciebie mówili o sobie.
6. Rozmawiaj tak, aby druga osoba, lub osoby były przekonane, że ich troski są twoimi troskami.
7. Bądź zawsze szczery w stosunku do otoczenia i daj mu odczytać, że masz dla niego poważanie,—i szacunek dla ich społecznego stanowiska bez względu na to, jakieby ono było.
8. Rozpoczynaj rozmowę zawsze w sposób przyjacielski.
9. Przemawiaj w ten sposób, aby słuchający od razu odpowiadał "tak."
10. Pozwól osobie lub osobom rozmawiającym mówić do ciebie.
11. Staraj się, aby osoby, do których mówisz, wierzyły, że przedmiot o którym mówisz do nich jest ich własną ideą.
12. Odnoś się zawsze sympatycznie do ludzi których spotykasz.
13. Apeluuj zawsze do najszlachetniejszych uczuć ludzkich.
14. Staraj się dramatyzować swoje własne idee.
15. Nie bądź wyzywający, bo to zraża ludzi i usposabia ich wrogo do ciebie.

—Przetłumaczone z Dale Carnegie.

ROZDZIAŁ SZÓSTY

Jaki Rodzaj Ubezpieczenia Jest Najlepszy?—Czy Zwyczajne Ubezpieczenie Dożywotnie, Tabela 1-sza?—Analiza Rodziny w Trzech Przykładach—Rozmowy Pomiędzy Ubezpieczającymi Się i Organizatorem Z. N. P.

Jaki Rodzaj Ubezpieczenia Jest Najlepszy?—Jest rzeczą nie-
możliwą dać ogólnikową odpowiedź na to pytanie. Każda ro-
dzina i każda pojedyncza osoba przedstawia odmienny problem.
Ten rodzaj ubezpieczenia, który odpowiada wymaganiom jed-
nej rodziny lub osoby, może być nieodpowiedni dla innej ro-
dziny lub osoby.

Każdej rodzinie i pojedynczym osobom powinno się reko-
mendować takie ubezpieczenie, jakie najlepiej odpowiada jej
wymaganiom i możliwości opłacania.

Zwyczajne Ubezpieczenie Dożywotnie, Tabela 1-sza:—Zwy-
czajne ubezpieczenie dożywotnie w Z. N. P. odpowiada tak zwa-
nemu "Ordinary Life Insurance"; ten rodzaj ubezpieczenia jest
najprzystępniejszy, bo opłaty od niego są najniższe. Każda ro-
dzina, i pojedyncza osoba, nawet najuboższa może się zdobyć
na opłaty od tego rodzaju ubezpieczenia.

Ojciec lub Matka Rodziny:—Ojciec rodziny lub matka, ma-
jący nieletnie dzieci, powinni być ubezpieczeni możliwie na jak
najwyższą sumę, gdyż tego wymaga zabezpieczenie rodziny na
wypadek śmierci któregośkolwiek z nich. Dlatego też ojcowie
i matki rodzin, mający nieletnie dzieci, powinni ubezpieczać się
w Z. N. P. według tabeli 1-szej, zwyczajne ubezpieczenie doży-
wotnie.

Przykład Pierwszy

Stan Rodziny: Rodzina składa się z pięciu (5) osób: ojca,
matki, i trojga (3) nieletnich dzieci, z których najstarsze liczy
9 lat. Ojciec jest w wieku 30 lat, matka liczy 29 lat.

Mąż i ojciec rodziny pracuje w fabryce, zarabia \$25.00
tygodniowo.

Żona i matka zajmuje się utrzymaniem domu.

Zarobek męża i ojca w sumie \$25.00 tygodniowo stanowi cały majątek tej rodziny. Mąż i ojciec jest ubezpieczony na \$500.00, a żona i matka na \$250.00. Oboje mają certyfikaty ubezpieczeniowe w Z. N. P., według tabeli 1-szej.

Czy suma ubezpieczenia: \$500.00 ojca, a \$250.00 matki, jest wystarczająca dla tej rodziny?—Nie.—Byt, szczęście i miłość w tej rodzinie są zależne od zdrowia i możliwości zarabkowania męża i ojca. Natomiast utrzymanie domu i ekonomiczna gospodarka, taka gospodarka, aby na wszystko starczyło, jest zależna od zapobiegliwości żony i matki. Śmierć męża i ojca pozbawiłaby tę rodzinę środków do życia; śmierć żony i matki utrudniłaby utrzymanie rodziny i powiększyłaby koszt utrzymania takowej.

Budżet

Przypuśćmy, iż mąż i żona, oraz ojciec i matka tej rodziny układają z początkiem roku budżet dochodów i rozchodów na cały rok.

Biorąc pod uwagę fakt, iż ojciec tej rodziny zarabia \$25.00 na tydzień, i biorąc pod uwagę, że będzie pracował 50 tygodni w roku, budżet dochodów i rozchodów przedstawiałby się mniej więcej w następujący sposób:

Roczny Dochód:—

Tygodniowo \$25.00 przez 50 tygodni.....\$1,250.00

Rozchód Miesięczny:—

Mieszkanie.....\$18.00

Wikt..... 48.00

Inne drobne wydatki..... 12.00

Okrycie..... 15.00

Ogrzanie i opał..... 4.00

Ubezpieczenie całej rodziny..... 5.02

Rozchód miesięczny.....\$102.02

Rozchód roczny..... 1,224.24

Pozostaje Czysty Dochód na Rok.....\$ 25.76

Jeżeli mąż i ojciec tej rodziny będzie zdrowy i będzie stale pracował, to ta rodzina da sobie radę, a przy umiejętnej i ekonomicznej gospodarce żony, może nawet składać małe oszczędności. Ale wszystko zależy od—**Jeżeli!**

Broń Boże choroby i śmierci męża, co wówczas?—Wszak wówczas zniknie nie tylko dochód potrzebny na utrzymanie rodziny, ale w dodatku powstaną nowe, a nieprzewidziane wydatki, na pokrycie których rodzina ta nie jest przygotowana, a mianowicie: koszta lekarza, lekarstwa i pogrzebu.

Przypuśćmy, iż koszta te będą przedstawiały się w przybliżeniu, jak następuje:

Lekarz.....	\$100.00
Lekarstwa.....	50.00
Koszta pogrzebu.....	500.00

Razem.....\$650.00

Mąż i ojciec zmarł. On walkę z przeciwnościami życiowymi skończył. Ale pozostałe dzieci mają prawo do życia, ich wymagania życiowe po śmierci ojca pozostaną takie same, jakie były za jego życia.

Czy nie jest jego obowiązkiem ubezpieczyć się na wyższą sumę, t. j. taką, aby w razie jego śmierci, wdowa i matka nie potrzebowała się troszczyć o to, w jaki sposób pokryje dług w sumie \$650.00?—Bez wątpienia,—tak!

Jest on również obowiązany troszczyć się i o to, aby w razie jego śmierci, po pokryciu kosztów połączonych z chorobą i pogrzebem, pozostało jego rodzinie przynajmniej kilka set dolarów na rozpoczęcie życia w zmienionych, a trudnych warunkach.

Biorąc pod uwagę przypuszczalny, miesięczny budżet wydatków tej rodziny, jaki znajduje się na stronicy, a który przewiduje miesięczny wydatek na ubezpieczenie w sumie \$5.02, program ubezpieczenia dla niej, powinien być następujący:

Obecnie mąż jest ubezpieczony na \$500.00, a żona na \$250.00. Przypuszczalnie, miesięcznie opłacają \$1.41, a rocznie.....\$16.92

Mąż w tej rodzinie powinien być ubezpieczony przynajmniej na \$1,500.00, a ponieważ jest on już ubezpieczony na \$500.00, przeto powinien ubezpieczyć się jeszcze na \$1,000.00. Dla niego byłoby trudno opłacać raty roczne, lub półroczne, ale może opłacać raty kwartalne. Mając lat 30-ci, kwartalnie od \$1,000.00 będzie opłacał \$5.79, a rocznie.. 23.16

Żona powinna ubezpieczyć się jeszcze dodatkowo naj-
mniej na \$500.00, mając 29 lat, opłacałaby kwartalnie \$3.17,
a rocznie..... 12.62

Ponieważ w tej rodzinie jest troje dzieci, każde z nich powinno być ubezpieczone w Z. N. P. według tabeli 1-szej na sumę z pośmiertnym benefitem do \$250.00; kwartalnie za każde dziecko trzeba opłacać 67 centów, a rocznie \$2.68, za troje..... 7.44

Roczny koszt ubezpieczenia tej rodziny wynosiłby.....\$60.22

Przedstawiony program ubezpieczenia dla tej rodziny jest bardzo umiarkowany i możliwy do opłacania. Przy dobrej woli i szczerych chęciach możnaby go nawet podnieść o \$500.00, a mianowicie: żona mogłaby być ubezpieczona na \$1,250.00, zamiast na \$750.00.

Jeżeli organizator potrafi należycie przedstawić tej rodzinie podany program, lub podobny do niego, i jeżeli mąż i żona zdadzą sobie z tego sprawę, jakie znaczenie ma dla ich rodziny przedstawiony im program, to bez wahania zgodzą się na niego. Zresztą obowiązkiem organizatora jest przekonać tą rodzinę, iż przedstawiony im program jest ich programem, o którym oni zawsze marzyli.

Zamiana Certyfikatów:—Ponieważ tak mąż, jak i żona są już ubezpieczeni w Z. N. P., przeto możnaby ich stare certyfikaty zamienić na nowe. Rezerwa jaka jest na ich certyfikatach, mogłaby cofnąć ich w wieku może dwa lata, albo mniej lub więcej. Mąż miałby jeden certyfikat na \$1,500.00, a żona na \$750.00.

Jeśliby mąż został cofnięty w wieku wstecz dwa (2) lata, to opłacałby nową ratę od ubezpieczenia taką, jaka przypada na wiek 28 lat. Wówczas jego kwartalna opłata od \$1,500.00 ubezpieczenia wynosiłaby \$8.69, a rocznie \$34.76.

Gdyby i żona również została cofnięta w wieku wstecz dwa lata, to od ubezpieczenia na \$800.00, bo na taką sumę otrzymałaby nowy certyfikat, opłacałaby kwartalnie ratę taką, jaka przypada na wiek 27 lat, czyli \$4.57, a rocznie \$18.28. Czyli, że roczny koszt ubezpieczenia ojca i matki wynosiłby mniej około \$0.54.

Gdyby Mąż i Ojciec Tej Rodziny Zarabiał \$22.00 lub Mniej Tygodniowo? Gdyby mąż i ojciec tej rodziny zarabiał \$22.00 lub mniej tygodniowo, to wówczas ta rodzina przedstawiałaby więcej skomplikowany problem.

Kierując się zasadą, iż nie powinno się namawiać rodziny, czy jednostki na wyższą sumę ubezpieczenia, aniżeli ona jest w stanie podołać opłatom, program ubezpieczeniowy musiałby ulegć zmianie.

W takim wypadku męża i ojca nie powinno się ubezpieczać na wyższą sumę, niż \$1,000.00, a żonę i matkę przynajmniej na \$500.00. Czyli, że w tym wypadku ubezpieczenie męża i żony kosztowałoby rocznie w przybliżeniu \$35.00, zamiast około \$53.00.

A Dzieci? Dzieci jak w pierwszym wypadku, tak i w drugim muszą być ubezpieczone, a to dlatego, że na wypadek śmierci któregośkolwiek z nich, rodzina ta musiałaby się zadłużyć na kosztą pogrzebu, a takie zadłużenie mogłoby cały jej budżet domowy i program ubezpieczeniowy zrujnować.

Trudności Jakie Organizator Miałby z Tą Rodziną:—Jesteśmy przekonani, iż najlepszy organizator miałby bardzo duże trudności w przekonaniu tej rodziny, iż ona potrzebuje takiego programu ubezpieczeniowego.

Dlaczego?

Bo ludzie są leniwi, aby myśleć o tym, co może ich spotkać jutro.

Następnie, ubezpieczenie, to nie ubranie lub pożywienie, które jest koniecznością dnia dzisiejszego.

Ubranie i pożywienie, to nieodzowne bieżące potrzeby, natomiast ubezpieczenie może być wielkim dobrodziejstwem dla tej rodziny—dopiero w przyszłości. Poza tym mąż i ojciec tej rodziny, jak również i żona i matka mają prawo wierzyć w to, iż mają przed sobą długie lata życia. Dlatego też tak mąż, jak i żona, nie będą chętni podwyższać ubezpieczenia i będą stawiali najrozmaitsze sprzeciwy, które prawdopodobnie byłyby następujące:

Żona:—Obecnie nie mogę podołać wydatkom, a co będzie, gdy mąż i ja podniesiemy ubezpieczenie na sumę, jaką Pan proponuje, i gdy jeszcze w dodatku ubezpieczymy dzieci?

Organizator:—Widzę, że pani utrzymuje bardzo czysto i wzorowo dom. Dzieci skromnie, ale bardzo czysto są ubrane.—Nie może pani zbyt podnosić obecnych wydatków, ale można jeszcze odłożyć kilka dolarów na dodatkowe ubezpieczenie siebie, męża i dzieci. Pani narzeka obecnie na trudności, a coby

się stało, gdyby mąż idąc rano do pracy nie wrócił do domu żywy, albo gdyby zachorował i po kilku tygodniowej chorobie umarł? Albo gdyby broń Boże—pani nie stało, lub gdyby któreś z dzieci umarło?

Żona:—Mąż i ja jesteśmy młodzi i zdrowi, dzieci również są zdrowe, męża i moi rodzice jeszcze żyją, a pan mówisz nam, że może się coś stać.—Nie chcę więcej mówić o asekuracji.

Organizator:—Właśnie dlatego, iż wiem, że państwo jesteście w dobrym stanie zdrowia, przyszedłem do was, jako wasz przyjaciel, ażeby przez podniesienie ubezpieczenia pani i męża, oraz przez ubezpieczenie dzieci, zapewnić waszej rodzinie szczęście. Ja też jestem zdrow, ale nie wiem co się jutro może ze mną stać? Może spotkać mnie wypadek na ulicy, albo mogę raptownie zachorować!—To, że rodzice pani i męża żyją, to jeszcze nie dowodzi, że pani i mąż nie potrzebujecie więcej asekuracji.

Mąż:—A może by i dobrze było podnieść ubezpieczenie, jak pan proponuje, ale na razie trudno.—Być może, iż to się uczyni, ale później.

Organizator:—Nie panie. Dziś pan i pańska żona jesteście zdrowi, i bezwątpienia przejdziecie egzaminację lekarską. A kto panu zaręczy, że za kilka miesięcy lub za rok będziecie w takim samym stanie zdrowia w jakim jesteście dzisiaj.—A druga bardzo ważna rzecz, to ta, czy pan ma pewność, że pana nie spotka wypadek, albo że pan nie zachoruje?—Skąd pan ma tę pewność, że za kilka miesięcy pan, lub pańska żona, albo ja będziemy żyli? Pan kocha dzieci, które są prawdziwą osłodą waszego domu. Jestem przekonany, iż nie chciałby pan, ażeby one cierpiały biedę, w razie pańskiej, lub żony śmierci, przez to tylko, iż państwo zaniedbaliście wczas podnieść swoje ubezpieczenie? Nie dlatego państwu proponuję podniesienie ubezpieczenia na wyższą sumę, że któreś z was może umrzeć, ale dlatego, iż bez względu na to, czy pan i pańska żona będziecie żyli jeszcze rok, czy 50 lat, dzieci wasze mają prawo do życia. Śmierć pańska lub pańskiej żony nie powinna wpłynąć ujemnie na sposób ich życia. Nie o to się rozchodzi, że pan lub żona pańska może umrzeć, ale o to, że dzieci mają prawo domagać się od was potrzebnych środków do życia, bez względu na to, jak długo pan lub żona będziecie żyli.

Mąż:—Dobrze, ale od tego ubezpieczenia trzeba opłacać przez całe życie, a ja wołałbym mieć ubezpieczenie takie, które gwarantowałoby mi gotówkę na starość.

Organizator:—Radzę to ubezpieczenie dla tego, iż odpowiada ono najlepiej warunkom i wymaganiom pańskiej rodziny. Ale, gdy pańskie dzieci dorosną, gdy zaczną same na siebie pracować, to wówczas tak pan, jak i pańska żona będziecie mogli zmienić, jeżeli zechcecie, Wasze certyfikaty na certyfikaty według tabeli 4-ej, za które Z. N. P. wypłaca w gotówce całą sumę ubezpieczenia, po ukończeniu 65-go roku życia.

Organizator:—Jutro wieczorem przyjdę do państwa i zaprowadzę was do lekarza egzaminującego. Albo nie.—Proszę być w domu o godzinie 7ej wieczorem, a lekarz przyjdzie do was. Proszę Pana—niech pan będzie łaskaw podpisać aplikację. Ale przepraszam, zapomniałem zapytać się o kilka małych szczegółów, jak n. p.: w którym roku pan urodził się i t. p. W ten sam sposób, organizator powinien postąpić z żoną. Po podpisaniu aplikacji przez męża i żonę, organizator powinien podać ojcu do podpisania aplikację dla dzieci.

Przykład Drugi

W przykładzie nr. 1-szy podaliśmy rodzinę, której mąż i ojciec zarabia \$25.00 na tydzień; roczny dochód tej rodziny obliczyliśmy przypuszczalnie na \$1,250.00. W przykładzie nr. 2-gi bierzemy pod uwagę tą samą rodzinę, ale w innych warunkach.

Stan Rodziny w Drugim Przykładzie: Ojciec tej rodziny jest zawodowym mechanikiem; zarabia \$50.00 tygodniowo, zamiast \$25.00; pracuje stale; ma w roku dwa tygodnie płatnych wakacyj; roczny dochód tej rodziny wynosi \$2,600.00, zamiast \$1,250.00.

Przed kilkoma tygodniami rodzina ta zakupiła dom wartości \$6,000.00, za który zapłaciła gotówką \$2,000.00, a na pozostałe \$4,000.00 wzięła hipotekę (morgiecz) w banku, na rachunek której jest obowiązana co miesiąc spłacać \$32.00, posiada również automobil, który jest już wypłacony.

Budżet dochodów i rozchodów tej rodziny powinien w przybliżeniu przedstawiać się, jak następuje:

Roczny dochód:

\$50.00 tygodniowo, 52 tygodnie.....\$2,600.00

Rozchód miesięczny:

Splata miesięczna \$4,000.00 hipoteki w banku.....	\$ 32.00
Opał.....	7.00
Podatek i woda.....	10.00
Reperacja domu.....	10.00
Asekuracja domu i mebli.....	2.00
Gaz i elektryka.....	5.00
Telefon.....	2.50
Lekarz, lekarstwa i dentysta.....	5.00
Życie.....	50.00
Odzież.....	19.00
Automobil: gazolina, oliwa, reperacje i niszczenie automobilu.....	20.00
Inne wydatki.....	14.00
Oszczędności deponowane w banku.....	19.80
Ubezpieczenie na życie.....	20.33

Razem miesięczny rozchód.....\$216.63

Razem roczny rozchód.....\$2,600.00

Program ubezpieczeniowy dla tej rodziny jest bardzo ważnym problemem. Cała struktura finansowa: spłacanie hipoteki (morgieczu) i utrzymanie rodziny jest zależna od zdrowia i pracy męża i ojca.

Rodzina ta ma 15 letni okres czasu na spłacenie długu ciężącego na domie w sumie \$4,000.00. Jeżeli mąż i ojciec będzie przez następne 15-cie lat stale pracował i zarabiał regularnie \$50.00 tygodniowo, jak obecnie, to po 15-stu latach rodzina ta będzie w zupełnie innych warunkach, aniżeli znajduje się dzisiaj. Ale gdyby ojciec tej rodziny umarł przed spłaceniem hipoteki, to prawdopodobnie straciłaby ona nie tylko dom, ale równocześnie znalazłaby się bez środków do życia.

Dlatego ojciec tej rodziny powinien być ubezpieczony na taką sumę, ażeby w razie jego śmierci, pozostała wdowa mogła spłacić hipotekę i opłacić koszty połączone z chorobą i pogrzebem.

Trzeba również brać pod uwagę i ten fakt, że w tej rodzinie jest troje dzieci, i że rodzice zechcą przynajmniej jednemu z nich dać wyższe wykształcenie, przeto musi ona być przygotowana na to, aby mieć przynajmniej część gotowych pieniędzy na opła-

cenie wyższych studjów; ten czynnik powinien być wzięty również pod uwagę przy przygotowaniu programu ubezpieczenia.

Ponieważ matka gospodarzy domem, i od jej zapobiegliwości zależy w dużej mierze powodzenie tej rodziny, przeto jej śmierć byłaby wielką stratą materialną, i wielkim ciosem, a szczególnie przed spłaceniem hipoteki. Przeto ona powinna być ubezpieczona na taką sumę, któraby gwarantowała pokrycie kosztów połączonych z chorobą i pogrzebem, i z której byłoby można spłacić przynajmniej część hipoteki.

Dobrze byłoby, gdyby dzieci były ubezpieczone na tabelę 2-gą, ubezpieczenie oszczędnościowe, wypłacane w gotówce po ukończeniu 18-go roku życia, bo to ułatwiłoby im wyższe studia. Ale ta rodzina nie jest w stanie opłacać od tego ubezpieczenia. Przeto każde z trojga dzieci powinno być ubezpieczone na \$500.00 według tabeli 5-ej, ubezpieczenie dożywotnie, opłacane przez 20 lat.

W Jaki Sposób Rodzina Ta Powinna Opłacać od Ubezpieczenia?

Raty opłat: Roczne, pół-roczne, kwartalne lub miesięczne, są ważną rzeczą dla każdej rodziny, a to z tego powodu, że opłaty: roczne, pół-roczne lub kwartalne są nieco niższe, aniżeli opłaty miesięczne.

Dla tego organizator Z. N. P. powinien doradzać każdej rodzinie lub pojedynczej osobie takie raty opłat, jakie dla niej są najdogodniejsze.

Rodzina w przykładzie drugim powinna opłacać raty roczne.

Otóż biorąc pod uwagę, że raty będą opłacane rocznie, i że mąż ma 30 lat, a żona 29, następujący program ubezpieczenia powinno się im przedstawić:

Mąż	\$4,000.00	Tabela 1-sza	\$ 87.44
Mąż	1,000.00	Tabela 3-cia	46.49
Żona	2,000.00	Tabela 1-sza	42.66
Troje dzieci, każde po \$500.00 według tabeli 5-ej przypusz- czalnie.....			67.39

Razem roczny koszt ubez- pieczenia.....	\$243.98
--	----------

Już Częściowo Ubezpieczona:—Rodzina ta musi już być częściowo ubezpieczona. Bo trudno uwierzyć w to, aby tego typu rodzina była zupełnie bez ubezpieczenia na życie.

Przypuśćmy, iż cała rodzina jest ubezpieczona w którejś z kompanii asekuracyjnych. Jeżeli ojciec tej rodziny nie zna się na ubezpieczeniu, a agent, który ją ubezpieczał, należał do tych, którzy nie sprzedają asekuracji programowo, ale starają się złapać to co mogą, to mamy prawo wierzyć, iż sprzedał on dla całej rodziny wyłącznie "endowment policy," czyli oszczędnościowe. Jeżeli tak,—to przygotowany program lub podobny do niego musiałby ulegć zupełnej zmianie.

Jak Należy w Takim Wypadku Postąpić? W takim wypadku powinno się postępować mniej więcej, w następujący sposób:

1. Należy przestudjować polisy: ojca, matki i dzieci, aby się upewnić, jaki rodzaj ubezpieczenia każde z nich posiada;
2. Należy się przekonać w jaki sposób premia za każde z nich jest opłacana: rocznie, półrocznie, kwartalnie, miesięcznie, czy tygodniowo;
3. Należy zliczyć ile opłaca się za każdą polisę rocznie, i ile razem za wszystkie.
4. Całą sumę premji opłaconej rocznie za wszystkie polisy należy odjąć od całej rocznej sumy obliczonej na opłatę asekuracji, i stosownie do tego, jak wysoka suma pozostanie na opłatę dodatkowej asekuracji, należy ułożyć dodatkowy program ubezpieczenia.
5. Dodatkowy program ubezpieczenia powinien być ujęty w ten sposób, aby uzupełniał program, jaki ta rodzina już posiada.
6. Układając dodatkowy program ubezpieczenia, powinno się brać pod uwagę następujące wymagania tej rodziny:
 - a. Hipoteka (morgiecz) ciężąca na domu;
 - b. Jaka jest różnica w sumie obecnego ubezpieczenia męża w stosunku do całej sumy hipoteki?
 - c. Wysokość sumy ubezpieczenia żony;
 - d. Jakie oszczędności posiada ta rodzina w banku, lub papierach wartościowych?
 - e. Trzeba się upewnić, czy prawo ubezpieczeniowe danego stanu zezwala ubezpieczać dzieci na wyższą sumę, aniżeli one są już ubezpieczone.

Trudności:—W otrzymaniu powyższych informacji, organizator napotka na trudności z następujących powodów:

1. Ojciec i matka będąc ubezpieczeni w kompanii asekuracyjnej, prawdopodobnie bardzo mało wiedzą o Związku Narodowym Polskim, lub może wcale nie mają o nim pojęcia, a przez to nie będą mieli dosyć zaufania do reprezentanta Z. N. P.;
2. Ponieważ oni byli dotychczas zadowoleni z tego programu ubezpieczenia jaki mają, przeto będą przeciwni ubezpieczeniu się na wyższą sumę.

Jak Organizator Z. N. P. Powinien Postąpić?

1. Powinien starać się zdobyć ich zaufanie;
2. Powinien zrobić na nich wrażenie, iż kieruje się wyłącznie troską o dobro ich rodziny;
3. Powinien przedstawić im ideową stronę Związku Narodowego Polskiego i zaapelować do nich w imię łączności i wspólnego dobra;
4. Ponieważ w tej rodzinie jest troje dzieci, a być może, iż wśród nich jest jeden lub dwóch chłopców, należy wskazać na fakt, że może w przyszłości tym chłopcom Z. N. P. się przyda w ich życiu politycznym i społecznym;
5. Przedstawić im stan majątkowy Z. N. P., ile wypłacił pośmiertnego, i porównać Z. N. P. tak pod względem asekuracyjnym, jak i ideowym z kompanią asekuracyjną, w której oni są już ubezpieczeni;
6. Dopokąd nie przekona się ich, że Związek Narodowy Polski jest organizacją, do której cała ich rodzina powinna należeć, nie należy forsować programu ubezpieczeniowego;
7. Z chwilą, gdy mąż i żona nabiorą zaufania do Z. N. P., należy natychmiast forsować swój program ubezpieczeniowy.

Trzeba Koniecznie Przekonać Żonę i Męża:—Jak w przykładzie pierwszym (1), tak i w tym wypadku, organizator musi przekonać żonę i męża, iż oni, dla dobra swoich dzieci, potrzebują więcej ubezpieczenia.

Organizator powinien przekonać sam siebie, że ojciec i matka rodziny, a szczególnie tych rodzin, które mają nieletnie dzieci, ubezpieczają się dlatego, iż troska o zapewnienie jutra ich dzieciom zmuszą je do ubezpieczenia się na życie.

Miłość rodzicielska w stosunku do nieletnich dzieci jest tą czułą stroną, do której powinno się apelować.

Jeżeli organizator potrafi przekonać żonę i matkę, że jej mąż i ojciec dzieci powinien ubezpieczyć się na wyższą sumę, to nie ulega wątpliwości, iż tego samego dnia dostanie podpisy męża i żony na ich aplikacjach i na aplikacjach dzieci.

Sprzeciwy Żony:—Pierwszym sprzeciwem matki tej rodziny; będzie mniej więcej takie wypowiedzenie się:

“Mąż mój dobrze zarabia, jest młody i zdrowy, a więc nie potrzebuje więcej asekuracji. Prócz tego mamy hipotekę na domu, którą musimy spłacać.”

Organizator Powinien Odpowiedzieć Mniej Więcej w Ten Sposób: “Cieszę się bardzo z tego, iż pani jest zadowolona z życia. Pani ma dzieci, które kocha, i bez wątpienia układa dla nich plany na przyszłość. Obecnie mąż pani, który jest wzorowym mężem i ojcem zarabia co tydzień \$50.00. Wierzę w to, iż przy umiejętnej gospodarce pani i zarobku męża, pani da dzieciom nie tylko dobre wychowanie ale i odpowiednie wykształcenie. Ale niech pani będzie łaskawa zastanowić się nad tym, co by się stało, gdyby mąż przestał na zawsze pracować?

Po podobnym przemówieniu, organizator powinien chwilę poczekać, i obserwować ją, jakie wrażenie jego przemówienie na niej wywarło?—Jeżeli dobre, to powinien bez zwlekania przystąpić tak do męża, jak i do żony z aplikacjami, aby je podpisali.

Mąż prawdopodobnie będzie się jeszcze opierał, ale w takim wypadku należy bardzo grzecznie z troskliwym wyrazem twarzy, i przekonującym głosem powiedzieć:

“Pan obecnie jest obowiązany spłacać regularnie co miesiąc \$32.00 na rachunek hipoteki ciężącej na domu; za podatek i wodę \$10.50; za opał \$7.00; reperacja domu kosztuje \$10.00; razem \$59.50; na życie rodziny, pańska żona wydaje obecnie \$50.00 miesięcznie, nie licząc innych niezbędnych wydatków, jak: ubranie i t. p., koszt utrzymania domu i życia wynosi \$107.50 miesięcznie.

“Przypuśćmy, iż straciłby pan obecną posadę i nie mógł dostać drugiej, podobnej, w swoim zawodzie, to wziąłby pracę taką, jaką możnaby było dostać, i zamiast zarabiać \$50.00 na tydzień, zarabiałby może tylko \$25.00.

“Czy mógłby pan utrzymać dom?—Nie.—Po kilku lub kilkunastu miesiącach instytucja, która ma hipotekę na domu—zabrałaby go. Straciłby pan nietylko dorobek całego swego życia, ale równocześnie i ognisko domowe, które jest marzeniem każdej rodziny.

“Pan jest w kwiecie wieku, pełen sił i energii. Ale czy może upewnić samego siebie, że za miesiąc lub za rok od dziś będzie żył? Pan jest inteligentny i rozumie, że takiego zapewnienia niema.

“Nie potrzeba panu mówić, co by się z domem i rodziną stało, gdyby pana zabrakło.

“Program ubezpieczenia jaki dla pana i pańskiej rodziny proponuję, ma na celu zapewnienie rodzinie w razie pańskiej śmierci, spłacenia hipoteki na domu i ułatwienie jej rozpoczęcia życia w zmienionych warunkach.

“Dodatkowy koszt, jaki pociągnie za sobą program ubezpieczeniowy, jest niczem w porównaniu z zabezpieczeniem względnego szczęścia pańskiej rodziny.”

Po podobnym przemówieniu należy chwilę poczekać, a następnie zapytać się: “O której godzinie mam jutro wieczorem przybyć do państwa z lekarzem egzaminującym naszej grupy?”

Następnie organizator powinien podać kandydatowi pióro, prosząc go, aby podpisał aplikację.

Przykład Trzeci

W przykładzie 1-szym niniejszego rozdziału wzięliśmy pod uwagę rodzinę, której ojciec zarabia \$25.00 tygodniowo, oraz omówiliśmy obszernie program ubezpieczenia dla tej rodziny. Wzięliśmy również pod uwagę tę samą rodzinę w nieco gorszych warunkach, jakiego by były, gdyby ojciec zarabiał \$22.00 lub mniej tygodniowo.

W przykładzie 2-gim niniejszego rozdziału wzięliśmy pod uwagę tę samą rodzinę, co i w przykładzie 1-szym, z tą tylko różnicą, iż ojciec rodziny w przykładzie 2-gim zarabia \$50.00 tygodniowo, zamiast \$25.00.

Rodzina podana w przykładach: 1 i 2-gim, reprezentuje dwa kontrasty pod względem ekonomicznym.

Dla uzupełnienia całości brakuje nam problemu, któryby był pośrednim pomiędzy dwoma kontrastycznymi przykładami, a mianowicie: 1 i 2-gim.

Ponieważ organizatorzy i organizatorki Z. N. P. powinni być przygotowani na wszystko, przeto dla ułatwienia im orjentowania się, weźmiemy pod uwagę jeszcze jedną rodzinę, którą znajduje się w zupełnie innych warunkach, aniżeli rodziny przytoczone w przykładach: 1 i 2-gim.

Stan Rodziny:—Rodzina ta składa się z trzech (3) osób, a mianowicie: męża i ojca, liczącego 27 lat; żony i matki, liczącej 25 lat, oraz jednego dziecka, chłopca, liczącego 2 lata.

Ojciec pracuje w biurach buchalterji pewnej wielkiej firmy, która operuje kilka fabryk tkackich, zaczął pracować w tej firmie natychmiast po ukończeniu wyższej szkoły, "high school", mając lat 19-cie z pensją \$18.00 tygodniowo; obecnie zarabia \$28.00 tygodniowo; pracuje stale; ma dwa (2) tygodnie w roku płatnych wakacyj.

Tak mąż, jak i żona są urodzeni w Stanach Zjednoczonych z rodziców przybyłych z Polski w młodym wieku.—Żadne z nich nie należy do Z. N. P.—Oboje są już ubezpieczeni w dwóch innych kompaniach asekuracyjnych. Mąż, natychmiast po ukończeniu szkoły i otrzymaniu pracy, ubezpieczył się na \$500.00, ubezpieczenie 20-letnie oszczędnościowe, "20 year endowment"; żona ubezpieczyła się, mając 20 lat, również na \$500.00 i ma taką samą polisę, jak i mąż; chłopca rodzice ubezpieczyli zaraz po urodzeniu na 20-letnią, oszczędnościową polisę, z pośmiertnym benefitem do \$100.00.

Obecny Koszt Ubezpieczenia

Mąż opłaca miesięcznie \$2.10, rocznie.....	\$25.44
Żona opłaca miesięcznie \$2.12, rocznie.....	25.50
Za chłopca tygodniowo \$0.10, rocznie.....	5.20

Razem obecny, roczny koszt ubezpieczenia wynosi \$56.14

Rodzina ta rentuje mieszkanie, za które płaci miesięcznie \$22.00; na meblach w domu ciąży dług w sumie \$100.00, który jest obowiązana spłacać w miesięcznych ratach po \$10.00. Prócz tego inne rozchody, jak: życie, ubranie i t. p. wynoszą około \$65.00 miesięcznie.

Patrząc na tą rodzinę z punktu potrzeb ekonomicznych, to zasadniczej różnicy w potrzebie ubezpieczenia pomiędzy tą rodziną a rodziną przytoczoną w przykładach: 1 i 2-gim, niema. Ale

jest duża różnica w warunkach ekonomicznych w jakich każda z tych rodzin znajduje się. Ponieważ kwestję ubezpieczeniową należy traktować stosownie do potrzeb i warunków w jakich poszczególne rodziny znajdują się, dlatego też rodzina w przykładzie 3-cim przedstawia zupełnie odmienny problem, aniżeli rodzina w przykładach: 1 i 2-gim.

Rodzina w przykładzie 3-cim ma na razie tylko jedno dziecko; pomimo, iż jej czysty roczny dochód powinien wynosić około \$250.00, nie biorąc pod uwagę spłaty mebli, jednakowoż jej oszczędności w banku wykazują, że nie oszczędza ona regularnie, i należy się spodziewać, że w przyszłości nieregularność w oszczędnościach będzie jeszcze większa.

Na wypadek śmierci męża, rodzina ta znalazłaby się nieco w lepszych warunkach, aniżeli rodzina w przykładach: 1 i 2-gim, choćby i z tej racji, iż mając ona tylko jedno dziecko, żona mogłaby iść do pracy i zarobić na utrzymanie swoje i syna, jednakowoż to nie zwalnia tej rodziny od dostatecznego ubezpieczenia.

Zestawienie Dochodów i Rozchodów

Roczny dochód wynosi około.....	\$1,456.00
Roczny rozchód wynosi około.....	1,200.00

Czysty roczny dochód pozostaje..... \$256.00

Przed trzema (3) laty mąż i żona postanowili, iż będą deponowali w banku co miesiąc \$20.00 na konto oszczędnościowe; konto w banku otworzyli, ale dotychczas zdeponowali zaledwie \$300.00.

Czy Ta Rodzina Potrzebuje Więcej Ubezpieczenia, Aniżeli Posiada Obecnie?—

Rodzina ta potrzebuje programu ubezpieczeniowego, któryby dawał jej protekcję na wypadek śmierci ojca lub matki, i równocześnie zapewniał ojcu i matce nowe źródło dochodu na starość.

Trzeba również brać pod uwagę i ten fakt, że tak mąż, jak i żona są już ubezpieczeni, każde na \$500.00. Męża polisa jest w mocy 8 lat, a żony 5 lat. Ponieważ obydwójce posiadają "endowment polisy", przeto otrzymają pieniądze akuracie w tym czasie, gdy ich syn będzie uczęszczał do szkoły.

Raty Opłat Od Ubezpieczenia

Rodzina ta jest w stanie i powinna opłacać raty półroczne, a przy szczerych chęciach i dobrej woli, może opłacać raty roczne.

Ale weźmy pod uwagę, że ona wybierze raty półroczne. Otóż tej rodzinie powinno się przedstawić mniej więcej następujący program ubezpieczenia.

Mąż:

\$2,000 według tabeli 4-ej, ubezpieczenie oszczędnościowe, wypłacane w gotówce po ukończeniu 65-go roku życia, lub kiedykolwiek w razie śmierci. Rata półroczna od \$1,000.00 w wieku 29 lat, wynosi \$13.67, a od \$2,000.00 roczna opłata wynosiłaby \$54.78

Żona:

\$1,000.00 według tabeli 4-ej, rata półroczna w wieku 27 lat wynosi \$12.87, roczna opłata wynosiłaby 25.74

\$1,000.00 według tabeli 3-ej, ubezpieczenie 20-letnie oszczędnościowe. Od tego ubezpieczenia powinna być opłacana rata roczna, dlatego, iż jest znacznie niższa od półrocznej..... 46.15

2-Letni Chłopiec:

\$1,000.00, tabela 2-ga oszczędnościowa, wypłacana w gotówce po ukończeniu 18-go roku życia. Roczna opłata wynosi..... 54.16

Razem roczny koszt dodatkowego ubezpieczenia tej rodziny wynosiłby.....\$180.83
Na stare ubezpieczenie opłacają rocznie..... 56.14

Razem roczny koszt ubezpieczenia wynosiłby....\$236.97

Czy Ten Program Jest Możliwy?—Na pierwszy rzut oka, ten program ubezpieczenia dla tej rodziny wydaje się stanowczo za drogi i niemożliwy do uskutecznienia, ale jeżeli zanalizujemy go, to się przekonamy, iż tak nie jest.

W programie tym jest \$3,100.00 ubezpieczenia 20-letniego, oszczędnościowego, od którego opłaty należy uważać za zwykłą

oszczędność, tak samo, jak gdyby składało się je w banku.

Z tych \$3,100.00, mąż otrzyma \$500.00 za 12-cie lat; żona otrzyma \$500.00 za 15-cie lat, a \$1,000.00 za 20-cia lat; chłopiec obecnie ma dwa (2) lata, za 16-cie otrzyma od Z. N. P. \$1,000.00, a za lat 18-cie od kompanii asekuracyjnej \$100.00.

Od \$1,000.00 ubezpieczenia 20-letniego żony, trzeba będzie przez 20-cia lat wpłacić do Z. N. P. \$923.00.

Rodzina ta ma zapewnione, iż w razie śmierci żony i matki, otrzyma pośmiertne w sumie \$2,000.00: \$1,000.00 ubezpieczenia na tabelę 3-cią, i \$1,000.00 na tabelę 4-tą, a jeżeli będzie żyła, to po 20-tu latach od daty wydania certyfikatu 20-letniego oszczędnościowego, Z. N. P. wypłaci jej w gotówce \$1,000.00.

Od \$1,000.00 ubezpieczenia chłopca, rodzina ta wpłaci do Z. N. P. przez 16-cie lat \$866.56. W razie śmierci chłopca przed ukończeniem 18-go roku życia, Z. N. P. wypłaci tej rodzinie benefit pośmiertny, a jeżeli chłopiec będzie żył, to po ukończeniu 18-go roku życia otrzyma w gotówce \$1,000.00.

A Pozostałe \$3,000.00 Ubezpieczenia?—Pozostałe \$3,000.00 ubezpieczenia: Męża \$2,000.00, a żony \$1,000.00, należy również uważać za oszczędność na stare lata. Te \$3,000.00 ubezpieczenia mają trzy (3) dodatnie strony.

1. Opłaty są niewysokie, bo zaledwie kilka dolarów wyższe od ubezpieczenia według tabeli 1-szej.
2. Dają zapewnienie rodzinie, iż na wypadek śmierci męża lub żony rodzina ta otrzyma odszkodowanie.
3. Dają zapewnienie mężowi i żonie, że po ukończeniu 65-go roku życia, otrzymają gotówkę, która zapewni im względny dostatek na starość.

Słaba Strona Tego Programu:—W tym programie jest jedna słaba strona, a mianowicie: Brak ubezpieczenia dożywotniego, któreby dawało dostateczną gwarancję, mężowi i żonie, iż po ukończeniu 65-go roku życia, będą mieli zapewnione opłatę kosztów pogrzebowych, w razie śmierci któregoś z nich.

Ten brak będzie można wyrównać w ten sposób, że tak mąż, jak i żona natychmiast po otrzymaniu gotówki z kompanii asekuracyjnej za endowment polisy, każde z nich ubezpieczy się na \$500.00 w Z. N. P. według tabeli 1-szej.

Dlaczego 2-letni Chłopiec Powinien Być Ubezpieczony Według Tabeli 2-ej? Rodzina ta mając dwuletniego synka, zechce prawdopodobnie dać mu wyższe wykształcenie. Chłopiec ten

będąc ubezpieczony w Z. N. P. na \$1,000.00 według tabeli 2-ej, po ukończeniu 18-tu lat, otrzyma w gotówce całą sumę ubezpieczenia. Jeżeli będzie pilny i zdolny, to w 19-ym lub 20-ym roku powinien rozpocząć wyższe studja, a mając \$1,000.00, może śmiało zapisać się na uniwersytet.

A Dlaczego Matka Powinna Być Ubezpieczona na \$1,000.00 Według Tabeli 3-ej?—Jeżeli syn rozpocznie wyższe studja, to po 20-tu latach będzie on w przybliżeniu w połowie studjów szkolnych, rodzina ta będzie potrzebowała pieniędzy na opłacenie za syna kosztów szkolnych i na jego utrzymanie, a ponieważ matka jest dwa (2) lata młodszą, aniżeli ojciec, i rata opłaty dla niej jest nieco niższa, przeto powinna ona być ubezpieczona przynajmniej na \$1,000.00 według tabeli 3-ej, które otrzyma w gotówce, akurat wówczas, gdy ta rodzina będzie potrzebowała pieniędzy na ukończenie wyższych studjów przez syna.

Zastrzeżenie:—

Zastrzega się, iż przykłady podane w niniejszym rozdziale są obliczone i zanalizowane na podstawie przeciętnych dochodów i rozchodów, oraz potrzeb rodzin branych pod uwagę w podanych przykładach.

Organizatorzy i organizatorki Z. N. P. powinni przygotowywać sami programy ubezpieczeniowe dla poszczególnych rodzin, biorąc pod uwagę dochody i rozchody każdej rodziny z osobna.

Jak już powiedzieliśmy gdzieindziej, tak jeszcze raz podkreślamy, iż każda rodzina pod względem ubezpieczeniowym przedstawia odrębny problem, tak pod względem dochodów i rozchodów, jak i pod względem wymagań ubezpieczeniowych.

Przy przygotowaniu programu ubezpieczeniowego nie wolno obciążać rodziny lub poszczególnej jednostki wyższą sumą ubezpieczenia, aniżeli ona jest w stanie podołać opłatom od takowego.

ROZDZIAŁ SIÓDMY

Ubezpieczenie na Życie i "Social Security Act."—Czy "Social Security Act" Jest Dostatecznym Zabezpieczeniem Starości?

Zapewnienie Szczęśliwej Starości:—W poprzednich rozdziałach jest mowa o ubezpieczeniu, jako nieodzownej konieczności zabezpieczenia rodziny na wypadek śmierci: ojca, matki lub któregoś z dzieci. A jeżeli tu i ówdzie jest wzmianka o zabezpieczeniu starości, to bardzo ogólnikowa, bez należytego wyjaśnienia tego tak bardzo ważnego zagadnienia społecznego.

Popęłnilibyśmy wielką nieuczciwość tak w stosunku do pracowników i pracownic pracujących nad rozwojem Związku Narodowego Polskiego, jak i w stosunku do członków i członkiń naszej Organizacji, gdybyśmy ten tak bardzo ważny przedmiot pominęli milczeniem.

Ze względu na szczupłe ramy niniejszego podręcznika nie będziemy się obszernie rozwodzili nad problemem ubezpieczenia na starość. Omówimy tylko najważniejsze rysy tego zagadnienia, bez których podręcznik niniejszy nie miałby całości.

Ubezpieczenie na Życie Rozwiązuje Dwa Następujące Zagadnienia:

1. Zabezpiecza rodzinie odszkodowanie na wypadek przedwczesnej śmierci kogokolwiek z rodziny;
2. Stwarza nowe źródło dochodu na starość, gdy człowiek nie jest już w stanie pracować na swoje własne utrzymanie.

W Rozdziale 6-ym, w przykładzie 1-szym i drugim jest wzięta pod uwagę rodzina, która potrzebuje koniecznie zabezpieczenia na wypadek przedwczesnej śmierci ojca lub matki rodziny, albo któregoś z dzieci.

Ojciec i matka tej rodziny, tak w przykładzie pierwszym, jak i drugim, nie są w stanie, na razie, nawet marzyć o tym, aby mogli ubezpieczyć się w ten sposób, aby ubezpieczenie gwarantowało im dochód na starość.

Rodzice w przykładach: 1 i 2-gim, mają nieletnie dzieci, dlatego na razie ich świętym obowiązkiem jest myśleć o zabezpieczeniu względnego bytu dzieciom na wypadek śmierci któregoś z nich dwojga. I ten obowiązek będzie na nich ciążył do czasu, aż dzieci dorosną i zaczną same na siebie pracować.

Gdyby ojciec i matka tej rodziny byli pomyśleli o odpowiednim zabezpieczeniu się o kilka lat wcześniej, gdy byli młodszy i raty opłat od ubezpieczenia byłyby niższe, gdy jeszcze nie mieli dzieci, lub mieli tylko jedno, to oboje rodzice, tak w przykładzie pierwszym, jak i drugim, byłiby mogli wybrać dla siebie taki rodzaj ubezpieczenia, któryby im dawał protekcję dla rodziny i równocześnie zapewniał jakiś dochód na starość.

Po kilku latach, gdy dzieci dorosną i gdy ich byt nie będzie zależny od pracy ojca i matki, to być może, iż rodzice będą mogli pomyśleć o ubezpieczeniu się w ten sposób, aby mieli jakiś dochód na starość, choćby nawet przez zamianę swoich certyfikatów z tabeli 1-szej na tabelę 4-tą. Ale to jest niepewne, i jest prawdopodobne, iż będzie ono dla tych rodziców trudne do uskutechnienia.

Inaczej przedstawia się rodzina w przykładzie trzecim. Mąż i żona w tej rodzinie mogą i powinni przyjąć taki program ubezpieczenia, któryby zapewniał rodzinie odszkodowanie na wypadek przedwczesnej śmierci kogokolwiek z rodziny, i równocześnie zapewniał mężowi i żonie nowe źródło dochodu na starość.

Co Mówi Urzędowa Statystyka? Komitet dla starców stanu New York przeprowadził w roku 1929 badania w mieście i stanie New York wśród ludzi będących w wieku ponad 65 lat życia. Komitet ten badał wszystkie warstwy społeczne, i po ścisłej analizie stanu finansowego ludzi w wieku ponad 65 lat życia, ogłosił następujący raport:

“Pięć (5) osób na sto w wieku ponad 65-ty rok życia, żyło ze swoich własnych oszczędności; dwadzieścia osiem (28) osób na sto musiało pracować w dalszym ciągu na swoje własne utrzymanie, natomiast sześćdziesiąt siedem (67) osób na sto, było na utrzymaniu swoich dzieci, krewnych lub instytucji dobroczynnych.”

Tak się przedstawiał stan położenia ludzi w wieku ponad 65 lat życia w bogatym mieście New York i całym stanie, w czasie największego dobrobytu w historii Stanów Zjednoczonych.

Statystyka ta mówi sama za siebie, i komentarze są zbędne.

Jaki Procent Ludzi Żyje w Wieku Ponad 65 Lat?—Odpowiedź na to pytanie jest bardzo ważną rzeczą, jeżeli mamy logicznie omawiać sprawę zabezpieczenia finansowego źródła dochodu na starość.

Dla uniknięcia komplikacji i dla ułatwienia zrozumienia przez organizatorów i organizatorki Z. N. P. tego, tak bardzo ważnego zagadnienia, podaje się krótkie zestawienie statystyczne.

Jeżeli weźmiemy pod uwagę 100 osób, żyjących w 30-ym lub 35-ym roku życia, to w 65-ym roku życia z pośród nich będzie żyła następująca liczba:

Na 100 osób (mężczyzn i kobiet) żyjących w wieku jak następuje:	W 65-ym roku życia będzie z nich żyła następująca liczba:
30 lat	62.9
35 "	64.3
40 "	66.0
45 "	68.2
50 "	71.4

A jeżeli weźmiemy pod uwagę 100 osób żyjących w 65-ym roku życia, to w 70-ym lub późniejszym roku życia będzie z nich żyła następująca liczba:

Na 100 osób żyjących w 65-ym roku życia następująca liczba będzie żyła w późniejszych latach:

Wiek	Mężczyzn	Kobiet
70 lat	81.3	86.1
75 "	59.7	68.8
80 "	37.6	49.3
85 "	18.9	29.9
90 "	6.7	14.1

Rozwiązanie Dwuch Zagadnień:—Na wstępie niniejszego rozdziału powiedzieliśmy, iż ubezpieczenie rozwiązuje dwa zagadnienia:

1. Zabezpiecza rodzinę na wypadek przedwczesnej śmierci;
2. Stwarza nowe źródło dochodu na starość.

Przedwczesna śmierć męża i ojca lub żony i matki rodziny jest wielkiem nieszczęściem dla rodziny. Ale niemniejszym ciężarem jest życie dla starego człowieka, który stracił swoje zdrowie i energię w walce, w latach ubiegłych, o byt swój rodziny, a obecnie nie jest w stanie pracować, ani też nie posiada własnych zasobów do życia. Żyje on, bo taka jest wola Boża, ale stan jego życia jest godnym pożałowania.

Ktoś wyraził się nadzwyczaj dramatycznie, w następujących słowach:

“Ludzie dwa razy w życiu modlą się, a mianowicie: Pierwszy raz, jeżeli ojciec lub matka w wieku 40-tu lat zachoruje, a lekarz powie jemu lub jej, iż tylko kilka miesięcy pozostaje do życia, to się modli.” **“Och, Boże nie pozwól mi umrzeć. Moja rodzina potrzebuje mnie.”** “Drugi raz, jeżeli człowiek jest w wieku 70 lat, i jest zmuszony troszczyć się sam o swoje własne utrzymanie, to się modli: **“Och Boże pozwól mi umrzeć.”**

Nie będziemy wnikać w logiczność powyższej tezy.

Ale jest faktem, że wiek starości dla dużo ludzi nie jest wcale różowym.

Starość Zbliża się Bardzo Powoli:—Wiek starości zbliża się bardzo powolnym krokiem nie następuje on tak raptownie i tak dramatycznie, jak śmierć.

Jeżeli człowiek przeżyje z rodziną 30 lub 40-ci lat, przed tym zanim się postarzał, to ani on sam, ani jego rodzina nawet nie spostrzegą się w jak powolnym, ale pewnym tempie niszczy się okres jego produktywnego życia.

“Social Security Act”

W dniu 1-go stycznia, 1937 roku, wszedł w życie nie znany przed tym czynnik, którego celem jest chociaż częściowe zabezpieczenie starości, a mianowicie “Social Security Act,” ubezpieczenie na starość.

“Social Security Act” jest pierwszą reformą rządową w Stanach Zjednoczonych, zakrojoną na wielką skalę, której celem jest osłodzenie starości.

Jednakowoż myliłby się ten, kto myślałby, że Rząd Stanów Zjednoczonych oraz Kongres był pierwszy, który pomyślał o jakim takim zabezpieczeniu starości obywateli i obywaterek tego kraju.

Instytucje ubezpieczeniowe na życie były pierwsze, które w trosce o zabezpieczenie człowiekowi bytu na starość, postarały się o pewne formy ubezpieczenia na życie, które gwarantują odszkodowanie dla rodziny w razie przedwczesnej śmierci ubezpieczonego, a jeżeli ubezpieczony ma szczęście dożyć starości, to zapewniają mu nowe źródło dochodu.

Związek Narodowy Polski, jako organizacja ubezpieczeniowa i ideowa, należy do tych instytucyj, które uprzedziły czynniki rządowe, bo tak jak kompanie asekuracyjne, tak i Związek Narodowy Polski posiada ubezpieczenie, które zapewnia wypłatę pieniędzy w gotówce po ukończeniu 65-go roku życia.

Brak Zrozumienia:—Kłopot był i jest tylko ten, iż publiczność nie doceniała należycie tego rodzaju ubezpieczenia, i przez to nie korzystała i nie korzysta z niego tak, jak powinna.

Czy "Social Security Act" Szkodzi Instytucjom Ubezpieczeniowym?—Niektórzy twierdzą, że "Social Security Act" szkodzi instytucjom ubezpieczeniowym, bo zapewnia ludziom na starość dochód na utrzymanie i przez to samo nie mają oni potrzeby ubezpieczać się. Ci, którzy tak twierdzą, myślą się z dwóch następujących powodów:

1. "Social Security Act" dopomaga do uświadomienia publiczności. Rząd chcąc spopularyzować tą nową a tak ważną ustawę, prowadzi intensywną propagandę, w której zawsze podkreśla ważność ubezpieczenia na starość. Zawsze i przy każdej okazji podkreśla starą a nieomylną maksymę, że:

- a) Czas niszczy ludzką siłę zarobkowania;
- b) Życie w starości bez środków do życia jest ciężarem dla człowieka;
- c) Problem zabezpieczenia starości powinien być rozwiązany w młodości.

2. "Social Security Act" sam w sobie nie jest wystarczającym do zabezpieczenia starości;

3. "Social Security Act" jest tylko środkiem pomocniczym, a nie całością wymaganą potrzebą starości.

Korzyści Nie Będą Tak Wielkie, Jak Się Niektórzy Spodziewają:—Ponieważ według obliczeń maksimum pensji na starość wynosić ma \$85.00, ten fakt wprowadził w błąd bardzo dużo

ludzi, że ubezpieczenie na starość rozwiązuje wszystkie kłopoty. Zapomnijmy o maksymalnej, przeciętnej sumie, a weźmy pod uwagę, co mówią aktuarjusze, eksperci, którzy obliczyli, iż w roku 1945, przeciętna pensja na starość będzie wynosiła \$19.00 miesięcznie; 1955—\$25.00 miesięcznie; w 1965—\$33.00 miesięcznie. A w 1980 roku przeciętna pensja miesięczna będzie wynosiła \$46.00.

Nie Ma Zagwarantowanej, Określonej Wysokości Sumy Pensji:—“Social Security Act” nie gwarantuje, że każda osoba otrzyma taką a taką pensję na starość. Według prawa zawartego w “Social Security Act” sama pensja i jej wysokość są zależne od następujących czynników:

1. Od tego ile dana osoba będzie zarabiała miesięcznie pomiędzy jej obecnym wiekiem, a 65-ym rokiem życia;
2. Zmiana pracy a z nią i zmiana skali wynagrodzenia wpływa na zmianę wysokości pensji;
3. Przerwa w pracy z powodu choroby, wypadku, bezrobocia lub niemożności pracowania pomniejsza pensję.

“Social Security Act” Nie Jest Kompletnym Finansowym Programem Na Starość:—Jest bardzo ważną rzeczą tak dla organizatorów Z. N. P., jak i dla publiczności rozumieć następujące fakty:

1. “Social Security Act” nie był uchwalony przez Kongres Stanów Zjednoczonych, z tą intencją, ażeby wyeliminował odpowiednie ubezpieczenie, albo aby zwolnił ludzi od oszczędzania w jakikolwiek sposób;
2. Celem “Social Security Act” jest zabezpieczeniem i to tylko częściowym dochodu na starość;
3. Akt ten nie zawiera potrzebnej rezerwy w gotówce, któraby mogła być użyta na jakiekolwiek inne potrzeby oprócz pensji na starość. Nikt nie może otrzymać za życia ani jednego centa przed ukończeniem 65-go roku życia;
4. W razie śmierci przed ukończeniem 65-go roku życia, rodzina otrzyma odszkodowanie w sumie trzy i pół procent (3½%) rocznego zarobku i to tylko z tej sumy, od której zmarły byłby obowiązany opłacić “Income Tax,” podatek dochodowy;

5. W olbrzymiej większości rodzin, dochód czerpany z "Social Security Act" nie będzie wystarczający na pokrycie potrzeb życiowych danej jednostki.

Ile Trzeba Zarabiać Miesięcznie, Aby Po Ukończeniu 65-go Roku Otrzymać Określoną Sumę Pensji?—Na stronicach 49 i 50 niniejszego podręcznika znajduje się statystyczny wykaz, który wykazuje ile dana jednostka będąca w danym wieku życia musi zarabiać miesięcznie, aby po ukończeniu 65-go roku życia, mogła otrzymać pensję w sumie, jaka jest wykazana w tym zestawieniu.

Tabela Zarobków i Pensji po Ukończeniu 65-go Roku Życia

Wiek	Miesięczny Zarobek	Wysokość Pensji po Ukończeniu 65 r. Życia	Wiek	Miesięczny Zarobek	Wysokość Pensji po Ukończeniu 65 r. Życia
25	\$75	\$42.50	31	\$75	\$38.00
	100	51.25		100	46.50
	125	56.25		125	52.50
	150	61.25		150	56.75
	200	71.25		200	65.25
	250	81.25		250	73.75
26	75	41.75	32	75	37.25
	100	50.75		100	45.50
	125	55.63		125	51.88
	150	60.50		150	56.00
	200	70.25		200	64.25
	250	80.00		250	72.50
27	75	41.00	33	75	36.50
	100	50.25		100	44.50
	125	55.00		125	51.25
	150	59.75		150	55.25
	200	69.25		200	63.25
	250	78.75		250	71.25
28	75	40.25	34	75	35.75
	100	49.50		100	43.50
	125	54.38		125	50.63
	150	59.00		150	54.50
	200	68.25		200	62.25
	250	77.50		250	70.00
29	75	39.50	35	75	35.75
	100	48.50		100	42.50
	125	53.75		125	50.00
	150	58.25		150	53.75
	200	67.25		200	61.25
	250	76.25		250	68.75
30	75	38.75	36	75	34.25
	100	47.50		100	41.50
	125	53.13		125	48.75
	150	57.50		150	53.00
	200	66.25		200	60.25
	250	75.00		250	67.50

Wiek	Miesięczny Zarobek	Wysokość Pensji po Ukończeniu 65 r. Życia	Wiek	Miesięczny Zarobek	Wysokość Pensji po Ukończeniu 65 r. Życia
37	\$75	\$33.50	44	\$75	\$28.25
	100	40.50		100	33.50
	125	47.50		125	38.75
	150	52.25		150	44.00
	200	59.25		200	52.25
38	250	66.25		250	57.50
	75	32.75	45	75	27.50
	100	39.50		100	32.50
	125	46.25		125	37.50
	150	51.50		150	42.50
	200	58.25		200	51.25
39	250	65.00		250	56.25
	75	32.00	46	75	26.75
	100	38.50		100	31.50
	125	45.00		125	36.25
	150	50.75		150	41.00
	200	57.25		200	50.25
40	250	63.75		250	55.00
	75	31.25	47	75	26.00
	100	37.50		100	30.50
	125	43.75		125	35.00
	150	50.00		150	39.50
	200	56.25		200	48.50
41	250	62.50		250	53.75
	75	30.50	48	75	25.25
	100	36.50		100	29.50
	125	42.50		125	33.75
	150	48.50		150	38.00
	200	55.25		200	46.50
42	250	61.25		250	52.50
	75	29.75	49	75	24.50
	100	35.50		100	28.50
	125	41.25		125	32.50
	150	47.00		150	36.50
	200	54.25		200	44.50
43	250	60.00		250	51.25
	75	29.00	50	75	23.75
	100	34.50		100	27.50
	125	40.00		125	31.25
	150	45.50		150	35.00
	200	53.25		200	42.50
	250	58.75		250	50.00

Objaśnienia Poszczególnych Rubryk:—"Wiek", rubryka numer 1-szy, wyszczególnia wiek poszczególnej osoby, w którym rozpoczyna opłacać na "Social Security Act".

"Miesięczny Zarobek", rubryka numer 2-gi, wyszczególnia ile dana osoba jest obowiązana zarabiać regularnie co miesiąc,

aż do ukończenia 65-go roku życia, ażeby mogła otrzymać określoną sumę pensji po ukończeniu 65-go roku życia.

“Wysokość Pensji po Ukończeniu 65-go roku Życia”, rubryka numer 3-ci wyszczególnia wysokość sumy pensji, jaką dana osoba otrzyma, jeżeli zacznie opłacać na “Social Security Act”, w którymkolwiek roku życia wyszczególnionym w rubryce 1-szej, i jeżeli będzie regularnie zarabiała co miesiąc, aż do ukończenia 65-go roku życia taką sumę pieniędzy, jaka jest wyszczególniona w rubryce numer 2-gi obok wieku tej osoby.

Przykład:—Młody człowiek, bo 27 lat liczący, zarabia \$125.00 miesięcznie. Jeżeli będzie stale pracował przez następne 38 lat i jeżeli będzie regularnie zarabiał \$125.00 co miesiąc, to po ukończeniu 65-go roku życia, będzie otrzymywał miesięcznie \$55.00. Ale jest on obowiązany regularnie pracować i nigdy nie zarabiać mniej, niż \$125.00 miesięcznie. Jeśliby nastąpiła przerwa w pracy z powodu choroby, wypadku, bezrobocia lub strajku, to cała kalkulacja ulegnie zmianie na gorsze, jego pensja nie będzie wynosiła \$55.00.

Gdyby zmienił pracę, i na nowej pracy zarabiał \$100.00 miesięcznie, zamiast \$125.00, to jego pensja będzie znacznie niższa, niż \$55.00.

Gdyby zmienił pracę i na nowej pracy zarabiał więcej, niż \$125.00 na miesiąc, to jego pensja byłaby wyższa niż \$55.00 na miesiąc.

Jak już powiedzieliśmy gdzieindziej w niniejszym rozdziale, “Social Security Act” określa wysokość pensji na starość, ale wysokość określonej sumy jest zależna od:

“Czy człowiek będzie regularnie pracował i czy będzie mógł zawsze zarabiać tyle, ile obecnie zarabia.”

“Social Security Act” jest wielką reformą społeczną, ale nie daje żadnej gwarancji poszczególnym jednostkom, iż po ukończeniu 65-go roku życia, otrzymają taką sumę, jakiej się obecnie spodziewają.

Dlatego ci wszyscy, którzy twierdzą, że “Social Security Act” może zastąpić ubezpieczenie na życie, bardzo się mylą.

Benjamin Franklin powiedział: “Ubezpieczenie na życie jest najstarszym i najpewniejszym środkiem zabezpieczenia rodziny.”

Dotychczas przedsiębiorczy umysł ludzi nic takiego nie wynalazł, coby potrafiło się przeciwstawić wypowiedzeniu wielkiego Amerykanina.

ROZDZIAŁ ÓSMY

Który Rodzaj Ubezpieczenia Powinno Się Rekomendować?—

Organizatorzy i Organizatorki Z. N. P. są obowiązani zwracać baczną uwagę na to, aby zapisywanym przez nich członkom i członkiniom rekomendowali takie ubezpieczenie, jakie najlepiej odpowiada wymaganiom danej rodziny lub osoby.

W Rozdziale 4-ym są wyszczególnione cztery rodzaje ubezpieczenia w Z. N. P. dla pełnoletnich. Z tych zwyczajne ubezpieczenie dożywotne, tabela 1-sza jest najprzystępniejsze, bo opłaty są najniższe.

Dla ludzi ubogich, rodziców mających nieletnie dzieci, ten rodzaj ubezpieczenia powinien być stanowczo rekomendowany.

Ubezpieczenie według tabeli 1-szej ma tą ujemną stronę, iż potrzeba opłacać od niego asesmenty do końca życia. Dlatego też dużo ludzi w młodym wieku, woli ubezpieczać się w Z. N. P. według tabeli 2-ej, ubezpieczenie dożywotnie, opłacane przez 20-cia lat. Wychodząc z tego założenia, iż ubezpieczający się według tabeli 2-ej, mają możliwość wypłacić ubezpieczenie, gdy są jeszcze w kwiecie wieku, pełni sił i energii, gdy praca nie sprawia dla nich trudności. Natomiast ubezpieczając się według tabeli 1-szej, trzeba opłacać przez całe życie i przez to w wielu wypadkach dla ludzi w starszym wieku, którzy nie mogą pracować, jest trudno opłacać asesmenty od ubezpieczenia.

To rozumowanie jest logiczne i korzystne dla ludzi, którzy są w stanie opłacać wyższe raty od ubezpieczenia na wyższą sumę. Ale ludzie w młodym wieku, którzy nie są w stanie opłacać rat według tabeli 2-ej od takiej sumy ubezpieczenia, jaką oni powinni posiadać według tabeli 1-szej, dla protekcji swoich rodzin, twierdzenie, iż ubezpieczenie według tabeli 2-ej jest lepsze, aniżeli według tabeli 1-szej, jest dla nich szkodliwe.

Dlaczego?—Odpowiedź na to pytanie jest bardzo prosta. Weźmy n. p. pod uwagę męża i ojca rodziny, w której jest dwoje lub troje nieletnich dzieci. Ten mąż i ojciec, dla protekcji swoich

dzieci, powinien być ubezpieczony możliwie na jak najwyższą sumę. Jeżeli on liczy lat 30-ci, a nie jest w stanie opłacać od ubezpieczenia miesięcznie więcej, niż n. p. \$2.00, to postąpi mądrzej, jeżeli się ubezpieczy na \$1,000.00 według tabeli 1-szej, zamiast na \$500.00 według tabeli 2-ej.

On mając lat 30-ci, ubezpieczając się na \$1,000.00 według tabeli 1-szej, będzie opłacał miesięcznie \$1.99, gdyby natomiast ubezpieczył się tylko na \$500.00 według tabeli 2-ej, opłacałby miesięcznie \$1.57, czyli tylko 42 centy mniej. Ale będąc ubezpieczony według tabeli 1-szej na \$1,000.00 opłaca tylko 42 centy miesięcznie więcej, aniżeli opłacałby od ubezpieczenia na \$500.00 według tabeli 2-ej, wrazie jego śmierci, rodzina otrzyma \$1,000.00, zamiast \$500.00.

Czy nie jest lepiej i czy nie jest korzystniej dla ojca mieć zapewnienie, iż w razie jego śmierci rodzina otrzyma \$1,000.00 zamiast \$500.00?—Chyba, że tak!

W razie śmierci tego ojca rodzina będzie czuła się szczęśliwszą, jeśli otrzyma w spadku po nim \$1,000.00, zamiast \$500.00.

Gdyby ten sam ojciec był w stanie ubezpieczyć się na \$1,000.00 według tabeli 2-ej, to mądrzej postąpi, jeżeli ubezpieczy się na \$1,500.00 według tabeli 1-szej.

Organizatorzy i organizatorki Z. N. P., oraz członkowie i członkinie ZNP., tak ci, którzy już są ubezpieczeni, jak i nowi, dopiero ubezpieczający się, powinni zawsze pamiętać o tym, iż **głównym celem ubezpieczenia na życie jest zabezpieczenie rodziny, zapewnienie jej odszkodowania, na wypadek przedwczesnej śmierci kogokolwiek z rodziny.** Mając tą regułę w pamięci ci, od których byt ich rodzin jest zależny, powinni się ubezpieczyć możliwie na jak najwyższą sumę i na taki rodzaj ubezpieczenia, od którego są wstanie opłacać.

Analiza Konieczności:—Twierdząc, iż ojciec rodziny postąpi mądrzej, gdy się zabezpieczy na \$1,500.00 według tabeli 1-szej, zamiast na \$1,000.00 według tabeli 2-ej, mamy na myśli moralny obowiązek ojca i matki wobec nieletnich dzieci.

Moralnym obowiązkiem ojca i matki jest troszczyć się nie tylko o wyżywienie dzieci i danie im odpowiedniego wychowania, ale i to, aby na wypadek przedwczesnej śmierci ojca lub matki, zapewnić im względny byt do czasu, aż dorosną i zaczną same na siebie pracować.

Dopokąd ten obowiązek ciąży na rodzicach, nie wolno im myśleć o samych sobie.

Przypuśćmy, iż ojciec rodziny kierując się poczuciem obowiązku wobec dzieci, ubezpieczy się na \$1,500.00 według tabeli 1-szej, zamiast na \$1,000.00 według tabeli 2-jej; on mając obecnie lat 30-ci, gdyby się ubezpieczył na tabelę 2-gą, to po ukończeniu 50-go roku życia przestałby opłacać; miałby ubezpieczenie wypłacone; ale ponieważ w trosce o swoje nieletnie dzieci ubezpieczył się według tabeli 1-szej, jest obowiązany w dalszym ciągu opłacać; gdy będzie miał 60 lat 65, nie będzie w stanie pracować, a jeżeli oszczędności nie posiada, to i asesmenty od ubezpieczenia będzie mu trudno opłacać, co wówczas?—

Konieczność życiowa jest nieubłagana, on czynił poświęcenia, wobec nieletnich dzieci, a dorosłe dzieci są obowiązane uczynić chociaż małą część poświęcenia wobec starego ojca.

\$1,500.00 ubezpieczenia to ładna suma pieniędzy, czy dorosłe dzieci, nie są obowiązane starać się o to, aby dopomóc staremu ojcu, choćby z zimnego wyrachowania, że po jego śmierci odziedziczą \$1,500.00?

Przypuśćmy, iż ten stary, sterany pracą i wiekiem ojciec nie miałby wcale ubezpieczenia na życie, czy dzieci nie byłyby obowiązane dopomagać mu za życia, a po śmierci pokryć kosztą pogrzebu?—Wszak spełnienie tego obowiązku jest nakazane nie tylko miłością dzieci w stosunku do rodziców, ale zwyczajnym uczuciem ludzkim.

Nie ulega wątpliwości, iż ojciec i matka będąc w wieku 60, 65 lub więcej lat, mając ubezpieczenie na większą sumę, pomimo, że potrzeba od takowego w dalszym ciągu opłacać, a nie mając środków do życia i pieniędzy na opłacenie asesmentów od ubezpieczenia, otrzymaliby daleko większą pomoc od swoich dzieci lub nawet krewnych, niż gdyby wcale nie mieli ubezpieczenia, albo na małą sumę, wystarczającą zaledwie na pokrycie kosztów pogrzebu.

Dlaczego?—Bo zwyczajne, samolubne wyrachowanie przekonywałoby tych, od których staruszkowie spodziewają się pomocy, że udzielona staruszkom pomoc, jeżeli nie całkowicie, to przynajmniej w pewnej części zwróci się im przez otrzymanie pośmiertnego w sumie \$1,500.00.

Też Jest Pomocne:—Oceniając potrzeby życiowe z zimnym wyrachowaniem,—z domieszką samolubstwa, dochodzimy do

wniosku, że zwyczajne ubezpieczenie dożywotnie, według tabeli 1-szej, jest wielką pomocą nawet w starości, gdy człowiek potrzebuje pomocy innych, a czem wyższa jest jego suma, tym więcej jest ona pomocną.

Ubezpieczenie Według Tabel: 1, 2 i 4-ej:—Biorąc pod uwagę ubezpieczenie na życie, jako wymaganie rodziny w młodym wieku ojca i matki, i równocześnie, jako zabezpieczenie starości dla ubezpieczonego, to logicznie,—ubezpieczenie oszczędnościowe, wypłacane w gotówce po ukończeniu 65-go roku życia, tabela 4-ta w Z. N. P., jest najlepszym rodzajem ubezpieczenia.

Dlaczego?—Bo w młodym wieku opłaty od tego ubezpieczenia są stosunkowo niskie. Są one nieco wyższe, aniżeli od ubezpieczenia według tabeli 1-szej, a znacznie niższe, aniżeli od ubezpieczenia według tabeli 2-ej.

Przykład:—Człowiek mający 25 lat, gdyby się ubezpieczył na \$1,000.00, to według tabeli 1-szej, opłacałby rocznie \$19.52; według tabeli 2-ej—\$29.53; a według tabeli 4-ej—\$23.39.

W wieku starszym różnica w opłatach pomiędzy tabelą 2-gą i 4-tą nie jest tak znaczna, i aż do 38-go roku życia jest ona niższa. Dopiero w 39-ym roku życia, raty opłat od ubezpieczenia według tabeli 4-ej zaczynają przewyższać raty opłat od ubezpieczenia według tabeli 2-ej.

To znaczy, iż jeśliby się ktoś ubezpieczył według tabeli 4-ej, mając n. p. 39 lub 40 lat, albo więcej, aż do 55-ciu lat włącznie, to byłby obowiązany opłacać wyższe raty, aniżeli opłacałby od takiej samej sumy ubezpieczenia według tabeli 2-ej.

Ale jak powiedzieliśmy na innym miejscu w niniejszym podręczniku, wszystko jest zależne od możliwości opłacania od ubezpieczenia i potrzeb rodziny.

Jeżeli dla ojca i matki danej rodziny, opłata od ubezpieczenia według tabeli 4-ej, kilka dolarów rocznie więcej nie uczyni trudności, to powinni oni ubezpieczyć się według tabeli 4-ej. Lecz jeśliby mieli zamiar ubezpieczyć się na \$1,500.00 według tabeli 1-szej, a ubezpieczyli się tylko na \$1,000.00 według tabeli 4-ej, dlatego tylko, iż nie są w stanie opłacać od ubezpieczenia na \$1,500.00 według tabeli 4-ej, to bez wahania, powinni się ubezpieczyć na \$1,500.00 według tabeli 1-szej.

Ubezpieczenie Według Tabel: 3 i 2-ej:—Wśród młodych ludzi, a szczególnie samotnych, jest tendencja ubezpieczania

się w Z. N. P. według tabeli 3-ej, ubezpieczenie 20-letnie oszczędnościowe, "20 year endowment".

Dlaczego?—Dopiero od kilku lat, ubezpieczeniowe prawa w kilku stanach zabraniają instytucjom ubezpieczeniowym płacić agentom wyższe komisowe za ubezpieczonych na "endowment insurance" oszczędnościowe ubezpieczenie, aniżeli jest wypłacone za ubezpieczających się na ubezpieczenie dożywotnie z ograniczonym okresem czasu opłaty.

W Stanie Illinois prawo to obowiązuje dopiero od dwóch lat.

Dawniej kompanie asekuracyjne, za ubezpieczających się na "endowment insurance", płaciły agentom słone komisowe, dlatego też agenci wmawiali w ludzi, iż "endowment insurance" jest najlepszą.

Dlatego też dla ludzi niezrozumiejących się na ubezpieczeniu, jest trudno zrozumieć cel ubezpieczenia oszczędnościowego.

Zależy w Jaki Sposób Oceniamy Ubezpieczenie Oszczędnościowe:—Czy ubezpieczenie oszczędnościowe, "endowment", jest korzystne, lub nie, to zależy od tego w jaki sposób go oceniamy. Jeżeli się go ocenia z punktu widzenia oszczędnościowego, to jest ono znakomitym środkiem do osiągnięcia celu.

W rozdziale 7-ym, w przykładzie 3-im, rekomenduje się dla rodziny \$2,000.00 ubezpieczenia oszczędnościowego: \$1,000.00 dla matki, \$1,000.00 dla 2-letniego synka.

Dlaczego?—Bo ta rodzina będzie potrzebowała w przyszłości pieniędzy, których prawdopodobnie w inny sposób nie zdołałaby zaoszczędzić.

Otóż w podobnych wypadkach, ubezpieczenie oszczędnościowe powinno być rekomendowane, ale łącznie z innym ubezpieczeniem na wyższą sumę dającym rodzinie gwarancję dostatecznego zabezpieczenia.

Natomiast, jeśli oceniamy ubezpieczenie z punktu potrzeb ekonomicznych, w celu zabezpieczenia rodziny wyłącznie na wypadek śmierci kogokolwiek z rodziny, to zwyczajne ubezpieczenie dożywotnie, tabela 1-sza, powinno być rekomendowane.

Młodzieniec 20-Letni Lub Panna 20-Letnia:—Jeżeli weźmiemy pod uwagę młodzieńca w wieku około 20-tu lat, lub pannę, to na pozór problem ubezpieczeniowy zdaje się być odmienny od problemu mężczyzny lub kobiety będącym w wieku kilka lat starszym, i mającym obowiązki rodzinne. Ale w dostatecznej analizie wymagania życiowe są do siebie podobne.

Dzisiejszy młodzieniec lub panna za lat kilka będzie w tym samym położeniu, w jakim jest wiele innych rodzin. Dlatego też, jeżeli w młodym wieku, gdy raty opłat są niskie, ubezpieczy się na odpowiednią sumę i na dogodny dla siebie rodzaj ubezpieczenia, to w przyszłości nie będzie potrzebował się troszczyć o to, w jaki sposób zabezpieczyć swoją rodzinę.

Jeżeli tego młodzieńca lub tą pannę stać ubezpieczyć się na \$1,000.00 według tabeli 3-ej, to lepiej uczyni, gdy dołoży więcej kilka dolarów rocznie, i ubezpieczy się według tabeli 2-ej na \$2,000.00.

Młodzieniec mając lat 20-cia ubezpieczając się na \$1,000.00 według tabeli 3-ej, będzie opłacał roczną ratę w sumie \$45.00. Prawda, iż ma zabezpieczenie na wypadek śmierci w sumie \$1,000.00, a jeżeli dożyje 40-go roku życia, to otrzyma w gotówce \$1,000.00.

Ale gdyby on ubezpieczył się według tabeli 2-ej na \$2,000.00, zamiast według tabeli 3-ej na \$1,000.00, to roczną ratę opłacałby nieco wyższą, bo \$55.02. Ale ma zapewnienie, iż w razie śmierci, rodzina jego otrzyma pośmiertne w sumie \$2,000.00. Po latach 20-tu jego certyfikat będzie miał wartość gotówkową w sumie \$918.84.

Jest faktem, iż nie mógłby on wybrać wartości gotówkowej na swoim certyfikacie według tabeli 2-ej, a jeżeli wybrałby, to certyfikat straciłby wartość. Lecz może zaciągnąć pożyczkę na całą sumę lub pewną część, i jeżeli będzie opłacał procent od pożyczki, to jego certyfikat będzie pozostawał w pełnej mocy. W razie jego śmierci przed spłaceniem pożyczki, Z. N. P. odciągnąłby od ubezpieczenia na \$2,000.00 dług zaciągnięty, a pozostały balans wypłaciłby jego spadkobiercom.

Czy niepraktyczniej, czy nie mądrzej zrobiłby ten młodzieniec, będąc w wieku, gdy opłaty od ubezpieczenia są bardzo umiarkowane, rozwiązał przez ubezpieczenie się według tabeli 2-ej trudności, które być może, że w kilka lat później będą znacznie trudniejsze do rozwiązania?

Każda rodzina i poszczególna jednostka, to oddzielny problem, i organizatorzy i organizatorki Z. N. P. powinni o tem pamiętać.

ROZDZIAŁ DZIEWIĄTY

Dla Młodzieży Ubezpieczenie Jest Bardzo Ważnym Problemem:—Rok rocznie setki tysięcy młodzieży obojga płci opuszcza progi szkolne. Pewna część zmuszona warunkami ekonomicznymi, zaraz po ukończeniu elementarnej szkoły żegna ławę szkolną i bez odpowiedniego przygotowania, rozpoczyna samodzielną walkę z trudnościami życiowymi. Jednakowoż większość jest w tym szczęśliwym położeniu, iż roztają się ze szkołą dopiero po ukończeniu wyższej szkoły, "high school", a pewien procent, synowie i córki lepiej usytuowanych rodziców mają szczęście ukończenia kolegium i uniwersytetu.

Szczupłe ramy niniejszego podręcznika nie pozwalają nam na omówienie i analizę kontrastycznych perspektyw w późniejszym życiu tych trzech klas młodzieży, którą zaraz w zaraniu życia, warunki ekonomiczne i ustrój społeczny posegregowały.

Stwierdzamy tylko namacalny fakt, iż ta cała armja młodych ludzi, tak tych, którzy są mniej szczęśliwi i tych, którzy są więcej szczęśliwi, jak i tych, którzy mają szczęście dotrzeć do dna wiedzy, stojąc na progu rozpoczynającej się walki życiowej, przedstawia niewyczerpany rezerwowar dla każdej polskiej organizacji, a dla Związku Narodowego Polskiego w szczególności.

Ponieważ celem niniejszego podręcznika jest uwykupienie ubezpieczenia, jego znaczenia i potrzeby przeto nie będziemy się rozwodzić o tak ważnych zagadnieniach: społecznym i narodowym, jaki ta młodzież przedstawia.

Dlaczego Ta Młodzież Powinna Ubezpieczać się w Z. N. P.?
Jak już na innym miejscu powiedzieliśmy, ubezpieczenie ma wartość ekonomiczną. A więc, jeżeli ubezpieczenie ma wartość ekonomiczną, to musi ono być w takim samym stopniu ważne dla młodych ludzi rozpoczynających walkę z trudnościami ekonomicznymi, jak i dla ludzi w starszym wieku, a nawet ważniejsze.

Dalsze powodzenie w życiu jest zależne w dużej mierze od tego, jaki początek młody człowiek uczynił zaraz po wstąpieniu w szramki walki życiowej.

Młodzieniec po pożegnaniu się z ławą szkolną, wstępuje w najbardziej produktywny okres życia, który trwa od 20-stu do 30-stu lat. Pierwsze kroki uczynione na początku tego okresu mają wielki wpływ na przyszłe ukształtowanie się jego osobistego i społecznego stanowiska.

Jakie Znaczenie Ma Dla Niego Ubezpieczenie?— Jego przyszłe powodzenie, jego stanowisko osobiste i społeczne będzie zależało w dużej mierze od tego, jak będzie usytuowany materialnie.

Dlatego program oszczędnościowy ma dla niego bardzo wielkie znaczenie.

On będąc w młodym wieku, bo mając lat 18, 20 lub dwadzieścia kilka, jest w stanie zabezpieczyć się w ten sposób, aby w przyszłości nie potrzebował się zbyt troszczyć o swoje lub swojej rodziny jutro.

Jest młody i w dobrym stanie zdrowia, raty opłat są niskie, nie ma trudności przejścia egzaminacji lekarskiej, ma przed sobą około 30 lat produktywnego życia, jeżeli wykorzysta te okoliczności, to pozwala mu to w późniejszym życiu na swobodniejsze postępowanie. Za kilka lat będzie miał rodzinę, a może i swój własny byznes, nie będzie potrzebował się troszczyć o to, co stałoby się z jego rodziną, gdy go nie stało? W dwadzieścia lub dwadzieścia kilka lat później, może mieć już ubezpieczenie częściowo wypłacone, a jeżeli mądrze ułożył swój program ubezpieczeniowy i w miarę możliwości będzie go rozszerzał, to i starość może mieć zabezpieczoną.

Trzy Ważne Problemy, Od Których Zależy Przyszłe Powodzenie:—Młody człowiek ma przed sobą do rozwiązania trzy ważne problemy, od których zależy jego przyszłe stanowisko i byt jego rodziny.

1. Zebranie odpowiedniego kapitału.
2. Oszczędzając, aby zebrać odpowiedni kapitał, należy unikać strat oszczędności przez nieumiejętną inwestycję.
3. Przyjęcie stałego programu oszczędnościowego, któryby zapewniał pewną, określoną sumę pieniędzy.

Przykład:—Młodzieniec 20-letni pracuje i zarabia tyle, iż bez trudności może zaoszczędzić \$5.00 miesięcznie.

Otóż ten młodzieniec postąpiłby mądrze, gdyby się ubezpieczył na \$2,000.00 w Z. N. P., w następujący sposób:

\$1,000.00 według tabeli 2-ej ubezpieczenie dożywotnie, opłacane przez 20-cia lat, miesięcznie opłacałby	\$2.50
\$1,000.00 według tabeli 4-ej, ubezpieczenie oszczędnościowe, wypłacane w gotówce po ukończeniu 65-go roku życia, miesięcznie opłacałby.....	\$1.87

Razem jego miesięczne oszczędności wynosiłyby \$4.37

Gdyby ten sam młodzieniec mógł zaoszczędzić \$10.00 na miesiąc, to jego program ubezpieczeniowy powinien być następujący:

\$1,000.00 według tabeli 2-ej.....	\$2.50
1,500.00 według tabeli 4-ej.....	2.81
1,000.00 według tabeli 3-ej, ubezpieczenie oszczędnościowe wypłacane w gotówce po 20-tu latach....	4.15

Razem jego miesięczne oszczędności wynosiłyby \$9.46

Jeśliby ten sam młodzieniec mógł zaoszczędzić \$15.00 na miesiąc, to postąpiłby bardzo mądrze, gdyby przyjął następujący program ubezpieczenia:

\$1,000.00 według tabeli 2-ej.....	\$ 2.50
3,000.00 według tabeli 4-ej.....	5.61
1,000.00 według tabeli 3-ej.....	4.15

Razem jego miesięczna oszczędność wynosiłaby....\$12.26

Bez względu na to, w jakich warunkach weźmiemy tego młodzieńca pod uwagę, czy on będzie mógł zaoszczędzić na miesiąc: \$5.00, \$10.00 lub \$15.00, stosownie do możliwości, przyjmując jeden z trzech przedstawionych programów ubezpieczeniowych, wybiera on najlepszy i najpewniejszy sposób oszczędności.

Dlaczego We Wszystkich Trzech Przykładach Proponuje Się \$1,000.00 Ubezpieczenia Według Tabeli 2-ej?—W żadnym z proponowanych wzorów niema zwyczajnego ubezpieczenia dożywotniego według tabeli 1-ej, młodzieniec ten powinien mieć ubezpieczenie, któreby gwarantowało mu pokrycie kosztów jego

pogrzebu, bez względu na to, kiedy on umrze. Biorąc ten rodzaj ubezpieczenia, wypłaci go w z końcem 40-go roku życia, czyli w najbardziej produktywnym okresie życia, a równocześnie ma zapewnione pośmiertne bez względu na to, kiedy on umrze.

A Dlaczego Proponuje Się Ubezpieczenie Według Tabeli 4-ej?—Na innym miejscu powiedzieliśmy, iż ubezpieczenie ma na celu zabezpieczenie rodziny na wypadek przedwczesnej śmierci ubezpieczonego, oraz zapewnienie ubezpieczonemu nowego źródła dochodu na starość. Otóż mając w pamięci tą tęzę, młodzieniec ten ubezpieczając się według tabeli 4-ej, zabezpiecza przyszłą swoją rodzinę i zapewnia sobie nowe źródło dochodu na starość.

A Dlaczego Oszczędnościowe?—Oceniając życie według jego naturalnych praw, młodzieniec ten, mając lat 40-ci, będzie miał rodzinę. Być może, iż zechce dać synowi lub córce wyższe wykształcenie, a być może, iż syn lub córka będzie potrzebował pomocy na rozpoczęcie samodzielnego życia, a mając ubezpieczenie 20-letnie oszczędnościowe w Z. N. P., nie będzie potrzebował się trapić o to, w jaki sposób dopomóc synowi lub córce.

Czy Ubezpieczenie dla Młodych Panien Jest Tak Samo Ważnem, Jak i dla Młodzieńców?—To co powiedzieliśmy pod adresem 18 lub 20-letniego młodzieńca, albo dwudziesto kilkuletniego mężczyzny, to samo można powiedzieć pod adresem młodej panny lub dwudziesto kilkoletniej kobiety.

Jeżeli weźmiemy pod uwagę młodych ludzi z perspektywy ich przyszłości, wymagań życiowych i praw natury, to trudno dopatrzeć się różnicy w potrzebach życiowych pomiędzy mężczyzną a kobietą.

Życie kobiety dzisiejszej bardzo dużo różni się od trybu życia jej babki lub prababki.

Kobieta dzisiejsza chce być niezależną i chce mieć zapewniony swój własny byt.

Nie ulega wątpliwości, iż pod względem psychologicznym zachodzi duża różnica w sposobie myślenia pomiędzy 18 lub 20-letniem młodzieńcem, a 18 lub 20-letnią panną.

18 lub 20-letni młodzieniec marzy o przyszłości na daleką metę, układa najrozmaitsze plany, nieraz są one niczem innym,

jak tylko mżonkami, nie mające najmniejszego podobieństwa do realizmu, jednakowoż wywierają one swój wpływ na bieg życia.

Natomiast panna w tym samym wieku marzy o mężu, rodzinie i domu, bo takie jest jej przeznaczenie nakreślone ręką Opatrzności.

Ale to nie dowodzi, iż ta panna nie zdaje sobie sprawy z tego, co ją w przyszłości czeka.

Być może, iż ona nie myśli o tem, a być może, iż od czasu do czasu w jej rozmarzonym umyśle powstaje pytanie, a co będzie, gdy będę miała męża i rodzinę?—Ale na dnie jej duszy i serca drzemią te przymioty, które nazywamy troską o przyszłość. Potrzeba jej tylko odpowiednio pobudzić, a wydadzą dodatnie rezultaty.

Każda kobieta, bez względu na to, w jakim jest wieku, marzy i myśli, mniejsza o to, czy świadomie lub nieświadomie, o trzech następujących zagadnieniach:

1. Zabezpieczenie Bytu;

Zapytajcie się pierwszej panny, w wieku 18 lub 20-cia lat, którą spotkacie z rana spieszącą do pracy, dlaczego idzie do pracy? — To bez namysłu odpowie, iż musi zarobić na swoje utrzymanie, a wielu wypadkach byłaby odpowiedź, iż musi dopomagać matce w wyżywieniu i okryciu reszty rodzeństwa.

Troska o byt dzisiejszy i jutrzejszy jest dla niej tak samo ważnym zagadnieniem, jak i dla jej brata.

Troska o byt, o szczęśliwe jutro, nakazuje oszczędność młodej kobiecie nie w mniejszym stopniu, aniżeli mężczyźnie.

2. Dążność do Pewnej Oszczędności;

Jeżeli kobieta oszczędza na przyszłość, to chce, aby jej oszczędności były dostatecznie zabezpieczone i odpowiednio wzrastały przez dochód jaki one powinny przynosić.

3. Kobieta oszczędza i dąży do tego, aby była samodzielną panią swoich oszczędności, bo to jej zapewnia niezależność finansową.

Dlatego też młoda panna pracująca na swoje własne utrzymanie, powinna być ubezpieczona na taką sumę, na jaką w miarę możliwości jej dochód jest w stanie zabezpieczyć się.

Co Ona Skorzysta Przez Ubezpieczenie Się w Młodym Wiek?—Panna ubezpieczając się w młodym wieku odnosi następujące korzyści:

1. Jej rata opłat od ubezpieczenia jest niska;
2. W późniejszym wieku, kiedy będzie potrzebowała ubezpieczenia, być może, iż trudno będzie dla niej takowe otrzymać, prócz tego raty opłat będą znacznie wyższe;
3. Jeżeli ubezpieczy się w młodym wieku na ubezpieczenie z ograniczonym czasem opłaty, to będąc w starszym wieku, będzie miała ubezpieczenie wypłacone;
4. Jeżeli pozostanie samotną, to wykorzysta najbardziej produktywny okres swego życia na wypłacenie ubezpieczenia, a jeżeli wyjdzie za mąż, to będzie miała za niską opłatą, protekcję do swojej rodziny.

W Jaki Sposób Przemawiać do Młodych Ludzi?—Organizatorzy i organizatorki Z. N. P. powinni pamiętać jedno, a mianowicie:

1. Mówiąc do młodych ludzi o ubezpieczeniu, należy traktować ich poważnie, należy im dać odczuć, iż traktuje się ich na równi ze sobą.
2. Należy im wyjaśnić, iż ubezpieczając się w młodym wieku, mają okazję wybrania dla siebie odpowiedniego ubezpieczenia za dużo niższą opłatą, aniżeli w starszym wieku.
3. Powinno się ich przekonać, iż ubezpieczenie obowiązuje ich do oszczędzania, a oszczędność uczyniła miliony ludzi niezależnymi w życiu.
4. Młody człowiek, który nie przyzwyczaja się opłacać od małej sumy ubezpieczenia, nigdy nie będzie mógł ubezpieczyć się na wyższą sumę, bo będzie mu brakowało silnej woli.
5. Należy mu powiedzieć,—nie ubezpieczasz się dla samego siebie, ale dla twojej przyszłej rodziny, i dla korzyści starego człowieka, jakim ty będziesz za 40 lub 50 lat.

Ideowy Program Związku Narodowego Polskiego:—Mylnym jest pojęcie, że młodzi ludzie nie chcą słuchać o ideowej pracy Z. N. P. Możliwe, iż trudno byłoby im zrozumieć pracę taką, jaką Z. N. P. prowadził przed laty, ale jeżeli się im przedstawi Z. N. P. jako instytucję, która powinna je skupiać dla ich własnej korzyści, to nie ulega wątpliwości, iż odniesie to porządany skutek.

ROZDZIAŁ DZIESIĄTY

Ubezpieczenie dla Małoletnich w Związku Narodowym Polskim

Z. N. P. posiada siedem (7) rodzajów ubezpieczenia dla małoletnich, a mianowicie:

Tabela 1-sza

Zmodyfikowane, Terminowe Ubezpieczenie do 18-go Roku Życia z Kredytem przy Przenoszeniu się do Wydziału Małoletnich.

Tabela 2-ga

Ubezpieczenie Wyposażne (Oszczędnościowe) Wypłacane w Gotówce po Ukończeniu 18-go Roku Życia.

Tabela 3-cia

Zwyczajne Ubezpieczenie Dożywotnie, Opłacane do Końca Życia.

Tabela 4-ta

Ubezpieczenie Terminowe do 16-go Roku Życia.

Tabela 5-ta

Ubezpieczenie Dożywotnie, Opłacane przez 20-cia Lat.

Tabela 6M.

Zwyczajne Ubezpieczenie Dożywotnie podobne do ubezpieczenia według tabeli 3-ej.

Tabela 7M.

Ubezpieczenie Dożywotnie, Opłacane przez 20-cia Lat, podobne do ubezpieczenia według tabeli 5-ej.

Jaka Jest Różnica Pomiędzy Tabelami: 3 i 5-tą, a 6M. i 7M.?

Te cztery (4) certyfikaty: dwa według tabel: 3 i 6M.; dwa według 5 i 7M., są takie same. Tabele: 3 i 6M., są zwyczajnym ubezpieczeniem dożywotniem, od którego potrzeba opłacić asesymenty do końca życia; tabele 5 i 7M., są ubezpieczeniem dożywotniem, opłacanym przez 20-cia lat.

Różnica pomiędzy tabelami: 3 i 5-tą, a 6M. i 7M., polega na wypłacie pośmiertnego benefitu.

Za ubezpieczonych według tabel: 3 i 5-ej, w razie śmierci, Z. N. P. wypłaca pośmiertne w takiej sumie, na jaką zezwala stan Illinois, a za ubezpieczonych według tabel: 6M. i 7M., w razie śmierci, benefit pośmiertny jest wypłacony w takiej sumie, na jaką zezwala stan Massachusetts.

Na Tabele: 6M. i 7M. Można Zapisywać we Wszystkich Stanach:—Certyfikaty ubezpieczeniowe dla małoletnich według tabel: 6M. i 7M. mogą być wydawane we wszystkich tych stanach, w których Z. N. P. ma licencję, ale ostrzega się organizatorów i organizatorki, aby wyjaśnili rodzinom lub opiekunom dzieci, których oni ubezpieczają różnicę w wypłacie pośmiertnego benefitu pomiędzy tabelami: 3 i 5-tą a 6M. i 7M.

Niższe Raty Opłat:—Wobec tego, iż benefit pośmiertny, aż do 15-go roku życia włącznie, za ubezpieczonych według tabel: 6M. i 7M. jest dużo niższy, aniżeli według tabel: 3 i 5-ej, przeto i raty opłat są dużo niższe. Różnica w ratach opłat jest zależna od różnicy wypłaty pośmiertnego benefitu.

Który Rodzaj Ubezpieczenia Powinno Się Rekomendować Dla Dzieci?—Odpowiedź na to pytanie jest bardzo prosta.

Takie ubezpieczenie powinno się rekomendować rodzicom lub opiekunom dla dzieci, których oni ubezpieczają, od którego rodzaju ubezpieczenia oni są w stanie opłacać.

Nie powinno się nigdy namawiać rodziców, aby ubezpieczali dzieci na taki rodzaj ubezpieczenia, od którego byłoby im trudno opłacać.

Dla rodziców posiadających liczne rodziny, w których tylko ojcowie pracują na utrzymanie, jak i tym rodzinom, w których matki muszą pracować poza domem, powinno się rekomendować ubezpieczenie według tabel: 1-ej lub 4-ej. Jeżeli rekomenduje się ubezpieczenie według tabeli 4-ej, to należy wytłumaczyć rodzicom, iż małoletni ubezpieczeni według tej tabeli nie otrzymują kredytu przy przenoszeniu się do Wydziału Pełnoletnich.

Ubezpieczenie według tabel: 3 i 5-ej, powinno się rekomendować rodzicom, którzy mają nieliczne rodziny i których ojcowie względnie dobrze zarabiają. Opłaty od ubezpieczenia według tabel: 6M. i 7M. za dzieci poniżej 10-go roku życia, są dużo

niższe od opłat według tabel: 3 i 5-ej, dlatego można je rekomendować ubogim rodzinom, ale w takim razie należy im wytłumaczyć skalę wypłaty benefitu pośmiertnego.

Tabele 2-gą, ubezpieczenie wyposażne (oszczędnościowe) wypłacone w gotówce po ukończeniu 18-go roku życia, powinno się rekomendować tylko tym rodzinom, w których jest jedno lub dwoje dzieci, a ojciec rodziny ma dobrą pracę, pracuje stale i dobrze zarabia. Ale w takich wypadkach, ubezpieczenie to powinno być rekomendowane na sumę \$1,000.00 lub \$500.00. Na \$100.00 lub \$200.00 według tabeli 2-ej, powinno się ubezpieczać dzieci tylko w takich wypadkach, gdzie rodzice koniecznie chcą mieć takie ubezpieczenie a nie chcą się zgodzić na inne.

Dlaczego Rodzice Powinni Ubezpieczać Nieletnie Dzieci?—
Ubezpieczenie dzieci ma następujące cele:

1. Zabezpieczenie rodziny na wypadek śmierci dziecka;

Jeżeli ubezpieczenie oceniamy z punktu potrzeb ekonomicznych, to śmierć dziecka wytwarza dla rodziny stratę w formie kosztów pogrzebu. Dlatego też jest rzeczą konieczną i wymaganą, aby każda rodzina była przygotowana na taki nieprzewidziany i bolesny wypadek.

2. Przyzwyczajanie dziecka od najwcześniejszej młodości do oszczędności;

Rodzice powinni uświadomić dzieci, iż są ubezpieczeni i powinni je zachęcać, aby centowe oszczędności, jakie zwykle dzieci mają, używały od czasu do czasu na opłatę ubezpieczenia, bo to wyrabia w ich młodocianych umysłach poczucie oszczędności.

3. Uczy dzieci i wyrabia w ich umysłach przekonanie, iż one powinny trzymać się pewnego określonego planu;

Jeżeli chłopiec lub dziewczyna zostanie przyzwyczajony do planowego ujmowania swojej przyszłości i trzymania się pewnego określonego programu, to przyzwyczajają się przez to samo do postępowania w ten sposób i w późniejszym życiu.

4. Uświadamia o ważności ubezpieczenia na życie;

Dużo ludzi przekonuje się dopiero wówczas, iż ubezpieczenie na życie odgrywa wielką rolę ekonomiczną w życiu człowieka, gdy już jest zapóźno na programowe ubezpieczenie. Dlatego powinno się uświadamiać dzieci o znaczeniu ubezpieczenia,

aby gdy one dorosną i zaczną same na siebie pracować, nie czekały z programem ubezpieczeniowym do czasu, aż będzie za późno, ale żeby go stopniowo budowały.

5. Duma posiadania;

Chłopiec lub dziewczyna będąc świadomy, iż posiada ubezpieczenie, które on lub ona pewnego dnia będzie wyłącznym właścicielem, jest dumnym z tego, i to stwarza w nim ambicję powiększania dorobku.

6. Uczymy odpowiedzialności wobec matki i ojca;

Powinno się tłumaczyć ubezpieczonym dzieciom wartość ich ubezpieczeniowych certyfikatów i znaczenie takowych tak dla rodziców, jak i dla nich samych, gdyż to uświadamia ich o moralnych obowiązkach jakie one mają wobec rodziców.

Podkreślać Program Ideowy Z. N. P.:—Jak przy zapisaniu pełnoletnich, tak i przy zapisywaniu małoletnich do Z. N. P., powinno się tłumaczyć rodzicom stronę ideową Z. N. P. Trzeba zwracać rodzicom uwagę na następujące szczegóły:

1. Dzieci w starszym wieku powinny należeć do Harcerstwa;
2. W miejscowościach, gdzie nie ma polskich szkół parafjalnych, a grupy lub gmina Z. N. P. prowadzą szkołkę polskiego języka, to powinno się zachęcać dzieci, aby uczęszczały do takowej. Należy im wytłumaczyć znaczenie i wartość polskiego języka dla nich.
3. Związek Narodowy Polski udziela bezprocentowych pożyczek na wyższe studia, ten fakt powinien być zawsze podkreślany;
4. Powinno się mówić o szkole Z. N. P. w Cambrige Springs, Pa. i o tym, że Z. N. P. dokłada do każdego ucznia około \$600.00 rocznie;
5. Dzieciom w starszym wieku i rodzicom należy mówić o tych wybitnych Polakach, Amerykanach, którzy przy pomocy członków i członkiń Z. N. P. i wogóle obywatelstwo polskiego pochodzenia wybili się na poważne stanowiska w życiu politycznym;
6. Zawsze i wszędzie należy przedstawiać Związek Narodowy Polski, jako organizację o charakterze społecznym i ideowym, oraz ubezpieczeniowym;

7. Młodzież należy uświadamiać o jej przyszłych zadaniach, i o trudnościach, jakie ją w przyszłości czekają, i o tym, iż jej przyszłe powodzenie polityczne i społeczne jest zależne od jej zbiorowej siły, i że Związek Narodowy Polski jest tą organizacją, w której oni znajdują potrzebną im siłę;
8. Jeżeli rodzice lub znajomi mówią o kompaniach asekuracyjnych i przeciwstawiają je przeciwko Związkowi Narodowemu Polskiemu, to należy im powiedzieć, że kompanie asekuracyjne gwarantują tylko wypłatę ubezpieczenia tak samo, jak i Związek, ale poza wypłatą ubezpieczenia nic więcej nie dają. I tak:
- a) Czy w razie choroby lub innej potrzeby, ubezpieczony w kompanii asekuracyjnej otrzyma jakąkolwiek zapomogę?—Nie.
 - b) Czy w razie choroby ubezpieczonego w kompanii asekuracyjnej, odwiedzi go kto?—Nie.
 - c) Czy którakolwiek kompania asekuracyjna dała chociaż jednego centa na jakikolwiek cel społeczny?—Nie.
 - d) Czy młody Polak, Amerykanin może liczyć na pomoc finansową na ukończenie wyższych studjów?—Nie.
 - e) Czy młody Polak, Amerykanin chcący wybić się w życiu politycznym lub społecznym, może spodziewać się pomocy od którejkolwiek kompanii asekuracyjnej?—Nie.
 - f) Czy możemy powiedzieć o kompanii asekuracyjnej, iż one są naszym materjalnym i moralnym dorobkiem, jak to mówimy o Związku Narodowym Polskim?—Nie.

ROZDZIAŁ JEDENASTY

Dziewięć Przykazań dla Organizatorów i Organizatorek Z. N. P.

1. Mów zawsze do kandydatów i kandydatek na członków i członkinie Z. N. P.: a) ile Z. N. P. liczy członków; b) jaki posiada majątek; c) ile wpłacił dotychczas pośmiertnego wdowom i sierotom; d) ile wypłacił na cele narodowe, społeczne i zapomogowe; e) przedstawiaj Z. N. P. jako organizację o charakterze społeczno-narodowym, i jako ubezpieczeniową.
2. Mów, że certyfikaty ubezpieczeniowe w Z. N. P. tak dla pełnoletnich, jak i dla małoletnich są tak samo dobre, jak i polisy najlepszych kompanii asekuracyjnych.
3. Gdy idziesz złożyć wizytę kandydatowi lub kandydatce bądź skromnie, ale czysto ubrany.
4. Nie mów źle o innych instytucjach ubezpieczeniowych, ale gdy się dowiesz, że agent kompanii asekuracyjnej mówi źle o Związku, to postaraj się o zaprzysiężone zeznanie "Affidavit", i przeslij takowy do Sekretarza Jeneralnego Z. N. P., a Zarząd Centralny Z. N. P. załatwi się odpowiednio z takim agentem.
5. Pamiętaj, iż nie to ubezpieczenie jest tanie, od którego opłaty są niskie, ale to które daje gwarancje, że to co ubezpieczony wpłaci przez kilka lat lub kilkanaście nie będzie stracone, choćby nawet ubezpieczony przestał opłacać od ubezpieczenia. Czyli, że nie opłaty od ubezpieczenia stanowią o tem, czy ubezpieczenie jest tanie lub drogie, ale wartość certyfikatów.
6. Bądź zawsze grzeczny i uprzejmy nawet i do tych, którzy są przeciw tobie.
7. Bądź wytrwały w pracy.

6. Pamiętaj, że zapisując członków i członkinie do Z. N. P., i ubezpieczając ich, korzysta na tym organizacja, korzystają ci, których ubezpieczasz i sam odnosisz korzyść.
9. Praca organizatora i organizatorki Z. N. P. jest zaszczytną i korzystną.



SKOROWIDZ

Stronice

Wstęp 5- 7

Rozdział Pierwszy:

Co to jest ubezpieczenie na życie?—Co należy rozumieć przez stratę finansową spowodowaną śmiercią jednostki?—Jaki los czeka tą rodzinę?—Czy pozostała wdowa i matka będzie w stanie podolać wszystkim wymaganiom?—Święty obowiązek męża i ojca tej rodziny!—A Żona i matka, oraz dzieci?—Dorośli synowie i dorosłe córki, oraz nieletnie dzieci. —Ubezpieczenie na życie, to kombinacja ryzyka.—American Experience Table of Mortality..... 9-14

Rozdział Drugi:

Protekcja rodziny jest głównym celem ubezpieczenia. Asekuracja od ognia.—Wartość życia ludzkiego.—Ubezpieczenie posiadanej wartości przez człowieka..... 15-16

Rozdział Trzeci:

Oszczędności a ubezpieczenie na życie.—Umiejętna inwestycja. Dostateczny czas.—A Ubezpieczenie..... 17-19

Rozdział Czwarty:

Historja Związku Narodowego Polskiego w cyfrach. Z. N. P. wypłacił pośmiertnego i na różne cele od założenia do dnia 31-go grudnia, 1937 r.—Ubezpieczenie dla pełnoletnich w Z. N. P.—Korzyści z należenia do Z. N. P..... 21-24

Rozdział Piąty:

W jaki sposób szukać kandydatów i kandydatek na członków i członkinie Z. N. P.?—Reguły w jaki sposób zdobywać przyjaciół i wpływ na ludzi..... 25-28

Rozdział Szósty:

Jaki rodzaj ubezpieczenia jest najlepszy?—Zwyczajne ubezpieczenie dożywotnie, tabela 1-sza.—Ojciec lub matka rodziny.—Przykład pierwszy.—Przykład drugi.—Przykład trzeci. —Zastrzeżenie..... 29-46

Rozdział Siódmy:

Zapewnienie szczęśliwej starości.—Ubezpieczenie na życie rozwiązuje dwa następujące zagadnienia.—Co mówi urzędowa statystyka?—Jaki procent ludzi żyje w wieku ponad 65 lat?—"Social Security Act", czy "Social Security Act", szkodzi instytucjom ubezpieczeniowym?—Korzyści nie będą tak wielkie, jak się niektórzy spodziewają? Niema zagwarantowanej, określonej wysokości sumy pensji.—"Social Security Act" nie jest kompletnym finansowym programem na starość.—Tabela zarobków i pensji po ukończeniu 65-go roku życia.—Co powiedział Benjamin Franklin o ubezpieczeniu.... 47-55

Rozdział Ósmy:

Który rodzaj ubezpieczenia powinno się rekomendować?—
 Analiza konieczności.—Ubezpieczenie według tabel: 1, 2 i
 4-ej.—Przykład.—Ubezpieczenie według tabel: 3 i 2-ej.—
 Młodzieniec 20-letni lub panna 20-letnia..... 57-62

Rozdział Dziewiąty:

Dla młodzieży ubezpieczenie jest bardzo ważnym proble-
 mem.—Dlaczego młodzież powinna ubezpieczać się w Z.N.P.?
 —Trzy ważne problemy, od których zależy przyszłe powo-
 dzenie.—W jaki sposób przemawiać do młodych ludzi?—
 Ideowy program Z. N. P..... 63-68

Rozdział Dziesiąty:

Ubezpieczenie dla małoletnich w Z. N. P.—Jaka jest różnica
 pomiędzy tabelami: 3 i 5-tą, a 6M. i 7M.?—We wszystkich
 stanach można ubezpieczać dzieci według tabel: 6M. i 7M.—
 Który rodzaj ubezpieczenia powinno się rekomendować dla
 dzieci?—Dlaczego rodzice powinni ubezpieczać nieletnie
 dzieci?—Podkreślać program ideowy Z. N. P..... 69-73

Rozdział Jedenasty:

Dziewięć przykazań dla organizatorów i organizatorek Z.N.P. 75-76

