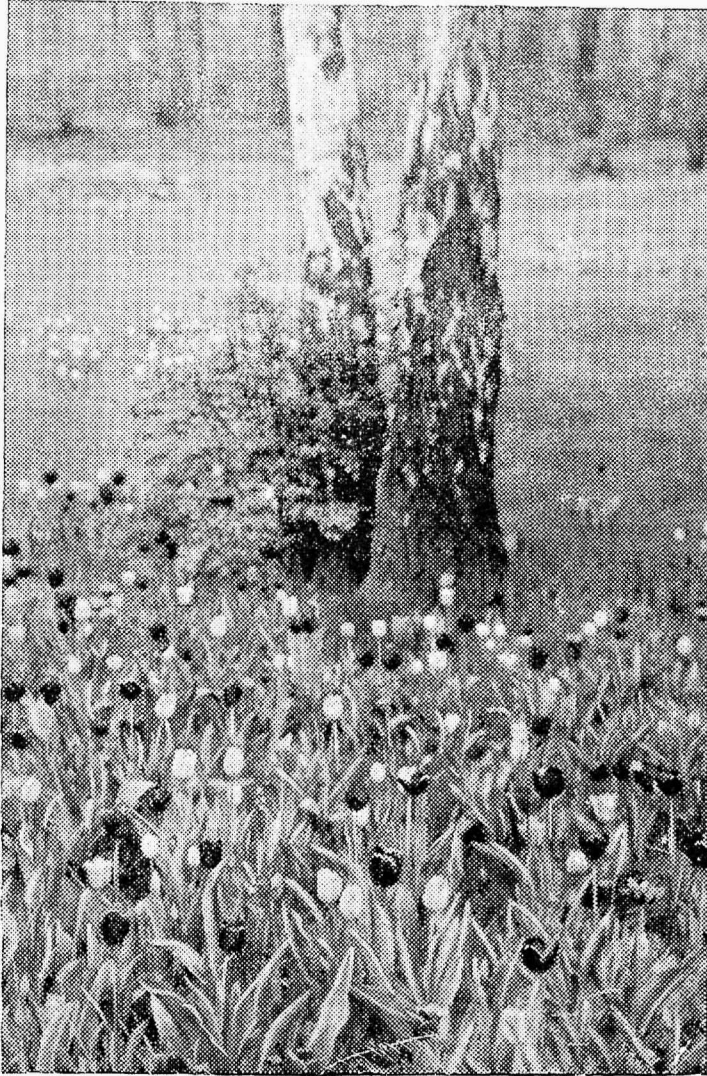


EESTI

Härra Aleksei Särel.
Haapsalu, Suur Lossi 47.

KINDLUSTUS LEHT



Mai — Juuni
1938.

EESTI KINDLUSTUSTEGELASTE
ÜHINGU VÄLJAANNE

Ilmumisel

Eesti Kindlustustegelaste Ühingu väljaandel

KINDLUSTUSTEGELASE KÄSIRAAMAT

ELUKINDLUSTUS

Sisukord:

Saateks

I Kindlustuse põhialuseid.

Mis on kindlustus. — Ettenägelikkus ja kindlustuskaitse. — Kindlustuste liigitelu. — Elukindlustuse väärtus. — Elukindlustus ja kokkuhoid.

II Kindlustuskaitse ajalooline areng ja levik.

Kindlustuskaitse vanal ajal. — Elukindlustus teaduslikule alusele. — Elukindlustuse levik. — Elukindlustuse areng Eestis.

III Elukindlustuse alused ja tehnika.

Suremusstatistika ja suremustabelid. — Suremus elukindlustuspreemia alusena. — Kapitaliprotsentide mõju elukindlustustegevusele. — Ärikulud elukindlustuspreemias. — Ülejäak ja selle kasutamine. — Riskide valik. — Mida peetakse silmas riskide hindamisel. — Edasikindlustus. — Kindlustusasutiste seadus. — Kindlustusseltside arvepidamine ja aastaaruanne.

IV Elukindlustuse üldtingimused.

Üldmäärused. — Kindlustuslepingu sõlmimine ja seltsi vastutuse algus. — Preemiate tasumine. — Tähtjaks preemiate tasumatajätmise tagajärjed. — Kindlustuse lõpetamine ja muutmine. — Poliisilaenuid. — Valeandmete tagajärjed. — Seltsi kohustuste piiramine. — Kindlustustasude väljamaksmine. — Kasust osasaamine. — Tulumaksu soodustus elukindlustusvõtjaille. — Elukindlustuse enneaegne raugemine ja vahendeid selle ärahoimiseks.

V Esindaja isik.

Isiku tähtsus hanketööl. — Käitumine ja kohanemisoskus. — Seltskondlik suhe. — Kannatlikkus. — Näiteid isikliku töö edust.

VI Kandidaatide leidmine.

Kandidaatide leidmine. — Kes võivad kandidaatideks olla? — Organiseeritud kandidaatide hankimine. — Kandidaatide korrastus. — Eeltööd kandidaadi külastamiseks. — Kandidaadi juurepääs. — Kontakti leidmine ja sissejuhatav jutt.

VII Hanketöö põhialuseid ja müügitehnika.

Elukindlustusmüük. — Inimesetundmine. — Iseloom. — Kuidas esile kutsuda elukindlustussoovi. — Kindlustustarbe analüüs ja kindlustuskava. — esimene kontakt kandidaadiga. — Põhjendamine. — vastuväidete esitamine. Edaspidine side kindlustusvõtjaga. — Hanketöö ühenduses inkassoga. — Juurekindlustus.

VIII Vahendeid tööks.

Tavalisemaid vastuväiteid. — Kindlustuskavu. — Pensioninormid jne.

Raamat ilmub 160 lhk. heal paberil ja maksab ainult 60 senti; kalingurkõites kr. 1.25.

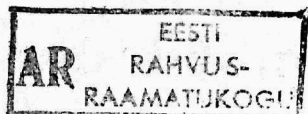
Kõigile, kes raamatu hinna saadavad rahas või postmarkides Eesti Kindlustustegelaste Ühingu, neile saadetakse raamat postikuludeta koju kätte.

EESTI KINDLUSTUSTEGELASTE ÜHING.

Aadr.: Tallinn, postkast 18.

Posti jooksēv arve 598.

P. S.: Tehnilistel põhjustel viibis Käsiraamatu ilmumine, mida palume kõiki tellijaid lahkesti vabandada. Lähemal ajal saadetakse kõigile tellijaile raamat kätte.



EESTI KINDLUSTUSLEHT

Nr. 3.

ILMUB 6 NUMBRIT AASTAS

1938.

SISU: *Lonkav statistika. — K. Saaret. — Kõneosavus ja kindlustustegevus. — A. Krahe. Samm-sammult. — Tee edukale tööle. — -k. — Kliendi teenimine. — Täna ja homme. — Põllumees ja kindlustus. — Tõsilugusid elukindlustusest. — -sk. — Rootsi kindlustustegevuse päevaküsimusi. — E. Kandre. — Hankemehe kodukool. — Elukindlustuse toodang 1938. — Kindlustus on kelmus. — Hankemehe tähtis tööriist. — Side olgu pidev ja püsiv. — Kindlustusmõtteid. — Laiast maailmast. — Õnnetuste kroonikat. — Varia.*

Lonkav statistika.

Ääremärkeid väljaandele „Kindlustusseltsid 1936. a.“

Eelmiste aastate eeskujul ilmus käesolevagi aasta veebruaris V. Feldmann'i sulest brošüür „Kindlustusseltsid 1936. a.“ (Äratõmme „Eesti Statistika“ kuukirjast Nr. 195 (2)), milles antakse ülevaade meie kindlustusseltside 1936. a. tegevuse kohta.

Need igaaastased ülevaated on õieti ainukeks allikaks, kuhu poole kindlustustegelane ja ka lihtsalt asjast huvitatu paratamatult peab pöörama, kui tal tarvis on pilti saada eesti kindlustustegevuse arengust ja töötulemustest sellel meie rahvamajanduses küllaltki tähtsal alal. Ent igal aastal peab selle ülevaate elukindlustuse osast huvitatud lugeja ikka ja jälle pettumustunde üle elama. Ülevaade on lehekülgede arvult ikka olnud küllaltki pikk, numbrilist materjali on seal kuhjaga, igasuguseid protsentegi on tuletatud ülirohkesti, kuid selget pilti elukindlustuse tegevuse kohta on sealt ometi raske olnud saada. Miks? Seepärast, et

seal on mõndagi, mille käsitlus ei ole küllalt ilmekas; on üht-teist tarbetuna tunduvat, kuna teiselt poolt on avaldamata jäänud andmeid, mis selgema pildi loomiseks siiski on tarvili-
kud. Veel rohkemgi — mõnele nähteale on antud täiesti uudne ja väga omapärane seletus, mis aga kuidagi ei taha paika pidada; on tuletatud protsendimäärasid seal, kus nende tuletamine, arvesse võttes kindlustusharude olulisi erinevusi, võib kindlustusküsimustega vähe tegele-
nud lugeja viia täiesti ekslikele järeldustele; on kokku arvatud summasid, millest ühed on seltside poolt antud, teised aga saadud hindamise teel, kusjuures hindamine näib toimunud liig primitiivsetel ja seega paratamatult tõekaugele tulemustele viivail alustel.

Neis aastaülevaates on aga siiski andmeid, mida mujalt ei ole võimalik saada, ning seepärast on siiski tarvilik lühidalt peatuda kirjutuse „Kindlustusseltsid 1936. a.“ juures.

Elukindlustusmeest huvitab iga aasta lõppedes loomulikult kõigepealt küsimus, kui palju on aasta vältel tema tööpõllul edasi jõutud.

Parimini iseloomustab seda kõigi seltside portfelli kogusumma kasv aasta vältel.

	Kindlustussumma	
	Arv.	Kr.
31. dets. 1936. a. oli jõus elukindlustusi (välismaalt saadud edasikindlustusi arvesse võtmata)	37.472	35.393.000
31. dets. 1935. a. oli jõus kindlustusi (samuti ilma saadud edasikindlustusteta)	33.568	31.502.000
Elukindlustuse tõus 1936. a. oli seega	3.904	3.891.000

Niisiis, 1936. aasta viis meie elukindlustuse portfelli edasi ligi 4 miljoni krooni võrra. Keskmise jõusolev kindlustussumma ühe elaniku kohta oli meil 1936. a. lõpul siiski ainult pisut üle 30 krooni. Meie lähem naaber Soome, näiteks, on siin meist 10 korda kaugemale jõudnud, sest Soomes on keskmine kindlustussumma ühe elaniku kohta ligi 300 eesti krooni. Milline tohutu on ometi vahemaa Soome ja meie vahel! Aga küllap see vahemaa väheneb, kui pingutusi jätkatakse senisest veelgi tugevamalt.

Kõigi meie seltside elukindlustuse toodang 1936. a. oli kokku 11.440 kindlustust kindlustussumмага Kr. 9.228.000.—. Samal ajal rauges aga kindlustusi surmajuhtude ja üleelamisjuhtude tõttu ning enneaegselt kogusummas 7536 kindlustust kindlustussumмага Kr. 5.337.000.— 1936. a. toodangust kulus siis arvult 66 % ja kindlustussummalt 58 % raugemisest tekkinud aukude täitmiseks. See on väherõõmustav pilt. Kui palju energiat ja tööd oleme pidanud kullutama, et raugemist katta! Kui suur oli enneaegselt raugenud kindlustuste täpne kindlustussumma, neid andmeid ei ole kahjuks avaldatud. Selge on aga, et kogu raugemises on enneaegsel raugemisel määratu suur kaal võrreldes loomuliku raugemisega surma- ja üleelamisjuhtudel.

Aasta lõpul jõusolevate kindlustuste, samuti toodangu ja raugemise jagunemist tavalisteks suur-elukindlustusteks ja nn. rahva- ehk väike-elukindlustusteks oleks huvitav teada, kuid arvatavasti puudusid ülevaate kirjutajal vastavad täielikud andmed.

Seltside aastaaruannetes märgitud elukindlustuse preemiate kogusumma oli 1936. aastal Kr. 1.617.200.—. Iga elaniku kohta tuleb meil siis elukindlustusepreemiat keskmiselt vaevalt poolteist krooni, mida on võrreldes teiste kultuurrahvastega veel äärmiselt vähe.

1936. a. tekkinud kahjude summa (väljamaksud surmajuhtudel, üleelamisjuhtudel ja invaliidistumistel) oli kõigil seltsidel kokku Kr. 294.538.—.

Need andmed on aga ka vist peagu kõik, mis selle väljaande elukindlustust käsitavas osas on üldsust huvitavad ja kindlustusmehele praktiliselt kasutatavad. Kõik muu on elukindlustust koos teistekindlustusharudega käsitlev üldine selgitus või kui ongi veel midagi, milles elukindlustust lahustest kindlustusharudest puudutatakse, siis on seda raske kasutada selle kirjutuse algul tähendatud põhustel.

Seltsidevahelise võrdluse saamiseks peab samuti piirduma ainult andmetega aasta lõpul jõusolevate portfelli suuruse kohta, sest muid tegevusi enam-vähem hästi iseloomustavaid andmeid üksikute seltside kaupa ei ole avaldatud.

Tabelit, milles püütakse esitada üksikute seltside tegevuse tulemusi igas kindlustusharus eraldi, tuletades selleks 1936. a. tulude või kulude ülekaalu summa, ei saa kahjuks kuidagi kasutada (tabel nr. 3 pealkirjaga „Kindlustustegevuse tulemused 1936. a.“). Selle tabeli tuletamisel on arvatavasti suurema osa seltside puhul kasutatud hinnanguid, kuid kahjuks säärastel alustel, missugustest võib küll lähtuda, kuid ainult siis, kui elukindlustust kujutada palju lihtlabasemana kui ta tegelikult on. Tulemused on sääraste hinnangute osaliseks saanud seltside elukindlustuse tegevuse suhtes paratamatult osutunud ebaõigeiks. Kuna aga mõne seltsi aruanne või lisaandmed võimaldasid iga kindlustusharu tulude-kulude ülekaalu tuletamist ilma igasuguse hinnanguta, siis on otsekohe selge, et seltside võrdlemine ja samuti ka sääraste kahel erisugusel viisil saadud tulude-kulude ülekaalu summade kokkuarvamine on tühi töö. Pildi teeb aga eriti ebamääraseks veel see, et ei ole märgitud, missuguste seltside aruannete analüüsimisel on kasutatud hinnanguid ja missuguste puhul mitte.

Seepärast võiksim neid ridu küll lõpetada sooviga — andku tulevik meile kindlustustegevuse kohta säärase statistika, kust võiksim saada täiesti selge ja täieliku ülevaate meie tööst ja pingutuste tulemustest.

K. Saaret.

Kõneosavus ja kindlustustegevus.

A. KRAHE.

Mitte ilma põhjuseta ei kõnelda neis ringkondades, kus kindlustus-hanketegelase võimeid juba hästi tuntakse, et sellele isikule, kes kord kindlustustegelase küüsi sattunud, piltlikult tähendades, varem või hiljem auk pähe räägitakse. Kas see kõik ei osutu kindlustustegelase prestiižile kasulikuks? Osaliselt kindlasti.

Ometi on sellest vähe tulu, kui kindlustus-hanketegelase eel käiks ainult hea kõneleja kuulsus. Rõõmustaval kombel leidub kindlustustegelaste hulgas palju häid kõnemehi, kuid vähe osavaid kõnelejaid. Hea kõneleja ei tarvitse veel sellepärast olla osav ja teravmeelne kõnemees. Hanketegelane peab aga olema kõneosav. Healt kindlustustegelaselt nõutakse, et ta omaks ka hea kõnelemisoscuse, kuid ometigi ei suuda iga hea kuldsuu tegutseda tagajärjeka kindlustustegelasena.

Kas ei leidu meil küllalt inimesi, kes suudavad palju kõnelda, kelle suu jahvatab kui tatraveski, kel sõna voolab ahelikuna sõna järele, kelle peas mõte tekib mõtte kannul ja leiab väljendust spontaanses mulinas, mis kõrvus heliseb ilusasti, kuid kuulaja hinge jätab täiesti külmaks? Kindlustus-hanketegelasele oleleb kaks hädaohtlikku kõnelemisviisi: a u g u p ä h e r ä ä k i m i n e ja a k n a s t v ä l j a r ä ä k i m i n e. Esimesel juhul saavutatakse võib-olla kuni 90% tagajärgi, kuid see kõik kujundab endast nagu õletuld, mis annab küll esialgu suure leegi, kuid kustub ruttu. Igale tublimale hankemehele on küllalt selge, et augu päherääkimise tagajärjel tekkinud olukordi pole hiljem sugugi kerge likvideerida.

Kuna augu päherääkija vähemalt esialgu teeb kasulikku tööd kindlustuse alal ja tal on häid eeldusi saada tubliks hankemeheks, siis selle vastu aknast väljarääkija teeb kogu aeg ainult kahju. Ta muudab kindlustustegelase kindlustuskandidaadi silmis nagu narriks, kes kandidaati kas lõbustab või teda tüütab; igavustab seda, kes hankemehest vaimselt kõrgemal ja lõbustab se-

da, kes imetleb hankemehe kõneoskust, kuid siiski tuld ei võta. Aknast väljarääkija mõtleb küll palju, kuid koon-dab omi mõtteid vähe ja kaotab, unustab niimoodi oma tõelise eesmärgi, sihi.

Mainimisväärt on asjaolu, et näiteks, ärimees, kes omi mõtteid ei suuda koon-dada ja aknast välja räägib, ei saavuta kuigi suurt läbimüüki: ostjaskond ei usu teda ja ta suuline reklaam jääb tulemusteta. Kaupmees aga, kel kindlad taotlused ja väljakujunenud siht, ja kes suudab ostjale auku pähe rääkida — saavutab häid tagajärgi. Kahjuks aga ei sobi kõik need moodused, mis kasulikud kaupmehele, mitte kindlustustegelasele.

Kui kindlustustegelane oleks ainult ärimees, kaupmees, kes pakub oma kaupa ja taotleb ainult suurt läbimüüki — siis ei vajaks hanketegelane erilist kõneosavust: piisaks augu päherääkimisest. Et aga ehtne kindlustustegelane peab olema ka veel rahvamajanduslik nõuandja, siis ei tohi ta kindlustuskandidaati kohelda ilmselt oma äri (seltsi) huvides, vaid peab arvestama igal võimalikul juhul kandidaadi majanduskultuuriliste hüvedega ja taotlustega. Kõik need asjaolud suruvad kindlustustegelase kõneosavuse teatud raamidesse. Oleleb kuulsaid vabakõne meistreid, kes oma kõrgel tasemel seisva ilukõneoskusega suudavad pealiskaudset mõju avaldada, kuid erisihilist kõnet, mis saavutaks suuri tulemusi, pidada ei suuda. Kes unustab hetkeks oma eesmärgi, see ei ole võidukas.

Umbes 2000 aastat tagasi ütles rooma foorumi kõnekuulsus ja maailma parimaid kõnemehi Marcus Tullius Cicero, et „kuulsusele võib viia ainult väepealiku või oraatori (kõneleja) kutse.“ Kuigi ajad on sajandite jooksul palju muutunud, omab see tõde tänapäeval veelgi küllalt pooldajaid. Leidub ju meie ajastul rohkesti elukutseid, milles kõneoskus mängib tähtsat osa, nagu näiteks kindlustustegelase, kirikuõpetaja, poliitiku, äriesindaja jne. kutsed. Et kindlustustegelase kõneosavus võib

ületada mõnel teisel kutsealal tegutseva isiku kõneoskuse, seda kinnitab kujukalt alljärgnev näide.

O. S. M a r d e n (kelle mõned eneskasvatustlikud elutarkuse-raamatud on tõlgitud ka eesti keelele) kirjeldab juhtu, kuidas ta suure ajakirja väljaandjana saatnud kord ühe oma ametniku kellegi elukindlustustegelase juure, kes oli omas kutsetöös saavutanud hiilgavaid tagajärgi ja teinud suurt karjääri, et teda intervjueerida. Kui ametnik saabunud tagasi, selgunud, et tal polevat õnnestunud saada intervjuud. Küll aga tähendanud ametnik, et „kindlustusmees viis mu niikaugele, et ma oma elu väga kõrgelt kindlustada lasin.“

Esitatud näide selgitab kujukalt, et ajakirja esindaja unustas oma eesmärgi ja muutus vestluse tagajärjel kindlustustegelase mõjualuseks. Kindlustustegelase kõneosavus võitis ja andis tõenduse ta tublidusest.

Kunst osavalt kõnelda on kindlustustegelasele sama, mis lihvimine ja poleerimine toorele teemandile. Lihvimine ei lisa vääriskivile mingisuguseid uusi aineid, küll aga paljastab selle tõelise väärtuse.

Kes kindlustustegelastest tahab saada esmaklassiliseks hankemeheks, jõuja teoinimeseks või säilitada olemasolevaid võimeid, see ei tohiks unustada viljelemast omi teadmisi ja oskusi kõneosavuse arendamises. Hanketegelasele pole vaja niivõrd üldist kõneoskust, kui võrd just erisihilist kõneosavust.

Väga tubliks relvaks, millega kindlustuskandidaatidele mõju avaldatakse, osutub hankemehele h ä ä l e k ö l a. Kes ei oleks küll ise kogenud, et meeldiv, sulav, mahe ja ilusa kõlaga hääl kiirgab rahustavat, igatsevat ja sugereerivat mõjutist. Meeldiv inimene ilma meeldiva häälematerjalita ei saavuta kuigi tähelepanuväärivaid tagajärgi. Puhas ja selge hääl võlub, kuna vali, kärisev ja käskiv toon tekitab ainult tagasitõmbumist ja opositsiooni. Kõneosavale kindlustustegelasele olgu meeldivaks kohustuseks arendada oma häälekõla mahedamaks ja häälematerjali üldse modulleerimisvõimelisemaks.

Oluliseks teguriks hankemehele osutub ka h ä ä l d a m i s e p u h t u s. Kas ei leidu küllalt inimesi, kes hääldavad üldse väga lohakalt, hooletult, nee-

lavad vesteldes omavahel või avalikuse ees kõneldes üksikuid sõnade lõppsilpe või koguni terveid sõnugi? Rääpikas hääldamine tekitab arusaamatusi ja jätab halva mulje. Sellepärast on hankemehele väga tarvilik arendada alatasa ka diktsiooni puhtust.

Kuid kõige pentsikumaid vigu tehakse sageli k ö n e või v e s t l u s e t e m p o s. Leidub isikuid, kes millegipärast kergesti ägestuvad, kipuvad kindlustuskandidaati ründama ja räägivad seetõttu liig kiiresti, nii et kandidaat ei suuda kümnest esitatud mõttest veel ühtki seedita. Siinkohal võib veel kord rõhutada juba üldiselt tuntud tõde, et kõneluse tempo ei tohi olla liig kiire ega liig aeglane, vaid paras, nagu tavalise, igapäevase rahuliku inimese asjalik jutuaamine. Ainult vast siis võiks kõnetempot kiirendada, kui märgataks, et kandidaat on kõigest seni esitatust täiesti aru saanud ja kui soovitakse kandidaadi otsustuse tegemist hõlbustada kõnehoogsuse mõjutusel. Ei tohi kunagi unustada, et kogelemine, kokutamine, kõrvaliste häälte tegemine kõnelemisel ja sõnade otsimine halvavad eesmärgi taotlemist. Tuleb osata väljendada omi mõtteid parajas tempos veendunult, selgelt ja kergelt, loomulikkuse piirides, mitte „higistades“ ega ähmi täis olekuga. Mida tähendab õieti kõne tempo, seda selgitagu esitatud näide.

Ühel minu loengule järgnenud läbi-rääkimiskoosolekul võttis sõna keegi keskealine maaharilane, kes suure kiirusega ja hoogsalt oponeeris ligi pool tundi. Kui lõppeks tema käest küsiti, et korraku lühidalt, mida ta õieti tahtis väita — ei teadnud mees midagi vastata. Kuulajate hulgas ei leidunud inimest, kes oleks ta kõnest aru saanud. Kõne oli hea, hoogne, kuid liig kiire tempo tõttu läks sisu kaotsi.

Selliseid kõnelusi ei tohi hanketegelane iialgi harrastada kui mõni haja-meelne rekordkõneleja kõnekoosolekul.

Mõni arvab: ükskõik, kuidas ma omi mõtteid edasi annan, kui ma aga tagajärgi saavutan. See on õigus: ka halb töömees leiab tööd ja suudab midagi korda saata. Kuid tublile kindlustustegelasele ei ole sugugi ükskõik, kuidas ta kellegagi kõneleb.

Moodne aeg on toonud endaga kaasa moodsad nõuded. Sellepärast nõutakse ka hankemehelt soliidsemat kõnestiili, selget ja puhast keelt, mis voolaks kui kristallselge allik, oleks mõõdukalt jõuline ja veidi ilustatud, võrtsitatud, näidetega täiendatud, kuid sellejuures säilitaks siiski lihtsa ja tavalise kõnekeele omadused. Kindlustustegelane ei tohiks tarvitada kandidaate külastades mitte liig moodsat keelt, mida igapäevasel kodanikul raske mõista. Nagu sageli mujalgi, nii ka siingi aitab eduks rohkem kaasa suuremeelne lihtsus kui kunstlik vigurdamine.

Kui palju vigu tehakse vestlustes kindlustuskandidaadiga! Nii mõnigi kindlustustegelane on küll hea töömees, kuid väga paljud kõnelused kandidaatidega nurjuvad sellepärast, et hankemees ei oska õigel ajal vestlust juhtida nii, nagu see tarvilik asja huvides. Oskus painutada vestlust kindlustuskandidaadiga oma tahte alla osutub tublile kindlustustegelasele kaaluvamaks omaduseks. Hea hankemees peaks omama ande lasta kindlustuskandidaati näha oma (tähtsuse) silmadega ja mõelda oma peaga. Seda võimet peetakse ka iga-aegsuse äritsemise kunsti suurimaks saladuseks. Olukorda aitab omakorda selgitada ka tuntud psühholoogiline tõde, et seisukorra peremehel on alati kergem mõju avaldada alistuvale kui viimasel esimesele. Hankemees, kes loovutab vestluses ohjad kergesti kandidaadi kätte — kaotab lahingu. Sellepärast: lastem otsustada kandidaati teie oma tahte järele ise.

Oleks huvitav märkida, et kui, näiteks, loomataltsutaja astub loomade hulka puuri, et ta siis tarvitab loomade tasakaalustamiseks ja rahustamiseks just oma silmade vaadet või teiste sõnadega püüab loomi mõjutada oma pilguga. Väidetakse, et loomad jälgivad taltsutaja silmi ja püüavad sealt lugeda välja julgust, vahvust või argust, alistumist. Kui kiskjad märkavad taltsutaja pilgus kübekesegi hirmu — tungivad temale kallale.

Keegi maailmakuulus parlamendi kuldsuu tähendas kord, et kui ta püüdis vastaseid ja teisitimõtlejaid oma pooldajajaks värvata, et ta siis asja juba poo-

leldi võidetuks võis lugeda, kui tal õnnestus kuulajate pilku koida.

Väga suure tähtsusega osutub kindlustustegelasele oma pilguga opeerimine. Hankemees, kes suudab kindlustuskandidaadi pilku hästi koida, äratub kandidaadis ka huvi kindlustusküsimuse vastu. Inimese pilgus peitub suur valitsemisvõim, magnetiline salajõud, ühel suuremal, teisel vähemal määral, mis võib osutada kas rünnaku või enesekaitse relvaks, nagu seda keegi oskab kasutada. Iga kõne ja vestlus on siis alati mõjukam, kui kõneleja püüab kehtvalt tabada kuulaja pilku. Vaade olgu soliidne, sõbralik, rahustav, kuid ialgi ei tohi teist inimest oma pilguga õgida. See tekitaks vastikustunnet ja tõukaks eemale.

Oleks täiesti ekslik oletada, nagu peaks tubli kindlustustegelane kujutama endast mingit kuldsuud, kes igast tühjast asjast oskab sõnu ja suuga suuri asju teha, kuna käed ei tee kärbsepesagi. Osav kindlustustegelane osutub pigemini mõõdukaks, kuid mõistuslikult teravmeelseks kõnelejaks, kes tarvitab omas kutsetöös ühe osa kõneosavust ja võib-olla, üheksa osa mõistust. Tarvitagem mõistust selleks, et selgitada, kunas võite ja peate kõneosavust kasutama.

Ameerika silmapaistvaim kindlustustegelane Stanley Dickinson ütleb, milline on edukas elukindlustusmees:

1. Ta kuulub paremate inimeste hulka oma ümbruskonnas.
2. Ta teeb iga päev oma päevatöö ära.
3. Ta hoiab alles oma kliendid.
4. Ta sobitab kergesti sõprussidemeid.
5. Tal on nina kindlustuste saamiseks.
6. Ta mõistab kohata uusi inimesi.
7. Ta suudab inimesi jutustama panna nii, et nad vabalt räägivad oma isiklikkudest asjadest.
8. Ta kirjeldab elukindlustust sõnadega, nagu see tegelikult on.
9. Ta tunneb eelarvete asja ja võib aidata kandidaadil selle eelarvet koostada.
10. Ta on hea põhjendaja.
11. Ta on rahanduslike küsimuste lahendaja.
12. Ta mõtleb enne kui tegutseb — kuid ta tegutseb alati.

Samm-sammult.

Olete märganud teatris viibides, kuidas esimene etteaste tutvustab tegelasi ja paneb aluse sellele, mille ümber hargneb tegevus? Siis samm-sammult viiakse meid edasi, kuni on saavutatud hari-punkt viimases etteastes. Sama esitamismeetodit kasutatakse ka matemaatikas, mehaanikas, keemias jne. Õieti see on üldiselt tarvitusel. Meil oleks raske saada aru mõttest, kui neid esitatakse teist moodi. Et olla edukas hankemees, peame talitama samuti, minema edasi samm-sammult. Sel teel saab kindlustuskandidaat aru kavast, mida me talle esitame, ja et selle sihiks on tema majanduslikkude huvide eest hoolitsemine.

Esitame allpool ühe Ameerika tuntu-ma hankemehe kõneluskava kandidaadiga:

1. Kindlustuskandidaadi vajadus:

Härra kindlustuskandidaat, tahan rääkida teiega midagi varanduslikkudest asjadest. Teie teate, meil kõigil on üks üldine kohustus. Meie peame koguma varandust, mis annab meile sissetulekut, kui me ei suuda enam töötada. Kui me ei tee seda, siis langeme oma vanaduses kas hoolekande kaela või peame lootma üksikisikute toetustele. Kas pole see tõsi. (Püüdke saavutada temalt „jah“, sest et siin pole teist vastust.)

Meie praegused sissetulekud on pärit kahest allikast: meie isiklikust tööst ja meie kapitalide mahutusest. Kuna sissetulekud isiklikust tööst kaovad umbes 65 eluaastaga, siis peale selle võime me elada oma kapitalist, kapitali sissetulekuist.

2. Poliisi tutvustamine:

On mitmesuguseid kapitalide kogumise viise. Meie võime osta talu, maja, väärtpabereid jne. Et seda teha, peaks meil olema, ütleme 20.000 kr. See kapital annab aastas sissetulekut 4 prots. 800 kr., s. o. iga kuu ligi 70 kr. Need oleksid hoiuprotsendid, ilma et oleks kunagi tarvis karta dividendide või põhikapitali kaotust.

On ilmne, et suurem osa meist ei võikoguda nii suurt summat, sest et meie sissetulekud ei luba seda. Enda ja oma perekonna ülalpidamiseks järele jääb meil vähe raha üle, et seda kuhugi mahutada. Igatahes nii vähe, et sellega ei saa osta talu või linnas maja. Isegi kui me soodsal juhtumil saame võlgu osta, võime me asjatundmatuse tõttu kaotada need summad, mis oleme juba ära maksnud.

Siiski on olemas teatud laadi varandus, mille võime saada, kui seda tahame. Võtke näitena ennast. Teie olete praegu 35 a. vana. Teil on tarvis koguda meie juure iga aasta 714,2 kr. kuni 65 a., ja see garanteerib siis teile, kui olete saanud nii vanaks, 20.000 kr., mis annab teile aastas tulu 800 kr. Tõsi, kolmekümne aasta jooksul panete te meie juures kõrvale 30 korda 714,2 kr., mis teeb välja 21306 kr., s. o. rohkem kui saate. See näib teile, nagu oleks tehtud teile liiga, kuid asi pole sugugi nii. Summa 20.000 kr. makstakse alati välja, teie perekonnaliikmeile ka siis, kui teid enam pole, vaatamata sellele, kui palju kordi olete maksnud meie juure sisse 714,2 kr., isegi ka siis, kui ainult kord. Just selles seisabki teie meie juures kogumise peakasu. Juba esimesel aastal võivad teie järglased saada meilt 30 korda suurema summa, kui olete ise meie juure kõrvale pannud.

See kogumisviis erineb kõigist teistest. Näiteks, kui olete ostnud talu, maksnud ära veerand ostusummast ja kaote elavate kirjast, siis peavad teie pärijad kas hakkama rabelema võlgadega või kaotama talu. Kuid meilt saate kätte, nagu juba nägite, alati selle summa, mille kogumise seadsite endale sihiks, vaatamata sellele kui suure summa meie juures kõrvale panite.

3. Hooandmine.

Praegu on teil 30 head tööaastat ees, kuid aasta hiljem on neid 29, kaks aastat hiljem 28, kolm aastat hiljem 27 jne., kuni pole teil jäänud enam ainust tööaastat alles. Siis peate hakkama elama oma varandusest, või kui seda pole,

TEIE

EDUKALISE TÖÖLE.

Kirjanik Mark Twain ütles kord: „Mina olen vana mees ja olen tunnud suuri muresid, kuid suurem osa neist on olnud asjatult.“ Pole ka kasu muretseda asjade pärast, mida pole võimalik oma tegevusega ära hoida. Nii ei suuda me teha midagi üldise ärilise seisukorra paranemiseks. Keegi ei või öelda, kas läheb äride tegemine käesoleval kevadel paremaks. Võib-olla läheb ta paremaks just praegusel momendil, kuid see on asi, mida ei saa me mõjutada. Igaüks meist võib olla aga kindlasti veendunud, et meie võime loota tulevikule.

Iga müügi probleem on, kui me seda lähemalt analüüsime, rohkema ja parema müügi probleem. Tahan seepärast peatuda siin, kuidas on meil võimalik teha rohkem ja paremaid müüke. Kui vaatame müügi probleemi lähemalt, siis näeme, et see jaguneb nelja eri probleemi.

teiste inimeste armust. Et olla kindel, et teil on varandus selles eas, pange iga aasta meie juures kõrvale 714,2 kr. ja nimetage seda vanaduspäevade fondiks. Mida enam väheneb teie tööaastate hulk, seda rohkem suureneb teie vanaduspäevade fond, kuni ta astub teie töötasu asemele, nii et võite elada ülejäänud eluaastad muretult. (Siin püüdke asi lõpule viia paludes kandidaati kirjutada alla kindlustussoovi avaldusele. Ütleb ta ei, siis jatka:)

„Härra kandidaat, kõik inimesed ihaldavad varandust ja kõik püüavad seda koguda. Selle põhjuseks on:

1) Tagavara kogumine haiguste ja rahaliste raskuste puhuks.

2) Et meie perekonnale jääks midagi, kui meid enam pole.

3) Et vanaduses võiksime muretult puhata.

Need on ainukesed põhjused, miks koguvad inimesed varandust. Varandus, millest räägime praegu, vastab rohkem kui mõni teine neile nõuetele.“

1. *Kellele tuleb müüa* — see on kindlustuskandidaatide probleem.

2. *Kuidas võita nende inimeste usaldust* — see on prestiiži loomine.

3. *Miks vajavad nad elukindlustust* — see on kindlustuskava.

4. *Kuidas saame kõike seda teha* — see on hankekava.

Kindlustuskandidaatide leidmine, prestiiži loomine, kindlustuskava koostamine ja hankekava — need on asjad, mida ei saa ükski kindlustustegelane tänapäeval vältida. Need on tema tänapäeva müügi probleemid.

Igaühel meist on enda ja oma kaasteenijate kogemused — ja neist kogemustest võib leida põhiprintsiipe, mis annavad edu elukindlustuste sõlmimisel.

Millised on eduka kindlustuskandidaatide leidmise põhiprintsiidid?

Kindlustuskandidaat pole ainult paljas nimi. Kui see oleks nii, võiksime minna tänaval esimese vastutulija juure, küsida talt nime — ja meil oleks käes kindlustuskandidaat. Kuid asi pole sugugi nii. Uurimised, mis selles suhtes toime pandud, kõnelevad teist keelt. Nii võeti Ameerikas hiljuti uurimise alla küsimus, kui kaua on poliisioomanik tunnud esindajat enne kindlustuse sõlmimist. Selgus, et 75 prots. neist on tunnud esindajat vähemalt kaks aastat. Kuigi Ameerika olud on teistsugused kui meil, kuid oma põhiolult on inimesed samad: ei rutata sõlmima rahalise kohustusega lepingut inimesega, keda ei tunta. Et kindlustaja peab tundma esindajat, seda näitavad ka teised Ameerika kogemused. Nii Ameerika silmapaistvaim kindlustustegelane Frank Pennell, kelle sulest on ilmunud lugemata hulk artikleid, mis sisaldavad kasulikke näpunäiteid hankekemeestele, ei saanud väikelinnast New Yorki tulles teisiti edukalt töötada, kui asus New Yorki tükeldama väikelinnadeks, kus ta tundis iga inimest. Nõnda siis esindajal, kes tahab olla edukas,

peab olema alati kontakt inimestega ja valvama, millal on kujunenud asjaolud selliseks, et on õige aeg asuda kindlustust tegema. Esindaja suurenenud vastutustunne, kindlustuskandidaadi suurenenud usaldus esindaja vastu, nii et ta kuulab, mida räägib esindaja — need on asjad, mis teevad tõelise kindlustuskandidaadi. Asjaolud peavad olema sobivad. Nõnda ei seisa siis kindlustuskandidaadi leidmise probleem selles, et „kes“, vaid „millal“.

Millised on siis meie teise probleemi — prestiižiloomise — põhiprintsiibid?

Kui müüme poliisi, on seltsi prestiiž tähtis tegur. Kui käime oma kaupa müüa pakkumas, kui teeme elukindluse ettepanekuid kindlustuskandidaadi enda soovide kohaselt, siis saab tähtsaks teguriks üksiku isku, müüja prestiiž, kes annab nõu kindlustuskandidaadile ja püüab oma meetoditega tema probleeme lahendada. Nüüd saab kindlustuskandidaadi usaldus agendi nõuanne vastu ikka enam ja enam tähtsamaks ja üksiku esindaja prestiiž muutub kontrollivaks teguriks.

Prestiižiloomine ei seisa mitte selles, kuidas jätta endast kiiresti head muljet, vaid et nad õpiksid meid tundma, et neis kasvaks usk meisse kui headesse kindlustusmeestesse.

Prestiižiloomisel ei maksa karta olemast lahke, tähelepanelik inimeste vastu. Millised on inimesed, seda näitab karikaturisti lugu, kes kord heas tujus saatis kakskümmend telegrammi oma kahekümnele sõbrale. Selles telegrammis oli ainult paar sõna: „Soovin õnne.“ Kuigi ta ei teadnud, miks peaks ta ühele või teisele õnne soovima, tänasid siiski kõik õnnesoovi ja tähelepanekuavalduse eest. Igaüks neist teadis endal olevat midagi, miks oli talle tarvis soovida õnne.

Muidugi ei saa soovitada sääraseid meetode kindlustustegelasele. Kuid olgu see ainult näiteks, millised on inimesed. Viisakus, vastutulelikkus, läbikäimine (kontakt) ja abivalmisolek — moodustavad osa prestiižiloomisest.

Prestiižiloomine on järjest kasvav protsess. Kandidaatide leidmine ja prestiiži loomine — need on kaks asja, mis teeb meid inimestele meile soodsalt tuttavaks.

Millised on kolmanda müügiprobleemi — kindlustuskava koostamise — põhiprintsiibid.

Kindlustuskava koostamise all mõtlen ma kindlustuskandidaadi probleemi, kes avaldab meile faktid oma majanduslikust elust, nagu nad on, et anda meile tõelist pilti oma soovidest, oma kavatsustest. Siis võime nende hulka, nagu täienduseks asetada elukindlustuse, näidates, et elukindlustus aitab kaasa ta kavade teostamisel, teeb ära selle töö, mida peaks ta tegema ise.

Seda müügiosa tuleb kujutelda nii, et kindlustuskandidaat tegeleb oma mõttega, esindaja teeb ka seda, kuid ta on „vaikivas olekus“. Meie teame ju seda igapäevasest elust, et vaikimine kõneleb vahel palju kõvemini kui sõnad.

Hea tutvus ja hea prestiiž on programmi avamise aluseks. Ei maksa karta, et hea sõber ei kuula teie häid mõtteid. Avaldage nad õigel ajal ja õigel kohal.

Nüüd tuleb neljas punkt — kuidas me seda kõik teeme?

On olemas kolme liiki edukaid esindajaid.

Esimene tüüp on, kes tunneb igäuhte. Tänaval liikudes ütleb ta ainult: „Tere, Jaan!“ „Tere, Juhan!“

Teine tüüp on, kes mõistab hästi jutustada. Ta kõidab kõiki oma jutustusega, mida võib kindlustus teha. Ka hea huumor pole talle võõras.

Siis tuleb kolmas tüüp — mees, kes töötab lakkamatult.

Kuid ükski meist ei suuda teha kõike seda korraga. Teeme siis oma parema, mis võime.

Kui me tahame teha head päevatööd elukindlustuse alal, siis peame koostama arukalt omad kavad. Hoolas töö on edu pant, kuid mitte kõik hoolsad tööd pole ebameeldivad. Hoolas töö peab sisaldama ettevalmistavaid külastusi tutvuse sobitamiseks; ettevalmistavaid jutuajamisi, kus puudutatakse kindlustuse küsmust; informatsiooni kogumisi — jutuajamisi, millega võidame kindlustuskandidaatide usaldust; ja lõpuleviivaid jutuajamisi, kus esitame omi kavu, kindlaid ettepanekuid.

Ettevalmistavad külastused on sugulased kandidaatide leidmisele, ettevalmistavad jutuajamised prestiiži loomi-

Kliendi teenimine.

Kliendi teenimine tähendab kindlustuse alal väga palju. Kuna aga kliendi teenimisel liig palju patustatakse, siis anname siin mõned näpunäited, kuidas tuleb seda õieti teha.

Ole alati viisakas ja vastutulelik, abivalmis ja lahke, kuid jää loomulikult ja ära rooma. Ära muutu ka järeleandlikkuseks ise, sest et iga liialdus mõjub vastupidiselt. Mehaaniline viisakas ei jäta muljet, ja pinnapealne suurte žestide tegemine mõjub eemaletõukavalt. Klient vajab kindlustust, kindlustus teda. Nende vahel seisavad aga asjast huvitatud. Kui vahendaja, kes kliendi ja kindlustuse vahel seisab, peab esindaja olema alati valvel, et äriiline läbikäimine areneks hästi ja hõõrumisteta. Arusaamatusi ja rahulolematusi peab ta mõistma vältida või hoopis kõrvaldada. Ta teenib kliente, kui peab kõrgeks põhimõtet, et tuleb teha kõik kergendused ja paremused kindlustatule kättesaadavaks ja seista tal oma nõuannetega ka siis juures, kui kindlustus pole tulnud tema kaudu. Ta on ka vastutav, et raskeil aegadel ükski tema klientide kindlustus ei raueks. Mida

seks ja lõpuleviiv jutuaamine kindlustuskava koostamiseks.

Need analoogiad ei tohi viia teid ekstele. Vaadake neile nagu näpunäidetele, kuidas kasutada põhiprintsiipe. Kui töötame nende tervete põhimõtete järele, siis kroonib meie tööd ikka ja jälle edu.

Kõige raskem osa hea töö tegemisel on, et me peame tegema seda iga päev. Kui tahame teha head tööd, peame omandama head tööharjumused. Seda psühholoogilist tõsiasja ei saa me vältida. Üks edu seadustest on samasugune nagu romantika seadus: poiss püüab tüdrukut ja saab ta kätte. Meie omandame head tööharjumused, kui teeme seda, mis peame, ja jätame tegemata seda, mida me ei pea tegema. Kui lisame terved põhimõtted oma neljale suurele müügiprobleemile, siis saavutame seda, mida tahame, alati.

—k.

paremini saavad kindlustaja ja esindaja üksteisest aru, seda enam on neil vastastikku üksteisest kasu. Sellega pole aga öeldud, et esindaja peaks kindlustatu põhjendamatu ja ebaõigeid nõudmisi toetama, sest et sellega valmistatakse talle ainult pettumusi, mis pole aga sugugi hea teenimine. Seltsi seisukoha ajalik ja rahulik ettetoimine esindaja poolt mõjub alati kasvatavalt ja õpetavalt, mis on talle palju kasulik.

Elukindlustuses peab kliendi teenimine algama veel enne, kui kandidaat on saanud tõeliseks kliendiks, ja see peab vältama veel koguni peale ta surma. Ta peab olema mahajäänuil väljamaksmise formaalsuste juures abiks ja seisma raskeil tundidel nõuandvalt nende kõrval. Kui kliendi teenimisega ei tehta algust eelläbirääkimistel, kui seda ei toimetata südametunnistuse järele, jättes omad isiklikud kasud kõrvale, siis pole lootust, et hiljem tekib usaldusvahekord, mis on kindlustusele väga oluline. On antud kindlustatule halba nõu, siis ei võimalda ta enam heita pilku oma isiklikkusesse asjadesse ja ta lükkab kõik edaspidised nõuanded umbusaldusega tagasi. Kuna uue kliendi saamine on suurte raskuste ja kuludega seotud, siis teeni teda ettevaatlikult, et selle kindlustuse saamine ei jääks ainukeseks.

Anda kindlaid juhtnööre klientide teenimiseks pole sellepärast mitte võimalik, et enamikul juhtumel on see puhas tunnete asi. Igal kindlustatul on omad omapärased vastavad ta seltskondlikule seisukohale, kutsele, päritolule ja soole. Nende omapäraste tundmaõppimine on esindajale väga tähtis. Selleks pole tarvis suurt psühholoogilist annet, vaid ainult head tahet, et teise soovidest aru saada, neid mõista ja püüda neile võimaluse korral vastu tulla. Tõelise klientide teenimise eelduseks on, et peab tundma iga klienti isiklikult. Peale selle ei tohi kindlustussumma suurus olla kunagi klientide teenimise mõõdupuuks. Lepi kindlustatuga alati kokku, millal on tal soodsam aeg maksta preemiat. Muidugi ei suuda ta alati kokkulepitud ajast

kinni pidada. Siin on esindajal tarvis näidata kannatlikkust. Ta ei tohi kaotada oma head meeoleolu. Põhjusi, mis on viinud kindlustuse raugemisele, tuleb hoolega uurida.

Ka see on kliendi teenimine, kui talle näidatakse järjest teisi kindlustuskaitse võimalusi, selgitades talle, millisesse olukorda satub ta perekond, kui tuleb mõni ootamatu sündmus. Iga informatsioon, mis annab talle kindlustuse suhtes, peab olema täpne.

Ka see on kliendi teenimine, kui vaatad aeg-ajalt järele, kas kindlustuskaitse on ka küllaldane ja vastab kavatsatud otstarbele. Kindlustatu abiellumine, perekonna juurekasy, äri suurendamine, eriliste kohustuste pealevõtmine, kinnisvara ost või müük, ametikõrgendus või kutse vahetus annab selleks põhjust. Juba elukindlustuse sõlmimisel tuleb puudutada kindlustuse suurendamise küsimust, et siis oleks põhjust seda meele tuletada, kui on aeg selleks saabunud. Õnnesoovide saatmisel tuleb eeldada alati isiklikku tutvust. On lähem tutvus olemas, ei tohi esindaja õnnesoove tarvilisel ajal unustada. Viimasel juhtumil pole enam küll tegemist kliendi teenimisega, vaid ainult tähelepanu avaldamisega.

Ka ettevaatus kuulub kliendi teenimise hulka. Ära külasta kliente alati piiratud lõunavaheajal, vaid ka teistel puhkustundidel. Kirjalik või telefoniga etteteatamine on alati vajalik. Klienti võib külastada ka õhtuti või pühapäeviti, sest et siis on ta meie kõnelustele vastuvõtlikum. Kindlustatu igale nurnale tuleb tõsiselt suhtuda. On see õigustatud, tuleb see kõrvaldada. Pree-mia nõudmised ja manitsused ei tohi kanda solvavat kuju. On inimene majanduslikkudes raskustes, siis on ta tundelisem kui muidu. Kõnelusi, mis ei meeldi kindlustatule, ei tohi kolmanda isiku juuresolekul pidada. Klient ei tohi tunda, et tema isikut alla kistakse. Paremate aegade saabumisel tuleb talle see meelde.

Tuleb pidada meeles, et mitte kõik kindlustatud pole kirjas meistrid. Raskestloetavaid kirju tuleb suure hoolega uurida. On kliendil kirjavahetust raske pidada, tuleb tal seda kergendada. On kindlustatu miski üle pahane, tuleb

selle põhjuseid uurida. Sageli on tegemist ainult arusaamatusega, millest saab kergesti üle. Soovib kindlustatu rääkida teistest küsimustest peale kindlustusküsimuste, siis kuula teda meeldi. Ta näeb sinus siis elukogenud inimest ja on tänulik, kui ta võib sulle rääkida oma eramuredest, mis teda koormavad. Mõistad talle siis head nõu anda, tee seda alati. Klient on selle eest sulle alati tänulik.

Täna ja homme.

Homme võib olla küllalt aega, et teha hulk asju, kuid mitte küllalt aega kindlustusmehele nende asjade tegemiseks, mis on tarvis teha täna.

Homme ei saa te kunagi neid kontakte, mida saate täna.

Homme on liig kaugel kindlustuskandidaadidest, keda võivad tuua tänased tunnid.

Homme ei anna kunagi neid ärisid, mida võite teha täna, vaatamata sellele, kui palju ärisid teete homme.

Homme pole õige aeg nende summade inkasseerimiseks, mida võite inkasseerida täna.

Homme on hilja ajada kindlustusjuttu. See on tarkus, mida ei tohi unustada.

Homme pole poliisiomaniku seisukohast tema teenimine, sest et ta ootab teid täna.

Homme pole kunagi hea aeg tänase töö tegemiseks. Hommel on küllalt oma tööd ja kui teie koormate teda tänase tööga, siis jääb osa homse tööst tegemata.

Teha iga päev oma töö, on suurim edu pant. Ei maksa kunagi midagi lükata homseks, vaid vaadake alati järele, kui palju suudate teha veel täna.

„Durham Life News Record“.

*

Räägitakse vanast advokaadist, kes oli võitnud alati kriminaalprotseesse. Lehemehed otsisid ta üles ja pärisid ta saladuse põhjust.

Advokaat vastas: „Mina kunagi ei ütlen „minu volitaja“ või „kaitsealune“. Mina ütlen alati: „Tom Jones“ või „Henry Brown“. Koh-tunikud on valmis üles pooma volitajaid ja kaitsealuseid, kuid neil pole südant, et puua üles Tom Jonest või Henry Browni.

Seepärast peavad esindajad alati meeles pidama, et kindlustuskandidaadid on nagu kae-bealusedki inimesed. „The Pilot“.

PÖLLUMEES JA KINDLUSTUS.

Just meie päevil on õpitud põllumajanduse rahvamajanduslikku väärtust hindama. Toetused põllumeestele on toonud kogu rahva teadvusele, et põllumehe heakäekäigust oleneb kogu rahva heakäekäik. Kõik valitsused on võtnud alati põllumeeste rõõmudest ja muredest osa. Ka kindlustusasjandus on püüdnud järjest põllumeeste vajadustele vastu tulla. On tekkinud kindlustuse eriharud, mis teenivad ainult põllumeest. Ühe sõnaga, kindlustusettevõtted on teinud kõik, et toetada põllumeest ta raskes võitluses leiva pärast.

Tulikahi paistab õiges valguses sellele, kel on kord olnud juhus mõnda talupõlemist pealt vaadata. Hoonete ehitusviis ja nende kergelt süttiv sisu lubavad igal tulel ähvardava ulatuse võtta. Tuli hävitab meie põllumeestel iga aasta 2 milj. kr. väärtuses varandust. Tulikahjude põhjused on mitmesugused ja kõigi ettevaatuseabinõudele vaatamata mittevällditavad. 10—20 prots. tulikahjustest põhjustavad mägivad lapsed. Viimane asjaolu on tingi-

tud põllumajandusliku ettevõtte iseloomust, et lapsi tuleb tihti pikemaks ajaks järelvalveta omapead jätta. Kuid mitte ainult laste, vaid ka täiskasvanute kätes tekitavad tikud suuri kahjusid. Vaatamata kõigile manitsustele käiakse ikka lahtise tulega küünides, tallides, põõninguis ja keldrites ringi. Halvasti ehitatud ahjud ja korstnad on mõnegi talu asemele jätnud tuhahunniku. Kuid ka pikne ei unusta kunagi talunike hooned. Vee- ja kustutusvahendite puudus soodustab tuletööd.

Kirjeldatud asjaolud on nii veenavad, et peab imetlema, et veel on talunikke, kelle hooned on tule vastu kindlustamata. Rohkem arusaadavam on aga kindlustuskaitse puudus ohtude vastu, mis ei puutu nii teravalt silma. On külas tulikahi, saab seda kohe üks kui ka teine teada. Kuid teised õnnetused on juba vähem silmapaistvamad.

Kari moodustab taluniku tähtsama kapitali. Kõik ettevaatuseabinõud ei hoia ära üksikuid kahjujuhtumeid. Üksikut kahjujuhtumit võib suurem maa-

Tõsilugusid elukindlustusest.

Oli detsember. Öhtu oli saabunud. Astusin majast välja. Puhus soe tuul, mis tõstis meeleolu. Mitmesugused mõtted tõusid pähe üksteise järele. Äkki katkestas mu mõtteid kahe mehe jutuaamine tänavnurgal. Kui mõõduisin neist, kuulsin ühe suust sõna „kindlustus“. See köitis mind. Jäin nende lähedale seisma, et kuulata pealt nende jutuaamist. Tahtsin jõuda selgusele, miks oli öelnud üks sõna kindlustus, lootuses, et see võib-olla ehk kasulik mulle. Nad ei märganud, et kuulan neid pealt. Selgus, et üks neist oleks valmis kindlustama elu, kuid teda hoidis tagasi põhjuseta kartus, et kindlustusseltsid lähevad pankrotti, kuna olevat karta sõda. Meeste jutuaamine ei väldanud kaua. Pea läks ühte ja teine teist teed mööda. Jälgisin meest, kes oli rääkinud kindlustusest, ta kodu ukseni. Kogu öhtu mõtlesin nüüd sellele mehele.

Järgmisel hommikul oli minu esimene käik selle mehe juure. Tutvustanud ennast, andsin talle lühikese ja asjaliku ülevaate sellest, mis võib pakkuda elukindlustust. Jälle hakkas rääkima mees, milliseid tagajärgi võib kindlustusseltsidele tuua sõda, kui puhkeb see lahti. Jutuaamine vältas meil hulk aega. Lükasin ta asjatud kartused ümber ja sain lõpuks kindlustuse.

Mööduks tükk aega. Kindlustatul valmistas poliis palju muret, sest et tal tulid mitmesugused raskused. Paaril korral oli tal võimata õigel ajal maksta preemiat. Minult nõudis see suurt pingutust, et ta ei laseks kindlustust raugeda. Tihti rääkis mulle kindlustatu, et seltsile raha maksmine on mahavisatud raha.

Kuid ei tulnud kaua oodata, kui elu ise tõestas vastupidist. Kui kord jälle kindlustatu poole sisse astusin, lebas see meelemärgusest surivoodil. Minu juuresolekul heitiski ta hinge. Lahkusin surimajast. Kui mõni päev hiljem jälle sinna sisse astusin, leidsin eest murtud naise lastega. Naine seletas mulle, et tõesti ei mõista enam midagi peale hakata.

omanik välja kannatada, kuid hoopis teisiti on lugu sellega, kel on kari väike, või jälle juhtumil, kui õnnetusjuhtumid loomalaudas sagenevad. Looma kindlustus seisab aga truu abimehena kohal, et võtta põllumehelt ära selle mure.

Pole tarvis põllumehel enam oma karja pärast muret tunda, siis koormab teda teadmatus, mis saab tema lõikusest. Tugevast rahehoost on küllalt, et hävitada kogu kevadise töö, hoole ja raha kulu. Iga aasta teeb rahe meie põllumeestele suuri kahjusid, kuid ainult üksikud kindlustavad rahe vastu. Kuigi on vastuvaidlematult kindel, et pole rahevabu põldusid, eelistab siiski suurem osa põllumehi nagu jaanalind oma silmi ähvardava ohu eest sulgeda selle asemel, et kasutada kindlustuskaitset rahe vastu.

On põllumees tule-, looma- ja rahekindlustused sõlminud, pole veel ta kindlustussoomus küllalt tugev. Et ta võiks muretult tulevikule vastu vaadata, vajab ta veel elukindlustust.

Elukindlustus pakub põllumehele üleelamise korral muretut vanadust. On jõudnud ta ikka, kus ihaldab rahu ja puhkust, pole ta mitte sellises olu-

korras kui kindlustamata peremees. Rahulikult võib ta anda oma talu üle pojale, väimehele või mõnele kolmandamale isikule, ilma et muutuks neist rippuvaks. Elukindlustus teeb vana taluperemehe rahaliselt iseseisvaks, ei lase teda langeda kellelegi koormaks ja kindlustab talle suuremat lugupidamist, nagu omavad seda isikud, kel on raha. Muidugi annab noor peremees vanale prii ülalpidamise, aga see ei tundu enam nii suruvana. Ühesõnaga, elukindlustuse tõttu tunnevad mõlemad pooled end vabamana. Kuid peale selle kõnelevad elukindlustuse kasuks veel järgmised asjaolud.

Ainult elukindlustus võimaldab pärandusajade hõõrumisteta korraldamist. Taluperemehe surma järele tuleb tema varandusele alati raske ajajärk. Kõigepealt tuleb pärandusmaks, mis on tihti väga koormav. Kuid juba enne seda on nõudnud haigus ja matused suuri kulusid. Siis tulevad veel ta isiklikud võlad ja võlad talule. Ainult elukindlustus suudab ära hoida, et raske mail juhtudel talu haamri alla ei lähe.

Peale selle võib elukindlustus hoolitseda selle eest, et talu ei lähe tükeldamisele ega saa koormatud võlgadega,

Raha pole ja polevat ka abi kuskilt loota. Kuidas, mõtlesin ma, sest mehe elu oli ju kindlustatud. Hakkasin naist usutlema, ja siis selgus, et tal pole aimugi mehe elu kindlustusest. Kui ma talle ära seletasin, et mehe elu oli 3000 kr. eest kindlustatud ja tal on võimalik seda raha kätte saada, kui ta esitab ametliku surmatunnistuse ja poliisi, siis polnud naise rõõmul enam piire. Kogu perekond piiras mind nüüd särasilmil. Mulle vaadati kui suurele heategijale, kes oli päästnud neid suurest viletsusest, kuhu oli tõuganud neid nende perekonnapea surm. Kui lahkusin sealt, siis tundsin oma südames tõelist uhkust, et mul oli võimalus olnud oma igapäevase tööga inimestele head teha. Energilisemalt kui varemalt jätkasin nüüd oma tööd. Seni olin ainult kuulnud, mida tähendab elukindlustus, nüüd aga oli mul võimalus seda näha oma silmadega.

*

See oli ühel kevadõhtul, kui astusin oma tuttava vürtspoodniku juure, kelle kliendiks ma olin juba paar aastat. Ta oli lõpetanud

oma päevatöö ja veetis vaba õhtupooliku oma perekonnas — naise ja väikese tütreaga.

Alustasin juttu elukindlustusega ja näitasin selle tähtsust perekonna kaitsevahendina. Mees oli asjast huvitatud ja meie jutuajaminine võttis võrdlemisi kiirelt soovitava suuna.

Ent siis segas end ahikaasa meie jutuajaminisse ja andis mehele mõista, et see on ülearune kulutus ja kuna nende rahalised võimalused pole veel nii lähedad, siis tuleks sellega veel oodata, kui sel ajal üldse on mõtet. Püüdsin küll selgitada, et just naise ja lapse huvides on see eriti vajalik ja edasilükkamine võib tuua ainult halba.

Naine jäi aga jonnakalt oma arvamise juure ja mul tuli seekord lahkuda sooviavalduseta. Mees oli siiski asjast tõsiselt huvitatud ja palus mind mõnel sobival hetkel uuesti sisse astuda.

Aeg kadus kiirelt ja ma lükkasin selle asja edasi, kuna oli mujal palju tegemist. Oli juba varasuvine aeg, kui ma ühel esmaspäevahommikul, mil ärid juba avatud olid, tahtsin astuda poodi, leidsin selle ukse suletuna. As-

Rootsi kindlustusvälistegevuse päevaküsimusi.

Kokkuvõtte direktor E. Hellnersi ettekandest.

Rootsi kindlustusmehe direktor Einar Hellnersi poolt Eestis ettekandega esinemise puhul oli eelmises „Eesti Kindlustuslehe“ numbris toodud mõningaid andmeid Rootsi kindlustustegevuse kohta. Juba nendest vähestest andme-

test võisime näha kuivõrd kõrge on Rootsi kindlustustegevuse tase. Kokkuvõttena direktor Hellnersi ettekandest annan lühikese ülevaate nendest küsimustest, missugustega praegu tegeleb Rootsi kindlustustegevus.

kui on tarvis kaaspärijaile nende osad välja maksta, sest et üks pärija saab endale talu, kuna teised jagavad endi vahel jälle kindlustussumma.

Iga maaesindaja peab teadma: talunik vajab sind, ja kui sa talle näitad, mida tähendab talle elukindlustus, hakkab ta mõtlema, et see on talle vajalik.

Paku igale talunikule õiget kindlustust: vanemale puhast surmajahu kindlustust, nooremale — segakindlustust. Sellega aitad sa meie põllumehe majanduslikku seisukorda parandada.

Kindlustusturu analüüs.

Et kindlustusabi korraldaja saaks õigel viisil rahuldada rahva tõelisi vajadusi, selleks peab ta põhjalikult tundma kindlustusturgu. Seni ei ole ühelgi maal läbi viidud ulatuslikumaid kindlustusturu uurimusi. Rootsis on see küsimus nüüd võetud päevakorda ja otsustatud kindlustusturgu igakülgset analüüsida statistiliste meetodite abil. Säärase põhjaliku analüüsi alusel loodetakse kindlustustegevust senisest paremini kohandada kindlustusturule. Need ulatuslikud kindlustusturu uuri-

tusin korterisse, et otsida kaupmees ta kodus üles. Uksel võttis mind vastu nuttev naine ja seletas, et nende äri jäävatki nüüd suletuks, kuna abikaasa olevat eile õhtul suplemisel uppunud. Avaldasin kaastunnet ja lahkusin.

Hiljem kuulsin naiselt, et nad olevat sunnitud oma äri likvideerima, kuna tema üksik lapsega toime ei tule. Pealegi olevat mehel olnud kohustusi, mille tõttu äri likvideerimisest ei jäävat järele midagi ja ta ei teadvat, mida hakata peale. Nagu mööda minnes libises ka minule tagasihoidlik etteheide: Kui teie seekord oleks enam oma asja selgitanud või hiljem oma ettepanekut korranud, siis mees kindlasti võtnuks elukindlustuse.

Isegi mõtlen vahel, kas ma siiski polnud oma töös liig järeleandlik ja lohakas, kuna mees ise palus mind lähemal ajal tagasi tulla. Kas siiski selle perekonna viletsus pole minu süü? —sk.

*

Kindlustustegelane Loik läks mõtlikkude sammudega mööda käidavamata tänavat, et esimese külastusega oma

hankepäeva alustada. Ta oli nagu alati rõõmus, kuigi kindlustusmehe elukutse pole kuigi kerge. Kui ta parajasti tänavanurga kohta jõudis, kus elas ta koolivend Koorits, kes oli paar aastat tagasi abiellunud, lendas kerge tume vari üle ta näo.

Selleks oli tal oma põhjus. Juba pool aastat oli Koorits pojakese õnnelik isa, kuid tema oli näinud asjatult tema kallal vaeva, et ta sõlmiks igaks juhtumiks elukindlustuse. Mida enam oli ta Kooritsale kindlustuse tarvidust selgitanud, seda kangekaelsemalt oli vaieldud viimane talle vastu.

„Milleks on see tarvilik?“ oli Koorits viimaks lausunud. „Mul on hea ja kindel koht, ja ma võin oma lapse jaoks küllalt raha koguda.“

Lõpuks oli Loik oma katsed Kooritsat kindlustusele võita hoopis jätnud. Ta tundis oma koolivenna kangekaelsust, ega mõelnud sellepärast ka nüüd sisse astuda.

mused võivad kasuks tulla ka teiste maade kindlustustegevusele.

Välisorganisatsiooni korraldus.

Varemalt oldi Rootsis arvamusel, et hõredalt asustatud maa-alal peab kindlustusseltsi välisorganisatsioon koosnema suurest arvust kõrvaltöö-esindajaist, kelle tegevust juhivad elukutselised välistegelased (instruktorid, inspektorid). Säärane välisorganisatsiooni süsteem, mille kohaselt on praegu kindlustusvälistöö korraldatud ka paljudes teistes maades, on viinud asja selleni, et on rakendatud tööle õige suur arv esindajaid, kellel täiesti puuduvad eeldused esindajaülesannete rahuldavaks täitmiseks. Veel mõne aasta eest oli Rootsi kindlustusseltsidel kogusummas 125.000 elukindlustusesindajat. Iga 14 rootsi meeskodaniku kohta 20—70 aasta vanuses tuli üks esindaja. Selles olukorras ei suudetud täielikult ära hoida provisjoni tagasimaksmist ja muid kindlustustegevust kahjustavaid väärnähteid.

Alles mõne aasta eest sõlmisid Rootsi elukindlustusseltsid esindajate arvu piiramise kokkuleppe, mis lubab igal kindlustusseltsil pidada ülimalt 3500 esindajat. Kõigil seltsidel võib

esindajate arvu kogusumma ulatuda kuni 58.500. Nüüd aga ollakse arvamisel, et üksi selle kokkuleppe määrused ei ole küllaldased välistegevuse viimiseks täiesti tervetele alustele, kuna esindajate arvu ülemäär on ikkagi veel liig kõrge. Küsimust loodetakse õieti lahendada puhtelukutseliste välistegelaste süsteemile üleminekuga ja välistegelaste arvu piiramisega selle tasemeni, mis oleks kohane maa suurusele ja elanike arvule.

Kindlustuste ülevõtmine.

Võistlevast seltsist kindlustuste ülevõtmine on ebaterves võistluses halvemaid asju. Need nähted kipuvad sageli esinema eriti asikindlustuse aladel, kus säärase tegevus arendamiseks on suuremad võimalused, kuna asikindlustuse kui puht riiskolepingu lõpetamine ühes seltsis ja uue lepingu sõlmimine teises seltsis ei ole seotud selle ainelise kahjuga, mis kindlustusvõtjale osaks saab elukindlustuslepingu lõpetamise puhul. Asikindlustuse aladel põhjustab kindlustuse ülevõtmist veel asjaolu, et vaba kindlustusmaterjali vähesuse tõttu nendel aladel valitseb eriline võistluspinge.

Kui ta tänavast üle minnes sellele väljavaadeteta loole mõtles, seisi Koorits peaaegu tema ees. Ta tundis vähe tarvidust oma koolivenda tervitada ja tõttas kõrvaltänavat mööda alla linna. Kuid äkki tõstis Koorits silmad ja kohutamine oli paratamatu.

Vanad tuttavad raputasid tugevasti üksteise kätt ja pärisid nagu harilikult, kuidas käsi käib. Siis lausus äkki Koorits: „Kas mäletad veel Mart Kutsari?“

Muidugi mäletas Loik seda vanemat härrat, kes oli Kooritsate perekonna tuttav.

„Mõtles ometi,“ jatkas Koorits, „poeg tahtis õppida agronoomiks. Ta vast lõpetas gümnaasiumi. Kuid nüüd äkki paar nädalat tagasi suri ta isa. Südamerabandusse. Nüüd selgub, et tal pole kuigi suurt varandust maha jäänud. Ema on sattunud lastega raskesse seisukorda.“

Kuna Loik oli alul ükskõikselt kuulnud, mis Koorits rääkis, muutus ta tä-

helepanu teravaks. Selles Kooritsa uudises oli ju lõpuks kontakt, mida ta oli ammu otsinud. Nüüd oli tarvis asjast ainult õieti kinni haarata.

Loik avaldas paari sõnaga kahjatsust selle kurva loo üle ja lisas: „Muidugi peab poiss ülikoolist mõtted jätma.“

„Arusaadav,“ noogutas Koorits, „kuna perekonna seisukord on isa kaotuse tõttu raskeks muutunud, peab ta mingit tööd otsima.“

„Jälle näide, kuidas mõni isa lastes lootusi äratav, kuid ei mõtle sellele, kuidas saab neid hiljem teostada. Eks ole see nii!“

Veidi riivatult vaatas Koorits kõnelejal otsa. Talle tundus, nagu ei puudutaks Loigu viimased sõnad ainult Kutsari juhtumit.“

„Mulle näib,“ jatkas kindlustustege lane edasi, et Kutsar kuulus nende inimeste hulka, kes ei tunnud põhimõtteliselt huvi kokkuhoiule, vaid elas ainult tänasele ja andis kõik raha välja, mis

On selge, et kindlustuste vastastikune ülevõtmine on äärmiselt ebaproduktiivne töö, mis ilmselt kahjustab rahvamajandust, eriti veel siis, kui selle töö eest makstakse esindajaile kõrgemat tasu kui produktiivse töö eest.

Rootsi kindlustusseltsid püüavad kindlustuste ülevõtmist ära hoida kindlasuunalise provisjonipoliitikaga. Teisest seltsist ülevõetud kindlustuse eest makstav tasu ei või suurem olla sellest tasust, mida makstakse juba olemasoleva kindlustuse jõushoidmise eest. Samuti ei tohi ülevõetud kindlustuse tasu olla ka nii suur, kui seda makstakse uue kindlustuse hankimise eest, s. o. selle väärtusliku töö eest, mis tehtakse kindlustuskaitse viimiseks sinna, kus seda varemalt ei olnud. Nendele põhimõtetele on Rootsis rajatud provisjonisüsteem asikindlustuse aladel.

Välisesteglaste väljaõpe.

Et kindlustusala tarvitajaile lasta osaks saada optimaalseid teeneid, selleks peavad välisesteglasted küllaldaselt omama erialalisi teadmisi. Ainult hästi väljaõpetatud hankemees võib edukalt hankida kvaliteetkindlustusi. Kvaliteetkindlustusi, mis on hästi kohandatud

kindlustuskandidaadi tõelistele vajadustele ja mis vastavad tema majanduslikule kandejõule.

Rootsis pühendatakse välisesteglaste väljaõppeküsimumusele erilist tähelepanu. On kirjutatud terve rida mitmesuguseid välisesteglaste käsiraamatuid ja õpikuid kõigil kindlustusaladel. Erilist tähelepanu on leidnud Põhjamaade suurima korrespondentsinstituudi Hermods'i väljaandel ilmunud elukindlustuse õppekursus, mille autoriks on direktor Hellners. Kutselistele välisesteglastele on seltside poolt korraldatud ka ühiseid loenguid.

Propaganda ja reklaam.

Rootsis on kindlustuspropaganda ja reklaami alal tehtud palju mitmesuguseid katseid, missuguseist on mõnedki ebaõnnestunud. Kollektiivset ehk seltside ühispropagandat peetakse Rootsis ainuvõimalikuks vormiks kindlustusidee mõjukaks propageerimiseks. Üksikute seltside individuaalse reklaamiga tehtakse palju ebaproduktiivseid kulusid, kuna kindlustusreklaamis on kõigil seltsidel öelda ikkagi ühte ja sedasama. Ühise aktsiooniga on aga võimalik nende samade kulutustega saavutada palju suuremat efekti.

E. Kandre.

tuli sisse. Tulevikule ei mõelnud ta üldse.“

Koorits vaidles elavalt vastu.

„Niisugune mees polnud Kutsar sugugi. Ta rääkis alati, et peab oma poja pärastiseks karjееriks raha koguma. Kuid selleni ta veel ei jõudnud. Oma juhtiva seisukoha tõttu pidi ta võtma ette kalleid reise ja ka muidu seisuse kohaselt elama. Polnud ju tema süü, et surm tuli ootamatult. Poleks tulnud südamerabandust...“

„Polnud ju tema süü,“ katkestas Loik, „nii mõtlevad ikka need isad, kes ei hoolitse oma laste eest õigel ajal kindlustamisega. Isad surevad ju ikka ning lapsed peavad süütult kannatama.“

Loigu rõhutatud sõnad näisid puuduvat rohkem Kooritsat. Ta lõi üheks momendiks silmad maha ja vaatas siis jälle Loigule näkku.

„See on ju nagu etteheide mulle,“ sõnas ta, „mulle näib nüüd, et sul on siin õigus. Astu täna õhtul minu poole sisse.

Ma tahan sinuga selle kindlustusasja üle rääkida. Näen, et kindlustus on vajalik.“

Õhtul lahkus Loik Kooritsa juurest viimase kindlustus-sooviavaldusega taskus. Kontakt oli leitud.

Mida kiiremini...

Mida kiiremini suudab agent panna kindlustuskandidaati unustama, et ta on äriees, seda kiiremini kirjutab kindlustuskandidaat kindlustuslepingule alla. Kui agent räägib kindlustuskandidaadiga nagu iga teine mees, siis kindlustuskandidaat kuulab ja usub. Räägib aga agent temaga nagu äriees, pole kindlustuslepingu sõlmimisest enam juttugi. Niipea kui agent unustab, et ta on äriees, unustab selle ka kindlustuskandidaat. Agent peab mõtlema kindlustuskandidaadi vajadustele, mitte aga oma komisjonile, ja sellele, kuidas ta võib paremini kindlustada kindlustuskandidaati.

„The Insurance Salesman“.

Elukindlustuse toodang

1 9 3 8

Alates käesolevast aastast kindlustusseltsid esitavad riiklikule järelevalve-asutisele iga kuu 10.-daks päevaks andmed möödunud kuu elukindlustuse toodangu kohta. Sellega on meil avanenud võimalus saada elukindlustuse hanketegevuse kohta kõige värskemaid andmeid. All-

järgnevas tabelis toome kõigi kindlustusseltside elukindlustuse toodangu (väljakirjutatud poliiside) kogusummad esimese nelja kuu kohta, missugused arvud annavad meile elukindlustuse hanketegevuse käigust ülevaatliliku pildi ja teha sellest järeldusi.

Kuu	Suurelukindlustus		Väikeelukindlustus		K o k k u	
	Arv	Summa kr.	Arv	Summa kr.	Arv	Summa kr.
Jaanuar	344	439 500.—	372	112 747 —	716	552 247 —
Veebruar	424	543 800.—	533	149 651.—	957	693 451.—
Märts	464	604 150.—	594	178 724 —	1058	782 874.—
Aprill	378	495.500.—	411	124 723 —	789	620 223 —
Kokku	1610	2 082 950 —	1910	565 845.—	3520	2 648 795.—

Tabelis toodud suurelukindlustuse veerus on näidatud ühistariifide alusel antud elukindlustused, kuna väikeelukindlustuse veerus leiduvad andmed käivad väikesesummaliste rahvakindlustuste kohta, missuguseid kindlustusi praegu hangivad ainult mõned üksikud kindlustusseltsid.

Kas käesoleva aasta esimese kolmandiku toodang näitab tõusvat või langevat tendentsi, võrreldes möödunud aasta sama ajavahemiku-

ga, seda küsimust ei saa kahjuks selgitada vastavate võrdlusandmete puudumise tõttu. Küll võime aga saada pildi hanketegevuse intensiivsusest võrreldes meie naabermaa Soomega, kus igakuisi toodangu andmeid avaldatakse juba pikemat aega. Võrdlustabelis toodud andmed elukindlustuse toodangu kohta Soomes on võetud Soome kindlustusala kuukirjast „Vakuutusnomia“, mis piirduvad esimese kolme kuuga.

Kuu	Elukindlustuse toodang 1938. aastal				Toodangu summa iga elaniku kohta kroonides	
	Eestis		Soomes		Eestis	Soomes
	Arv	Summa kr.	Arv	Summa kr.		
Jaanuar	716	552 247.—	7 223	7 565 000.—	—.50	1.99
Veebruar	957	693 451.—	9 959	10 895 000.—	—.63	2.87
Märts	1 058	782 874.—	12 450	13 276 000.—	—.71	3.49
Kokku	2 731	2 028 572.—	29 632	31 736 000.—	1.84	8.35

Neist võrdlusandmeist nähtub, et Soomes on elukindlustuse hanketegevus suhteliselt 4½ korda intensiivsem kui meil. Kuigi Soome on meist jõukam maa, nii suurt vahet elukindlustuse toodangus ei saa siiski panna ainult jõu-

kuse arvele, vaid selleks aitab kindlasti kaasa ka kõrgem kindlustuskultuur ja intensiivsem töö. Olgu meie püüdeks saavutada elukindlustuse hanketöös senisest suuremaid tulemusi, et jõuda sellelgi alal järele oma naabrile.

Kindlustus on kelmus!

Mis, „kindlustus on kelmus?“ või nii kirjutatakse kindlustuslehes, mõtleb üllatunult mõni lugeja. Kuid kohe peab siin ütleva ette, et käesoleval juhtumil on siin tegemist seisukohavõtmisega rahva hulgas levinud arvamise suhtes. — On tõsiasi, et veel tänapäev mitmesugustes seltskonnakihtides liikudes võib kuulda, et just ülalpool nimetatud põhjusel ollakse kindlustuse vastu. See peab aga panema kõiki kindlustusalal tegutsevaid tõsisemalt mõtlema.

Millised põhjused, millised asjaolud seisavad siin ees? Meie tahame neid lähemalt järele vaadata ja neid ette tuues teha ettepanekuid, kuidas sellist väärarvamist kaotada. Tuleks arvata üldiselt, et selline arvamine on tekkinud kindlustatu enda kogemustest. Kui sagedasti on selle põhjuseks vastutustundetud inimese loba. Avaldab mõni rahulolematust kindlustuse suhtes, siis kannavad seda edasi teised, kel pole aimugi tõelistest olukordadest. Vaatame, kuidas tekib rahulolematust.

Levinenumad kindlustusharud on: tule-, elu-, haigus-, vastutus- ja õnnetuskindlustused. Siin valitsevad üldised kindlustustingimused on mitmekesised, väga arvrikkad ja sõnastatud keeles, mis nõuab väga hoolsat lugemist, kui tahetakse neist aru saada. Seepärast ei loe kindlustusvõtja neid poliisi vastu võttes üldse ja kui loeb, siis pealiskaudselt. Alles kahjujuhtumil võetakse nad kätte ja „uuritakse“ hoolega läbi. Siis satutakse neile „kitsendustele“. Ja juba võib kuulda „jah, oleks ma seda teadnud“ või „oleks mulle seda varemalt öeldud“. Kui võtame veel arvesse seda, et paljudel kindlustajatel on neli, viis ja isegi rohkem üksteisest erinevaid kindlustustingimusi, siis on kohe selge, et ainult üksikuid juhtumeil on kindlustusvõtja nende sisust informeeritud. Seda tõsiasja tuleb võtta arvesse ja püüda selle poole, et üldised kindlustustingimused poleks mitte liig arvrikkad ja et nende sõnastus oleks rahvapärane, lihtne ja arusaadav. Sellepärast oleks soovitatav, et kindlustustingi-

mused üldiselt revideerimisele võetaks ja neis ka vastavad parandused tehtaks.

Teiseks rahulolematuse põhjuseks on esindaja puudulik selgitustöö kindlustuse sõlmimisel. Sellega külvatakse juba kohe pärastise rahulolematuse seeme. Siia lisanduvad veel teadlikud või miteteadlikud vaikimised mõnedest kindlustustingimustest ja või ebaõige kujutluse andmine kindlustussummast ja selle väljamaksmisest. On selge, et sellistel juhtumel on kindlustusvõtjail täielik õigus rääkida „kelmusest“, isegi ka siis, kui pole esindaja teadlikult mõnest punktist väinud. Siit järgneb, et esindajate ettevalmistamine peab suurema põhjalikkusega sündima kui on seda tehtud seni.

Mööduandvaks asjaoluks usalduse tõstmise küsimuses on lõpuks ka väljamaksude reguleerimine. Sellest oleneb rahva otsus tõeliselt, sest et alles kahjujuhtumil saabumisel selgub kindlustule, kas need lootused tal täituvad, mis pani ta kindlustuskaitsele või mitte. Et vastutulelikult hea kahjude reguleerimine on kindlustusvahekorra alus, on selge igale ühele. Selle kõrval tuleks veel võimaluse järele talitada põhimõtete järele, et kahtlusjuhtumil tuleb asi kindlustusvõtja kasuks otsustada. See otsus tuleb teha alati, kui kerkib üles kohtuprotsessi küsimus ja selle lõpp on kaheldav, sest et kohtuskäimine, eriti väiksemate kahjude puhul, on kindlustusvõtjal väga koormav ja ebameeldiv asi. Kindlustajale ei sobi see sellepärast, et see teeb kahju erakindlustuse heale nimele.

Kahju reguleerimisel mängib aga tähtsat osa ka psühholoogiline moment. Kui on tegemist kahjusumma väljamaksmise põhjendatud tagasilükkamisega, siis pole mitte ükskõik, millisel kujul see tagasilükkamine sünnib. Siin leiab sõbralik, arusaadavalt põhjendatud tagasilükkamine rohkem arusaamist, kui lühike ja ametlik tähelepanu juhtimine mõnele paragrahvile või kindlustuse tingimusele. Sellest ülaltoodust järgneb, et kahjureguleerimine peab

Hankemehe

TÄHTIS TÖÖRIIST.

On olemas esindajaid, kes „põhimõtteliselt“ ei reisi portfelliga. Need on härrad, kes sõlmivad oma „isiklikkude tutvuste“ tõttu suuri kindlustusi ja veedavad suurema osa oma ajast mitte midagi tehes. Need härrad on haruldased.

Teised kindlustusesindajad ei kannu portfelli kartusest, et sellest tuntakse kohe ära, kellega on tegemist, mis tõttu võib sattuda kas teadlikule või teadvuseta vastupanule. Neile meeldib astuda klientide juure „eraisikuina“, et viimastel poleks kohe selge, et nad taotleavad oma külastusega ärilisi sihte. Sellest on muidugi ka kasu ja see kergendab mõnelgi juhtumil edu. Puuduseks on aga asjaolu, et klient märkab pea, et „erakülastusel“ on väga äriiline tagapõhi ja ta pahandab, miks teda on püütud selles suhtes ninapidi vedada.

„Portfelli süsteemi“ edasiseks puuduseks on, et hankemees peab kandma endaga kaasas mitmesuguseid trükiseid, nagu tariifide tabelleid, kindlustustingimusi, -sooviavaldusi jne. Portfelli puudumisel topib ta need kas oma mantli- või kuuetasku. Selle tulemuseks on, et hankematerjalide väljumine kannatab tugevasti, mis ei jäta kuigi sümpaatset muljet. Pealeselle pole trükiseid kunagi käepärast, mis on kindlustusjutu kestel tingimata tarvilik. Tulemuseks on aga kaotus ja umbusalduse tekkimine kliendis, sest et õigel

toimuma „ausa kaupmeheliku“ põhimõtte järele, et süvendada lugupidamist erakindlustuse vastu.

Kui kõik oma jõudu pingutavad, et erakindlustuse head nime hoida ja lugupidamist tema vastu tõsta, siis tulevikus ei ütle enam keegi: „Kindlustus on kelmus,“ vaid „Kindlustus on hädatarvilik ja aus äri.“

ajal pole tal võimalik näha trükitud kujul vastavaid andmeid.

Suuremale osale hankemeestele on aga portfell tähtsamaks „tööriistaks“. Mõnigi hankemees mõtleb, et mida võidakse portfelli suhtes öelda. Ta läheb ärris ja ostab endale kas enam või vähem ilusa portfelli. Kuid selle „tööriista“ ostmisel peaks ta mõtlema alati kahele asjale: millise mulje jätab ta kliendile ja milline peab ta olema, et täita oma ülesannet otstarbekalt.

On arusaadav, et kui hankemees külastab mõnda direktorit või tööstuseomanikku, ei tohi ta kanda kaasas odavat või tugevasti kulunud portfelli. Samuti on selge, et kui ta käib ringi töölisperekondades, ei tohi tal olla kaenlas uhke portfell. Igal juhtumil peab olema aga portfell — olgu ta odav või kalline — puhas ja korralik. On arusaadav, kui portfell on kulunud ja määrdunud, jätab ta halva mulje hankemehest niihästi direktorile kui ka lihttöölisele. Portfelli suurus peab vastama jälle sellele, mida soovib kanda hankemees kaasas ja millist formaati on ta hankematerjal. Oluline on aga, et hankemees leiab oma portfelli kergesti soovitud trükiseid, ilma et tal oleks vaja otsimisega oma kõnelust katkestada. Mitte igal kliendil pole püsivust oodata, kuni hankemees on oma portfelli põhjalikult läbi tuhninud, et tuua lõpuks välja võimalikeleivaplekkidega määratud sooviavaldust.

Portfellis peavad muidugi olema ka kõik tarvilikud kirjutustarbed, et ka nende puudumisel ei tekiks viivitusi.

Igatahes portfell on hankemehele endastmõistetav asi, kuid endastmõistetav asi, mille juures peab kõiki üksikasju silmas pidama. Portfelliist ja tema sisust võivad ärid oleda ja sellest on küllalt, et temale tuleb panna tõsisemalt rõhku.

SIDE

OLGU PIDEV JA PÜSIV.

Kindlustuse hankemehe töö on üks raskemaid. Kui palju raskustega ei tule seal võidelda ja kui palju pettumusi üle elada. Isegi kõige paremad väljavaated võivad ühe momendiga nullistuda. Kuid siiski ei tohi see kedagi heidutada, vaid tuleb töötada lakkamatult ja koguni veel suurema energiaga edasi, nagu poleks midagi juhtunud.

Väga tähtsaks osaks hankemehe töös on klientide leidmine, kuid nende alalhoidmine on veel palju tähtsam. Paljud hankemehed on leidnud endile kliente ja siis nad unustanud. Paljud neist, selle asemel, et suurendada tõeliselt oma klientide hulka, käivad lihtsalt nagu rändkaupmehed majast majja ja pakuvad elukindlustust. Saavad nad mõnelt kindlustuse, siis pole ta neile enam tähtis. Päris rändkaupmehe psühholoogia. Kuid suuremat rumalust ei või enam üldse olla. Neid tuleb aga ikka pidada meeles ja te näete, kuidas see end viimaks tasub.

Tuleb teha ikka uusi külastusi, kuigi kindlustus on sõlmitud, kas aasta või rohkem tagasi. Muidugi tuleb leida selleks mõni vormiline põhjus ja see pole sugugi raske. Mis peaasi, see meeldib kliendile, ise võib saada selle juures tulusa näpunäite, mis on väga kasulik edaspidises töös.

Mis peab aga hankemees alati meeles pidama — kindlustuste hankimine on samasugune nagu põllumehe, inseneri või arhitekti töö. Siin tuleb sama hoolega luua kavasad ja uurida hoolega tingimusi. Samasuguse põhjalikkusega, nagu asub insener silda ehitama, peab tegema ka hankemees oma töö. Tema kindlustussõlmimine peab sooritama kaks asja — kui seda ei tee, siis variseb kõik kokku, nagu sild, mille projekt on halb ja mille ehitamine on puudulikult läbi viidud. Ja need kaks asja on: Tema peab ühendama vahet kahe kalda vahel ja olema suuteline kandma raskusi. Selgemaks arusaamiseks peame ütleva, et elukindlustus peab olema sillaks üle laia elujõe. Kindlustamine peab olema plaanitatud nii, et ta ühendab vastas-

kaldad — elu ja surma — ja nii tugev, et ta suudab pidada vastu neile raskustele, mida loodame, et ta peab kandma.

Kui me müüme väikse 1000-kr. poliisi, siis pole me õieti alustanudki veel sillaehitamist. Õieti oleme loonud ainult juurepääsu selle plaanitatud asukohale. Ja asja kurbloolus seisab selles, et oleme tihti rahuldunud sellega, et oleme loonud juurepääsu. Selle järele läheme edasi ja unustame alustatud töö hoopis. Tulemuseks on, et meie kunagi ei ehita valmis silda. Meie lahkume, jättes perekonna tõelise kindlustuskaitseta, või laseme teisel hankemel lõpetada oma plaani järele alustatud töö.

Ükskõik kui noor pole ka klient, vaatamata sellele, kas on ta vallaline või mitte, püüan ma talle piltlikult silma ette tuua, mis on kindlustus ja mida ta annab. Me püüame talle näidata inimelu väärtust — tema enda elu väärtust. Ja siis tulevikus, vaatamata sellele, kas ta sõlmib kindlustuse või mitte, lähen tagasi tema juurde. Sellega teen ma, kas enda või mõne oma kaastöölise töö kergemaks. Asi seisab selles, et meie võime minna alati tagasi kliendi juurde, kellele on näidatud tõeline kindlustuskava, tõeline programm. See on eluprogramm, mis on töötatud välja tema enda näpunäidete järele, millised oleme saanud temalt esimesel külastusel. Nüüd tuleb talle näidata täiendusi, mis olete võtnud ette selle kava juures, isegi kui teie teate, et nüüd veel ehitate juurepääsu oma kavatsetavale sillale.

Soovib teie klient 3000-kr., 5000-kr. või 10.000-kroonilist silda? Mida ta soovib, olen ikka rohkem ja rohkem selles veendunud, pole sild, mis selle või teise summa maksab, vaid sild, mis kannab välja raskusi nende ülejõe viimisel ja peab vastu voogudele.

Nõnda siis looge oma klientuur sõpruse, hoolikalt kavatsetud kindlustuse läbi. Hoidke siis ka seda sõprust alati alles oma teenimisvalmisolekuga. Pidage aga meeles, et oma kindlustuskavad peate looma sama hoolega, nagu insenerid, kui nad asuvad ehitama silda.

KINDLUSTUSMÖTTEID.

Sõnad on nagu päikesekiired, mida rohkem nad on keskendatud, seda tugevamini nad põletavad.

*

Kevadel, nagu harilikult algab uute õpilaste vastuvõtmine koolidesse. Seetõttu peavad vanemad siis rohkem tegelema oma laste tulevikuga. See on siis sobivam aeg laste hooldamiskindlustuste saamiseks ja seda ei tohi jätta kasutamata.

*

Aegajalt ilmub ajakirjanduses teateid ümberpaigutustest ja ametikõrgendustest või uute ametikohtade loomisest, eriti just viimasel ajal. Neid teateid ei tohi jätta kunagi silmapaari vahele. Ametikõrgenduse või uue kohasaamisega võib jääda ikka teatud summa vabaks, mida võib elukindlustuseks ära kulutada. Ka rõõm ametikõrgenduse puhul võib kindlustuslepingu sõlmimist soodustada. See pärast külastage alati ümberpaigutatuid uue koha ja ametikõrgenduse saajaid.

Kui kindlustusesindaja teete teie iga päev külastusi, käite paljudes, paljudes majades ja kulutate treppe. Mõnigi kirjast meelitab, et viskaksite sinna trükiseid kindlustusajandusest. Kuhu astute sisse, seal esitage küsimusi naabrite üle. Vähemalt saate niipalju teada, kui teil vaja on. Mõni päev hiljem külastage siis uusi kandidaate, keda olete trükiste abil juba kindlustusega tutvustanud. Huvi on äratatud ja kindlustusjutt on kergem, kui teate juba mõnda nende isiklikkudest olukordadest.

*

Elukindlustus on hoiuõttega lahutamatu seotud, ja seepärast on kindlustusleping teatud mõttes ka hoiuleping. Enamikel juhtumel on kindlustusvõtja lepingu selles omaduses ka täiesti teadlik, ja ta teab, et kindlustusleping läheb puhtast hoiulepingust veel kaugemale, kuna ta astub surma puhul alati täie jõuga platsi, milleks puhtal hoiulepingul kulus veel aastaid ja vahel isegi aastakümneid.

*

Mida raskemad on ajad, seda rohkem vajab sinu perekond elukindlustuse kaitset. Kuna sul näib vahel praeguses olukorras olevat raske oma perekonda toita, siis seda raskem on sinu perekonnal sinuta.

*

Iga eseme kindlustuslepingu sõlmimisel ära küsi kindlustusvõtjalt mitte ainult ta elukutset, vaid ka ta sünniaega. Viimane arvab, et ka see on lepinguks vajalik ja annab soovitud vastuse. See annab võimaluse saata sünnipäeva-õnnesoovi koos elukindlustuse prospektiga. Endastmõistetavalt tuleb teda selle järele pea külastada. Varem või hiljem ei jää soovitud tulemused tulemata.

*

Suurem osa hankemehi on kas rahu- või sõjaajal sõjaväes teeninud. Paljude endiste seltsimeeste nimed, kes elavad nüüd laiali paisatu üle kodumaa, kerkivad aegajalt meele. Paljude endiste seltsimeeste ja sõjakaaslaste nimesid saab jälle tuttavate ja kohapeal elavate seltsimeeste kaudu teada. Vanade sõdurite keskel pole seltsimehelikkus veel kustunud. Kui mõnele neist elukindlustamisest rääkida ja vastav ettepanek teha, seoses nende sõjakaaslaste mainimisega, ei jää edu tulemata.

*

Talunikku leiab kõige kergemini oma kodu halva ilmaga. Sellistel päevadel ajavad nad toimetusi, mille jaoks neil muul ajal aega pole. Sageli on nad siis rõõmsad, kui keegi nende juure tuleb ja toob väljastpoolt uudiseid. Nad on sellisel ajal ka tänulikud kindlustusjutu kuulajad. Vähemalt on neil jutujutamisel see kasu, et hilisematel külastustel võetakse sind lahkesti vastu. Hoopis teisiti on lood ilusate ilmadega. Siis on talunikul kogu oma perega küllalt väljas tegemist. Siis pole tal kindlustusjutuks aega. Lühidalt püüab ta kõnelust võõraga lõpetada. See on aga kindlustusajale rohkem kahjuks kui kasuks. Seepärast mine taluniku juure ainult halva ilmaga.

*

Kui valdate mõne maanurga murret, siis kasutage seda sobival momendil. Maal võib anda see vahel häid tagajärgi. Kohalik murre lähendab esindajat alati umbusklikule talunikule. Ta teeb teda rohkem oma inimeseks, kelle poolt pole tarvis karta pettust.

*

Juba esimene preemiamaks elukindlustuseks kujutab endas kapitali mahajääjale ja on vanadusepäevade eest hoolditsemise nurgakiviks. Seepärast elukindlustus on kõige tähtsam.

Hankemehe kodukool.

Hankekroonika.

Peaaegu kõik hankemehed kasutavad oma töö juures isikute kaasabi, kes jäävad kas rohkem või vähem tahaplaanile. Kuna nad juhivad tähelepanu hankevõimalustele, siis saab vaevalt nendeta läbi.

On ju arusaadav, et esindajal ei saa olla oma töörajoonis kõikjal silmi ega kõrvu, vaid ta peab lootma inimeste kaasabile, kes ütlevad talle, kuhu võib ta minna, kus on olemas kindlustamisvõimalused. Need võimalused avanevad peale pulmi, matuseid, sündide, ametikõrgenduste, majaehitamiste, autode ostu, ärisuurenduste jne. puhul. Kuid nagu näitab tegelik elu, ütlevad need vaiksed kaastöölised tihti üles.

On näiteks mõnes külas kohalik käsitöeline vaikselt kaastööliseks. Küsib temalt esindaja, kas on olemas ümbruskonnas „midagi juhtunud“, vastab ta eitavalt. Lähemal järelepärimisel selgub siiski, et asi on olnud ümberpöörduvalt, sest et vaikne kaastöeline on need lihtsalt unustanud. Siin tuleks võtta tarvitusele väike abivahend: hankekroonika. See pole muud midagi, kui blanketid, millele on trükitud mitmesugused võimalikud kohalikud sündmused, mis võivad pakkuda hankevõimalusi. Vaikne kaastöeline märgib nende juure ainult nime ja kuupäeva. Igal nädalal tuleb tal üks selline blankett täita, nii et kohale jõudes on esindajal kohe ülevaade, mis on ümbruskonnas sündinud. On parem, kui kinkida vaiksesele kaastöölisele ärarebitav kalender, mille lehtede vahele on kleebitud värvilised blanketid. Igatahes tasub aga hankekroonika sisseseadmise end ainult ära.

Kindel müügikava.

Igas müügikavas on kõige tähtsam, kuidas teha müüki. Tähtsad võivad olla ka teised asjaolud, nagu kontaktid, tulevased kindlustuskandidaadid jne., kuid neile ei saa anda sellist tähtsust, kui on

seada müük ise. Et müüa, tuleb ajada kindlustusjuttu soodsail tingimustel. Igaüks meist teab, kui sagedasti jääb müük tegemata põhjusel, et kindlustusjuttu ei aeta soodsail tingimustel. Võib peaaegu kindlasti öelda, et soodsail tingimustel aetud kindlustusjutt on rohkem väärt kui tosin kindlustusjuttu, mis aetud ebasoodsail tingimustel.

Millised tingimused on kindlustusjuttuks soodsad?

1. Kindlustuskandidaat peab hindama esindaja teadmisi, võimeid ja tundma lugupidamist ta soovitude vastu.

2. Esindajal peab olema kõik tarvilik informatsioon, millele rajada veenvat kindlustusjuttu.

3. Kindlustuskandidaat peab meeldi istuma esindajaga, et arutada temaga oma elukindlustuse probleeme.

Juhtub harva, et need tingimused on olemas kõik korraga. Seetõttu ei suudeta ka saada kindlustust ühe pauguga, s. o. esimese kindlustusjutuga.

Esiteks, kuidas võib esindaja ajada kandidaadiga kindlustusjuttu, kui tal pole selge, kas kandidaat soovib kindlustust, ja kui soovib, siis miks? Isegi, kui ta on väga vilunud hankemees, on tal raske ja vahel isegi võimata saada jutuajamise kestel tarvilist informatsiooni, sest et kandidaadil võib puududa aeg ja kannatus selleks. Ei või ju esindaja lootda, et võib võtta kandidaadilt ära 10 minutit või pool tundi aega, kui viimasel on vähe aega ja ta mõtted on mujal. Et kindlustusjutt oleks edukas, tuleb seda ajada siis, kui mõlemad, niihästi kandidaat kui esindaja, on teistest muredest vabad ja pole tunda vastuseisu ega tugevat survet. On raske vältida survet, kui tahetakse saada kindlustust ühe kindlustusjutuga.

Kuidas on parem asja korraldada?

Esindaja külastab ja tutvustab end. Enne kui kandidaat saab mõne vastuväitega esile tulla, ütleb ta: „Ma ei tulnud täna selleks, et peaksite end kindlustama. Astusin sisse, et ajada teiega veidi juttu ja leppida kokku, millal võin teid külastada jälle, kui leiate olevat selle tarviliku.“ Või midagi muud selle-

laadilist. Siis saab esindaja teada, mis on tal vajalik. Kandidaat tunneb end palju vabamana, sest ta teab, et esindaja külastab teda, ilma et hakkaks talle kindlustusega peale käima. On esindaja saanud temalt tarvilise informatsiooni, mis sisaldab kandidaadi sünniaja, perekonnaseisu, laste arvu, kui need on, ja summa suuruse, mille võib ta soovi korral kõrvale panna, siis laseb ta määrata aja, millal kandidaat teab, et ta võib ajada vähemalt kolmkümmend minutit segamatult juttu. Kuna esindaja räägib lühidalt, asjalikult, jääb kandidaadil mulje, et see mees tühje sõnu ei tee, vaid mis ta pakub, on ka tõesti väärt. Ja ta jääb siis ka tema järgmist külastust huviga ootama.

Muidugi on olemas ka erandeid ja nii võib juhtuda, et saadakse kindlustus esimesel külastusel. On sellised võimalused aga olemas, miks lükata siis kokkuleppe sõlmimist edasi.

Elukindlustus ei jäta kunagi hätta.

On küllalt kindlustatuid, kes arvavad, kui pole enam võimalik maksta elukindlustuspreemiaid, siis on kadunud elukindlustus kui ka kõik sissemaksud. Ollakse rõõmsad, kui teatakse veel poliisi tagasiostu võimalustest. Siin peab aga esindaja vahele astuma ja näitama teed, kuidas stornot ära hoida. Kindlustatu on talle selle eest tänulik.

Toome siin näite, kuidas juhul, kui puudus preemiamaksmise võimalus, ei saadud mitte ainult stornot ära hoida, vaid kindlustussumma tuleb peaaegu täies ulatuses väljamaksmisele.

Kindlustatu ei suutnud majanduslike raskuste tõttu enam preemiaid tasuda. Ta palus elukindlustust muuta preemiavabaks. Sellega oleks ta 5000-kr. kindlustus langenud 465 kr. Seda aga ei juhtunud, sest et talle anti nõu poliisi vastu laenu võtta ja sellega maksatajäänud preemia tasuda. Kindlustatu oli õnnelik, et kindlustus jäi jõusse ja ta lubas hoolitseda, et laen ja edaspidised preemiad saavad korralikult tasutud.

Ent juhtus veel nii, et ta pidi veel teisalt laenama 300 kr. ja kindlustuse selle summa suuruses pantima. Ja ta

talitas täiesti õieti, sest et pea selle järele suri ta. Tema naine sai nüüd 465 krooni preemiavaba kindlustussumma asemel täieliku kindlustussumma, nii et tal jäi laenude mahaarvamise järele üle 4358 kr.

See storno ärahooldmise juhtum on väga õpetlik ja näitab, et elukindlustus ei jäta kindlustatut maha isegi majanduslike raskuste korral, kui pole võimalik enam preemiaid tasuda.

Elukindlustus on liigne asi.

See on üks paljudest vastuväidetest, mis on suuremalt osalt ainult tühiseks sõnakõlksuks, mida öeldakse pikema mõtlemiseta. Sellist kandidaati on kerge sundida järelemõtlemisele. Selleks otsustabeks ei maksa vastuväitele lüüa lihtsalt käega või teha seda jälle naeruväärseks. Parem vasta tõsise näoga: „Tõepoolest on selliseid juhtumeid, kus elukindlustus osutub liigseks.“ Kohe jääb kandidaat kuulutama. Lühikese pausi järele jätkab esindaja: „Mul on teada järgmised juhtumid, millal osutub elukindlustuse sõlmimine liigseks:

1. Kui teate kindlasti, et teie tervislik seisukord on kõikumatult kindel ja selleks jääb, nii et elate väga vanaks ja mingi väline mõju seda enneaegselt ei lühenda.

2. Kui olete kõikumatult kindel, et teil on kogu oma eluaeg küllalt varandust oma perkonna ülalpidamiseks ja lastele hariduse andmiseks ning nende seisukorra kindlustamiseks.

3. Kui võite reeglipäraselt panna nii palju kõrvale, et saate koguda nii suure varanduse, et sellega võib tasuda kõik haiguse-, arsti- ja matusekulud jne. ja teie perekond võib endisel viisil oma elu jätkata.

4. Kui teie ja teie sugulaste eluaja kestel ei tule ette majanduslike põrutsi ega muudatusi, kui teid ei taba ükski saatuselõök.

5. Kui teil ei ole kunagi tarvis teha mõõdaminevalt laenu ega pole tarvis äriosaniku surma puhul selle pärijaile tema osa välja maksta.

Need on need mõeldavad juhtumid, mille kõigi kokkusattumise puhul osutub elukindlustus liigseks. Kui aga pole neid eeldusi, siis ei või enam elukindlus-

tuse liigsuset kõnelda. Ta täidab alati oma otstarvet ja jääb aukohuseks enda ja oma perekonna vastu.

Sellepärast mõelge kord järele, kas tei juures on olemas kõik need tingimused, mis teevad elukindlustuse liigseks. Enne kui teete oma lõppotsuse tutvuge elukindlustuse olemuse ja põhimõtete, tema mitmesuguste vormide ja tingimustega, tema kulude ja tuludega. Alles siis võite otsustada, kas elukindlustus on teile tõesti liigne.“

Ka lühike kõnelus järgmises mõttes võib mõjuda selgitavalt.

Esindaja: Härra X., mis ütleksite teie, kui astute ärr, mida valgustab omanik küünaldegas.

Kindlustuskandidaat: Mees on jäänud ajast maha, miks ei võta ta petrooleumi või elektrit?

Esindaja: Täpselt samasugune lugu on sellega, kes pole kindlustatud. Selle suhtes ütlevad kindlustatud, ta on jäänud ajast maha. Elukindlustus on praegu olemas igas perekonnas.

Kuidas suurendada kindlustust.

Ei ole mingit salavormelit elukindlustuse saamiseks. On olemas ainult hulk põhiprintsiipe, millest õieti aru saades ja mille järele talitades võib saavutada edu iga kindlustustegelane, kui tal on vähegi intelligenti.

1) *Ta peab uskuma, et elukindlustus on võimeks rahva rahanduslike probleemide juure.* 2) *Ta peab teadma hästi kindlustustingimusi, nii et ta võib soovitada igäihele ta vajadustele ja rahalisele kandejõule vastava kindlustuse.* 3) *Ta peab õppima tundma inimesi, sest et edu oleneb suuremalt osalt sellest, kuidas mõistab ta kohelda mitmesuguseid inimesi.* 4) *Ta peab valmistama omad töökavad ja viima ka need kavad läbi.* Ja arvatavasti see viimane on kõige tähtsam, sest ükskõik kui suured inimese teadmised ka on, pole sellest kasu, kui ta neid tege-likus elus ei kasuta.

Keskmine elukindlustuse esindaja ei kasuta ära kõiki neid võimalusi, mis seisavad ta ees. Igal esindajal on hulk poliisiomanikke, kel 1000-kr. poliisi jõus, kuid neid kindlustusi võib suu-

rendada. Asja juure võiks asuda umbes nii: „Härra X, teil on 1000-kr. elukindlustus. See on küll suur teatud otstarbeks. Sellega võib katta matusekulud ja õiendada mitmesugused kohustused, mis jätate maha. Kindlustusest jätkub küllalt matusteks, kuid teil puudub kindlustus, mis hoolitseks teie naise ja laste eest. Raskemaks ajaks iga naise elus on, nagu teate, esimesed aastad peale mehe surma. Sissetulek, mida ta on harjunud saama pidevalt, lakkab ja kulub ära enne hulk aega, kui ta kohaneb uue olukorraga. Mul on teie jaoks kava, mis garanteerib teie naisele summa, millega võib ta elada kuni ta on suutnud end kindlustada.“

Sellise ettepaneku tulemuseks on suurem poliis, sest et igäüks teab, et perekonnal on tarvis hulk aega enne elada, kui uue olukorraga kohaneb. Seda laadi kindlustuslepingul on püsi, sest et kindlustatu sõlmis selle eriliseks otstarbeks — oma perekonna heaoluks. Ennem loobutakse millestki muust, kui sellisest kindlustusest.

Suurem osa väikestest kindlustustest on sõlmitud sellepärast, et kindlustuskandidaat arvas, et ta vajab ehk mõnesugust kindlustust ja esindaja ei võtnud vaevaks talle teha selgeks, millist kindlustust on talle õieti vaja. Mõnel on jälle kindlustused mitmes seltsis korraga. See tuleb sellest, et esindaja, kes müüs esimese poliisi, ei teeninud seda nii, nagu oleks see olnud talle vajalik.

Tähtis punkt, mida peab pidama esindaja alati meeles, on see, et kunagi ei tohi ta rääkida, kui palju maksab kindlustus, vaid kindlustusest kui rahahoiust. Keskmisele inimesele meeldib rahahoidmise mõte ja kui ta annab raha välja preemiaks selle asemel, et viia seda panka, peab ta mõtlema, et ta paigutab oma raha nüüd teise panka. Sel viisil saab murda vahel isegi suurima müügivastupanu. Esindaja peab alati pidama oma jõusolevate poliiside registrit nende väljaandmise täieliku kuupäevaga ja külastama aegajalt oma poliisiomanikke.

Kui esindaja külastab aegajalt poliisiomanikke, siis avastab ta pea, millist kindlustust nad vajavad ja neile õieti nõu andes saab ta pea suuremad kindlustused.

Kindlustuse saamise saladus on peidetud lihtsasse ja lühikesse lausesse: „*Koosta oma töökava ja tööta oma kava järele.*“ Kui selle järele talitada, on edu kindel.

Rahu võidab.

Hanketöö on väärtuslik, kuid mitte sugugi kerge ja libedasti minev töö, võrreldes mõne muu kutsealalise tööga, kus iga asi läheb nii, nagu see on kalkuleeritud ja mille eest tuleb vastav tasu. Hanketöös tuleb ikka ja jälle surnuid punkte, kus pole mingit edu. Isegi edukas hankemees ei mõista, ei suuda surnud punktidest hoiduda. Eriti tuleb selliseid surnud punkte aga elukindlustuse hanketöös.

Sellised mööduvad seisakud võivad kindlustusmeest küll pisut närviliseks teha. Siiski teeb ta hästi, kui võtab endale juhtnööriks — sel põhjusel mitte närveldada. Sest et lühemad ja pikemad kriisid hanketöös pole tingitud mitte hankevõimaluste puudumisest, vaid selle töö loomust. Neid kriise on seda kergem ületada, mida paremini distsiplineerib ta omi närve ja mida rohkem on tal rahu, selget pilku ja kaalumist. Närvilisus ei takista mitte ainult kavakindlat hanketööd, vaid ta mõjub sellega halvenevalt hanketööle, et vähendab hankemehe enesekindlust kindlustuskandidaadi juure sisseastumisel. Enesekindlus on aga kriisimomentidel kõige tähtsam.

Kord ütles üks kindral pärast lahingu kaotust: „Rahu on kodaniku esimene kohus!“ Et olla edukas, peab seisma kriisimomentidel alati silme ees: Rahu on esimene kohus hanketöö!!! Tõepoolest on kõikumatu rahu tähtsaimaks relvaks hankemehel.

Mul pole aega...

Sagedasti on kindlustusjutuajamise kestus suure tähtsusega. Kui külastate kindlustuskandidaati, kes alati, kui lähete tema juure, on hoolega tegevuses (praktikas tuleb seda väga sagedasti ette), siis öelge talle: „Härra X, kui pühendate täna oma ajast kolm minutit mulle, siis ei tülita ma teid omas elus enam kunagi. Ka minu aeg on raha,

mida ei taha ma raisata.“ Kindlustuskandidaat on üllatunud ja on enamikul juhtumel nõus teile aega pühendama.

Kui teie talle siis lühidalt ja tabavalt elukindluse ühiskondlikku ja majanduslikku väärtust selgeks teete ja talle näiteks ütlete, et ühe statistika järele sureb juba 111.000 inimest esimesel kindlustusaastal, siis saab ta aru, et edasilükkamise ja viivitamisega ei saa oma saatust meisterdada, vaid end ainult petta.

Esindaja: Kui teie märkate oma maja (näitena võib võtta ka kas saabas või ülikond, kui pole tal maja) katuses auku, kust sajab vihma sisse, kas teil siis on kohe aega seda asuda kõrvaldama või lasete selle minna suuremaks ainult sellepärast, et ei taha raha välja anda.

Kindlustuskandidaat: Ei, siis ei mõtle ma kaua, vaid lasen selle kohe parandada.

Esindaja: Kuid miks?

Kindlustuskandidaat: Et kahju suuremaks ei läheks.

Esindaja: Samuti on lugu ka elukindlustusega. Ka selle juures ei või pika mõtlemisega lasta õiget aega mööda minna. See tähendab lünka teie majanduslikus olukorras, kui pole teie tuleviku eest hoolitsetud. Seda lünka võite täita veel täna, võib olla tabab teid juba homme raske õnnetusjuhtum või raske haigus ja elukindlustus jääb teie eest suletuks. Teie ei saa enam siis lünka täita ja teie kahju läheb iga päev suuremaks. Sellepärast oleks ka õige, et seaksite kohe sisse kindlustushoiuüsteemi nagu laseksite parandada kohe katust.

Ärge sõlmige elukindlustusi.

„Stop selling life insurance!“ sellise kummalise nõuande, mis tähendab eesti keeles: „Ärge sõlmige enam elukindlustust,“ leiame ühest inglise kindlustuslehest. See paneb üllatama meid kõiki. Kas pole mitte suur julgus hüüda kõigile kindlustustegelastele: Tehke lõpp elukindlustusele!

Ja ometi on see nõuanne õigustatud, isegi väga õigustatud. Kui teie lähete härra Kuke või Kana juure ja härra Kukk või Kana teilt küsib, mida soovite, siis ütlete: tahan teie elu

kindlustada. Niisugune on asi meie seisukohalt. Seal on Kukele elukindlustus nagu Kanalgi. Kui me vaatame aga asja kindlustatute seisukohast, siis pole kumbki kindlustanud oma elu, vaid üks on kindlustanud haridusesaamise oma väikesele Jukule, kuna teine jälle kaasavarasaamise Elsale. Niisugused on lood, kuid teie käite ringi elukindlustusega. Kuid selles on ainult pool maailma — mitte ainult hariduseandmine, kaasavarakogumine, vaid ka rahulikud vanaduspäevad, oma kodu, lühidalt tuhanded soovid, nii erinevad, nagu on seda inimesed.

Saate nüüd aru, miks ei tohi te enam sõlmida elukindlustusi. Teie astute sisse härra Kuke juure — kuid mille üle rääkida? Kas elukindlustusest? Ei, vaid sellest, kuidas vanas eas iseseisvaks saada. Teie külastate härra Kana, et aidata tal kalkuleerida, kuidas saab ta lahti oma võlgadest. Teie annate härra Toomingale nõu, kuidas võib ta oma pangaarvet ilma sularaaha välja andmata kahekordistada, tarvitades elukindlustuseks ainult oma kapitali protsente. Teie ütlete härra Külmale, kuidas võib ta teha oma ristilapsele originaalse kingituse. Igauhe juures mõtlete teie järele, mis keegi soovib, ja esitate talle mõistliku kava, kuidas on tal kõige kergem täita oma soove. Teie teete kõik, mis võite, kuid ainult mitte üht: teie ei sõlmi elukindlustust.

Jälgige majanduselu.

Iga hankemees peaks jälgima hoolega konjunktuuri arenemist. Mitte ainult selleks, et tal oleks selge pilt majanduslikkudest küsimustest, vaid et ta võiks oma klientidega vabalt rääkida neist majanduslikkudest küsimustest, mille vastu tunnevad viimased huvi.

Muidugi nõuab see süstemaatilist majanduslikkude sündmuste jälgimist. See ei meelita mõndagi. On ju paljud hankemehed süstemaatika vastased. Oma töös loodavad nad ainult oma usinusele, õnnele ja juhusele. Usinus on väärtuslik liitlane. Ka õnne ei või põlata. Kuid juhuse võib jälle kõik ära rikkuda. Süstemaatika hanketöös tähendab aga seda, kus enam käed ja jalad ei aita, tuleb mõttetöö appi võtta. Ei tule mitte mahaaniliselt töötada, vaid sagedasti peab lihtsa jooksmise asemel mõtlema järele. Sel põhjusel näib konjunktuuri jälgimine olevat kasulikuks abinõuks esindaja hanketöös. Konjunktuur näitab talle, millises ainelises seisukorras on üksikud kutsealad. Ta võib neid teadmisi hanketööl kasutada. Selle asemel, et

raskes majanduslikus seisukorras olevate inimesti juures asjatult joosta, võib ta oma energia kulutada edukalt selle ühiskonnakihi juures, kelle käsi käib paremini.

Esindaja ei või olla kindel oma vaatluste tulemusele. Nii terav kui ta tähelepanu ka pole, võib ta saada ainult väikese väljalõike majanduslikkudest sündmustest. Omal käel olevat konjunktuuri jälgijat ähvardab oht, et ta hakkab üksiknähteid üldistama. Selletõttu ei saa ta teha oma tähelepanekuis õigeid järeldusi, sest et ta hülgab suurte arvude seadust.

Statistilisi materjale majandusliku elu vaatluseks on külluses. See on ka põhjuseks, et ainult üksikud julgevad nende arvude kallale asuda, sest et arvude labüridis on raske leida õiget teed.

Peaaegu iga jutuaamine kliendiga puudutab tänapäev majanduslikke küsimusi ja majanduse ning riigi huvides on vaja anda sellele jutuaamisele õige suund. Just selles mõttes ongi suur tähtsus sellel, kui esindaja jälgib hoolega konjunktuuri.

Tule abiga elukindlustusele.

Maakohtades leidub ikka ja jälle kandidaate, kes on põhimõtteliselt kindlustuse vastu, peale tulekindlustuse, mida nad peavad tarvilikuks. Kui sellise kindlustusvastasega juttu ajada, siis juhi jutulõng nii, et ta leiab tulekindlustuse tarviliku olevat. On jutuga nii kaugele jõutud, lasku esindaja kandidaadil loetelda kõik tulikahjud, mis ta oma ümbruskonnas mäletab. Kui ta kolmkümmend, nelikümmend ja isegi veel rohkem aastaid tagasi vaatab, leiab ta ainult üksikuid tulikahjusid. Siis laske teda arvutada, kui palju perekonnaisasid ja noori inimesi on seal samal ajavahemikul enneaegselt surnud. Tulemus on üllatav: surmajuhtumid ületavad mitme- ja mitmekordselt tulikahjud. Kandidaat tuleb siis oma kokkuvõtte põhjal järeldusele, et elukindlustus on sama tarvilik kui tulekindlustuski.

Paratamatu on vanadus ja surm. Seepärast on elukindlustus tarvilikum kui mingi muu kindlustus. Kindlustussumma maksetakse kohe välja enneaegse surma puhul — kõige hiljem aga kokkulepitud vanuses. Elukindlustus on parim perekonnakaitse, mida peab võtma igauks ja mida ei lase keegi arusaaja inimene raugeda.

Laiast maailmast.

New Yorgi osariigis (Ühendriikides) kavatsetakse maksma panna seadus, mille järele tohivad kindlustusseltsid omandada välismaiseid väärtpapereid kuni reservide ja kohustuste kõrguseni, mis neil on neil mail, mille väärtpapereid nad tahavad osta.

*

Õnnetusjuhtumite tõttu saab meil aastas iga 100.000 elaniku kohta surma 46 inimest, Saksamaal ainult 34,4.

*

Saksamaal on tehtud kindlaks, et 41,3 prots. tulikahjustest juhtub kella 4.30 p. l. kuni kella 1.30 öösel.

*

1937. a. lõpul oli Saksamaal 56 kindlustusseltsis jõus 19.978.890 elukindlustust 19.700.000.000-margalise kindlustussummaga eelmise aasta 18.802.058 elukindlustuse vastu 18.200.000.000-margalise kindlustussummaga.

*

Õnnetusstatistika näitab, et 1937. a. on olnud kogu maailmas 6643 laevaõnnetust. Laevaõnnetusi oli 1933. a. 5073, 1934. a. 5203, 1935. a. 5560 ja 1936. a. 6139. Nõnda on siis viimase viie aasta jooksul kasvanud laevaõnnetuste arv järjekindlalt.

*

Itaalias on liiklemisõnnetused 1937. a. võrreldes 1936. a. tunduvalt tagasi läinud.

*

Saksamaal oli 1937. a. lõpul 91 prots. autodest kindlustatud, kuna 1934. a. ainult 51 prots.

*

Saksa tulekindlustusseltsid maksid 1937. a. välja kahjusummasid 48.805.843 rm. 44.728.861 rm. vastu 1936. a. Seega suurenesid väljamaksud 9 prots. võrra. Üldse oli 1937. a. 80.625 tulikahjujuhtumit 73.832 juhtumi vastu eelmisel aastal. Nõnda kasvas ka tuleõnnetuste arv 9 prots. võrra. Suurimaks õnnetuspõhjuseks märgib statistika hooletust tulega ümberkäimisel.

*

Saksa elukindlustusseltsid maksid 1937. a. välja kahjusid 16.404.829 rm. 15.222.663 rm. vastu eelmisel aastal.

A: Küll ma panen veel tule su katusesse, niisugune häbematu.

B: . . . ja mina aitan kustutada, kui põleb sinu maja, sa igavene lontrus, sinu maja on ju kindlustatud.

*

A: Õelge mulle, esindaja, ega ole lõbus amet käia inimestelt raha kasseerimas? Keegi ei taha teid ju meeeldi näha.

B: Palun, asi on just vastupidi. Kui sagedasti ei palu mind inimesed teinekord jälle sisse astuda.

Õnnetuste kroonikat.

ÕNNETUSI INIMOHVRITEGA

19. märtsil jäi Tapal Balti ekspresi alla Gustav Natka, 52 a. vana, eluk. Tapal, S. Turg 2. Raskete vigastuste tagajärjel suri ta Rakvere haiglas.

— 20. märtsil uppus Mõisaküla ja Laatre vahel magistraalkraavi Laatre elanik Hendrik Pint, 47 a. vana. Õnnetuse põhjustas jooanud olek.

— 25. märtsil summas Pärnus 27-a. Herman Kirikal 20-a. neiu Leida Kepniku, lastes talle paar kuuli kehha.

— 26. märtsil uppus Valga linna pargi tiiki Valgas Kuperjanovi tn. 65 elutsev tütarlaps Helgi Traagel, kes oli läinud tiigi jääle.

— Samal päeval leiti Pärnumaal Kaelase vallas Kaelase külas porilombist surnult Eduard Jürgenson, 34 a. vana. Surm oli järgnenud lämbumisest.

2. aprillil langes Tartus Pika tn. saunas äkki surnult maha Juhan Annuk, eluk. Luha tn. Surma põhjuseks oli südamerabandus.

— Samal päeval leiti Petseri-Laura maanteekraavist vankri alt surnult Jefrem Potoshinski, 35 a. vana, pärit Rootovo vallast Shumilkino külast. Õnnetuse põhjustas mehe jooanud olek.

— 3. aprillil suri Laimjala vallas (Saaremaal) viinavõtmise tagajärjel Viltina valla kodanik Johan Roes, 37 a. vana.

— 4. aprillil suri Tartu ülikooli haavakliinikus veremürgituse tagajärjel Tõrva politseijaoskonna asjaajaja Elmar Karolin, 32 a. vana.

— Samal päeval leiti Tallinnas Tartu mnt. nr. 25 surnult Jaan Eldor, 32 a. vana.

— 15. aprillil uppus Kasari jõkke kalastamisel majandusministeeriumi tööstusinspektor Jaan Michelson, 47 a. vana.

— 18. aprillil uppusid Saaremaal Loona lahte teel kirikust koju 27-a. Villem Tamm, 23-a. Aleksander Mets ja 18-a. Leo Põppuu.

— Samal päeval uppus Kadrina ja Rakvere jaamade vahel raudteeputka kaevu Undla valla elanik Mai Vall.

— 24. aprillil suri Tallinna keskhaiglas Jaan Susi, kes sõitis Tallinnas Koidu ja Päikese tn. nurgal mootorrattaga vastu autot ja purustas lõualuu.

— 26. aprillil suri südamerikke tõttu välisministeeriumi väliskaubanduse osakonna direktor Eduard Virgo.

— Samal päeval leiti Tartu kohal Ema-jöest uppunult August Vaht.

— 25. aprillil sai Hiiumaal Keina vallas kändude lõhkeainetega lõhkumisel surma Utuküla taluperemees Johannes Ilves, 45 a. vana.

— 28. aprillil uppus Kasepää vallas kraavi Raja küla elanik Liidia Dobrovoltsev, 28 a. vana.

— Samal päeval suri teel Tapa arsti juure verejooksu tagajärjel suust ja ninast Gustav Sõukand, kes pärit Imastu asundusest.

— 29. aprillil uppus Väana jõkke sõdur Kahju Soosaar, 22 a. vana.

— 1. mail sai kuuli läbi õnnetut surma Tallinna maleva tarvetelao juhataja Edmund Põlendik, 29 a. vana.

TULEÕNNETUSI.

— 19. märtsil pääses Võrus Kreutzwaldi tän. tuli lahti J. Kavaja kuurides ja autogaraazhis, kust kandus tuli ka kahele lähedalasuvale majale. Tuletõrje suutis siiski elumajad mahapõlemisest päästa. Kahju 2.000 krooni.

— 21. märtsil põles Leisi vallas Linnuse küllas (Saaremaal) maha Sofie Kanarbiku talu elamu koos rehetoa ja rehealusega. Peale majakraami jäi tulle 5 lammast ja hulk kanu. Hooned olid kindlustamata. Kahju 1.000 krooni.

— Vastu 22. märtsil põles Harjumaal Kloostri vallas Vasalemma asunduses Ants Pikkaro Kaeravälja talu elumaja koos ühise katuse all oleva rehealusega. Ühes hoonega hukkus hulk põllutööriistu ja vilja. Kahju 1800 kr. Hoone oli kindlustatud ainult 300 kr. eest.

— Ööl vastu 23. märtsi süttis Türi tarvitajateühingu kuur. Tuletõrje pani tulele piiri. Tulle jäi üks siga ja seitse kana. Kahju 300 kr. Samal ajal pandi Türil Koidula tn. toime Julius Saare kuuris süütamiskatse. Tuli kustutati, ilma et see oleks saanud teha suuremat kahju.

— 25. märtsil põles Valgemaal Kuigatsi vallas maha Jakob Mägi laut ja küün. Hoone, mille väärtus 1000 kr., oli kindlustatud 1500 kr. eest.

— Vastu 27. märtsil hävitas tuli Leisi vallas Paaste küllas (Saaremaal) Feodor Raaperi talu elumaja, mis asub ühise katuse all loomalaudaga. Kolm hobust ja üks põrsas jäid tulle. Kahju 9000 kr. Hoone oli kindlustatud ainult 1000 kr. eest.

— 27. märtsil süüitas pikne Taageperas põlema rehe, mis põles maha.

— Samal päeval põles Siirgaveres maha August Soobiku põllutööriistade kuur. Omaniku kahju 400 kr. Tuli sai alguse tulega hooletult ümberkäimisest.

— 29. märtsil põles Kolga vallas Andimeeme küllas maha Peeter Regi talu elumaja. Tulle jäi mitmesugust vallasvara. Omaniku kahju 1120 kr. Hoone oli kindlustatud 950 kr. eest.

— 30. märtsil põletas tuli Nabala vallas

— 31. märtsil pääses tuli lahti Nõmmel Kitsas tn. nr. 3 asuvas Rosalie Joksa ühekordses puumajas. Tuli rikkus ära ainult ühe korteri seinad.

— Samal päeval süttis Kirepis Tartumaal põlema Kirepi koorejaama ja ühiskaupluse hoone. Tuletõrje suutis tunnihilise töö järele tuikahjulä piiri panna. Tuli sai alguse katki-sest plekk-korstnast.

— 2. aprillil põlesid Petserimaal maha Kulje vallas Suhlova küllas Ivan Gerojevi, Jegor Ostroumovi, Anton Geroiski, Pavel Nekrassovi ja Feodor Nekrassovi elumajad koos kõrvalhoonetega, milliseid oli arvuult 18. Tuli sai alguse Ivan Gerojevi elumajast, kust kandus edasi teistele majadele ja hoonetele.

— Samal päeval hävis tules Petseri vallas loomaarst Vassili Savamae talu elumaja kui ka kõrvalhooned. Tulle jäi kõik vallasvara. Hoonete väärtus 5000 kr., kuid olid kindlustatud ainult 3500 kr. eest. Vallasvara hävis 7.800 kr. eest, kuid kindlustatud oli see vaid 4450 kr. eest.

— Samal päeval süttis Virumaal Vao vallas põlema Valter Harpe elumaja. Kiire abi tõttu saadi panna tulele õigel ajal piir. Hävis ära ainult osa katust. Tuli sai alguse juhustlikust sädemest, mis lendas naabruses asuva piiritusvabriku korstnast.

— Samal päeval hävitas tuli Karuse vahtkonna puumaterjali laoplatsil 10 tihumeetrit puid ja tööliste tööriideid ja tööriistu.

— Ööl vastu 8. aprilli süttidati Harjumaal Raiküllas lastekodu. Tuld märgati varakult, nii et suudeti sellele panna piir. Kahju 500 kr. Süütaja tabati.

— Ööl vastu 10. aprilli põles Saaremaal Uuemõisa vallas Reima asunduses maha Konstantin Verlini elumaja, mis oli ühise katuse all loomalaudadega. Tule jäi kaks hobust, üks lehm, üks lammas, 1140 kr. sularaha ja kogu majakraam. Kogu kahju 3200 kr. Hooned olid kindlustatud 700 kr. eest.

— 11. aprillil põles Mõniste vallas (Võrumaal) maha Märt Rahusalu ühise katuse all asuv laut ja küün. Kahju 2000 kr. Hoone oli kindlustatud ainult 100 kr. eest.

— 13. aprillil tekkis tulikahju Tallinnas Gonsiori tn. nr. 17 maja meljandal korral, mille likvideeris tulitõrje, ilma et tuli oleks saanud suuremat kahju tekitada. Õnnetuse põhjuseks — hooletus.

Sõmeru külas (Harjumaal) Johannes Riisipu elumaja ja rehehoone. Tulle jäi hulk vallasvara. Kahju 1500 kr. Tulikahju põhjuseks — katkine korsten.

— 18. aprillil süttis Abja-Paluoja alevikus Karl Kullaku kahekordne pooleldi valmisolev elumaja. Tulele pandi piir, enne kui ta sai suuremat kahju tekitada.

— 20. aprillil põles maha Taevere vallas Leetva külas Hans Klaasi talu karjalaut. Kahju 3500 kr., hoone oli kindlustatud 2500 kr. eest.

— Vastu 22. aprilli süttis põlema Rakvere vallas Gustav Antau rehehoone, kust tuli kandus elumajale ja aidale. Omaniku kahju

3600 kr., hooned olid kindlustatud 1500 kr. eest.

— 25. aprillil põles Valgamaal Laatre vallas maha O. O oli saun ja sellega ühe katuse all olev laut ja küün. Kahju 2500 kr. Tuli sai alguse mängivate laste käest.

— Samal päeval põles Hiiumaal Keina vallas maha Mihail Sehveri ait ja kelder. Tuli sai alguse põhkudesse sattunud suitsuotsast.

— Ööl vastu 26. aprilli põles Tõrvalas maha Välgu tn. 17 asuv elumaja. Tulle jäi 47-a. Aleksander Tiidomaa, kes oli maja ise põlema süüdanud.

— 27. aprillil põles maha Virumaal Kiiti vallas Friedrich Kleini elumaja ühes reheatuse, hobusetalli ja karjakööbiga. Tulle jäi hulk vallasvara. Kahju 5.000 kr. Hoone oli kindlustatud 3.000 kr. eest, vallasvara oli aga kindlustamata.

WAIRIA.

Kiireim ratsanik maailmas — surm.

Tema jõuab vara — enne hommikut, enne lõunat, enne õhtut, enne head, enne halba ilma, enne kiiret vätku.

Meie ei kõnele hea meelega surmast, meie ei taha, et ka teised temast kõneleksid, kuigi elukindlustusi teeme ja neid igaühele soovitate.

Ent meie ei pääse sellest siiski mööda. Iga päev loeme ajalehist kurbadest juhtumitest. Hommikul on isa linna sõitnud, lapsed, abikaasa ootavad pikkisilmi teda linnakostiga tagasi, — aga koju tuuakse surnu! Hobune on autot kartes lõhkuma hakanud, vankri kraavi paisanud ja isa surmanud!

— Isa tuleb Toompealt töölt, libiseb ja kukub, — tühine asi, paljugi, mis elus kukud. Kodus sööb lõunat, kõneleb naerdes perekonnale oma väikest äpardust, — aga õhtul ei ole tema enam elavate kirjas! Verevalang peajju kustutas noore perekonnaisa elu!

— Tallinna-Harju maksuvalitsuses varises noor kolmekümnekolme aastane ametnik, perekonnaisa oma töölaia juures kokku ja suri peajju-rabandusse.

— Jalgrattal sõitja noor ärimees kaotas kuidagi tasakaalu, kukkus nii õnnetult, et tänavale suri!

— Ema tahtis oma väikest tütrekest üle tänavava viia, vaatas kuidagi taha ja jooksis otse auto alla, suri haiglas abikaasa ja laste käte vahel.

Niisuguseid juhtumeid on sadu aasta jooksul, mis pealt vaatajatesse masendavalt mõjuvad.

Mõjub ju loomulikki surm masendavalt ümberolijatele, seda enam aga õnnetu-juhus surmaga!

Need on näited, mis olaval esindajal sobival juhul võivad aidata kaasa elukindlustuse vajaduse selgitamiseks. Kuid selliseid andmeid tuleb alati kasutada väga taktiliselt ja soodselt.

Laupäev — parim päev.

Üks Shveitsi kindlustusleht on teinud kindlaks, kuidas langeb keskmiselt kindlustuslepingute sõlmimisi igale üksikule nädalpäevale.

Protsentuaalselt kogu kindlustuste hulgast seisab esikohal laupäev 22,4 protsendiga. Selle järele tuleb reede 17,5, siis teisipäev 16,6, neljapäev 15,8, kolmapäev 14,4 ja lõpuks esmaspäev 13,8 protsendiga. Pühapäevased kindlustused moodustavad aga ainult 0,1 prots. kogu kindlustuste hulgast. Nagu sellest näeme, kasvab kindlustuslepingute sõlmimine teisipäevast kuni nädala lõpuni järjekindlalt iga päevaga, peale kolmapäeva. Kolmapäev näib nii olevat nagu mingi kõlklemispäev.

Ka kindlustussummad näitavad kasvamist 14,6 prots. esmaspäeval kuni 22,7 prots. laupäeval. Erandiks on jälle kolmapäev, mil moodustavad kindlustussummad ainult 12,7 prots. kogu nädala kindlustussummadest.

Sama kindlustuslehe andmeil on paremateks tundideks agendil laupäeva pealelõunased ja õhtused tunnid.

Nagu sellest näha, käib ka kindlustuslepingute sõlmimine teatud reegliparasuse järele. Ei ole mitte ükskõik, mis päeval või mis tunnil kindlustamine paremini õnnestub.

Liigutav lugu murdvarguskindlustusest.

Saksamaalt kuuleme järgmisest liigutavast loost:

Minnes ühel hommikul oma büroosse tööle leidis ärimees selle segipaisatud olekus. Kõigi laegaste sisu oli pörandale paisatud, kassa lahti murtud ja tühjaks tehtud. Murdvargad oli teinud oma töö põhjalikult.

Laual seisva kirjutusmasina vahel oli paberileht, millel võis lugeda järgmist: „V. a. härra. Kuigi teie asjad kiires korras läbi puistasime, et mitte tühja-tühja kaasa võtta, sattusime juhuslikult dokumendile, mis on teil praeguses olukorras väga tähtis. See on nimelt teie murdvarguskindlustuse poliis. Juuresolevad kviitungid näitavad, et preemiad on korralikult tasutud. Lubage, et osutame teile selle väikese teene ja asetame selle kirjutusmasina alla. Ei taha oma südant koorjata sellega, et see summa jääb teil kätte saamata. Parimad tervitused — kutsumata külalised.“

Ja tööpoolest leidis ärimees kirjutusmasina alt murdvarguskindlustuse poliisi ühes kviitungitega.

Liig hilja!

Hanketööl olles koputasin ma hiljuti ühe villasarnase maja uksele äärelinnas. Maja jättis mulje, et selles peaks elama kindlustuskandidaat. Keskealine naine avas ukse ja palus sisse astuda.

Olin naisele oma külastuse põhjuse seletanud, ütles ta mulle umbes järgmist: „Minu mehe elukindlustus ei saa tulla enam kõne alla, sest et ta suri äkki paar nädalat tagasi. Teie tulete liig hilja. Oleks tulnud teie varem, oleksime ehk kindlustanud. Siis oleks jäänud mulle tulemata see kohutav saatus, kuidas elada kahe lapsega — üks neist on kuue-, teine kaheksa-aastane poiss — ei millestki. Minu mehe äri võlgade pärast on juba viimane mööblitükk majast ära viidud. Kui üksinda seisev, varanduseta ja äriliseks tegevuseks kõlbmatu naine olen võlanõudjate käes ohver, kelle vastu ei tunta halastust. Minult võetakse käest kõik ära, mis mul aga on. Kuna mul

puudub sularaha ja mul puudub raha võlgade protsentide tasumiseks, siis läheb ka see maja minu käest minema. Selle järele olen koos oma lastega peavarjuta. Nii kaua, kui elas mu mees, ei tulnud meil ette mingisuguseid raskusi. Kergesti oleksime võinud maksta elukindlustuse preemiaid, sest et kõigist kulddest saime kergesti üle. Äri vastu ei tundnud ma huvi, sest et kõik läks nii libedasti. Ma poleks võinud kunagi näha unes, et langemine õnnest õnnetusse võib tulla nii kergesti. Nüüd, kus olen majajäänud vaeseks nagu kerjus, on kõik tuttavad hakanud eemale hoidma. Ainuke koht, kuhu poole võin veel pöörata, on hoolekanne.“

Selle järele oli naise jõud lõppenud. Kui nüüd iga naine teaks, mida teeb see lesk, ja iga mees mõtleks oma kohustustele tõsiselt, siis poleks enam ainustki perekonda kindlustuskaitseta.

Ettevaatust — auto!

Näib, et mootorsõidukid on kujunenud tõelisteks tapariistadeks. Nii on esimesel poolaastal mootorsõidukid surmanud ja vigastanud: Inglismaal 106.468 inimest, Saksamaal 78.468, Itaalias 11.458, Lõuna-Aafrikas 5570, Shveitsis 1927, Taanis 1779 ja Rootsis 775 inimest. Nii on ülalmainitud riikides mootorsõidukid surmanud ja sandiks teinud poole aastaga üle 200.000 inimese.

Selle statistika kõrval pole mitte huvituseta Ühendriikide Rahvusliku Julgeoleku Komitee aruanne 1936. a kohta.

Selle järele on Ühendriikides 1936. a. saanud mootorsõidukite läbi surma 38.500 inimest. Kokku sellega on nõudnud teised õnnetusjuhtumid 111.000 inimese elu, mis on suurem 1934. a. rekordarvust, mil õnnetusjuhtumite läbi sai surma 101.139 inimest. Raskemaid vigastusi said seal 1937. a. 400.000 inimest, kuna kergemaid koguni 10.300.000.

Kuid näib, et käesoleval aastal pole tahtnud mootorsõidukite ohvrid väheneda. Nii on seal mootorsõidukid sõitnud paari esimese kuuga 5000 inimest surnuks eelmise aasta esimese paari kuu 4450 inimese vastu.

Tegevtoimetaja: **Jaan Kask.**

Toimetuse kolleegium: M. Jõks, A. Kahlberg, E. Kandre, A. Kivi, E. Käspert, K. Niilus, O. Piilmann, A. Pähkal, J. Renna ja H. Tomp, vastutav toimetaja.

Toimetuse ja talituse aadress: Tallinn, pstk. 18.

Väljaandja: **Eesti Kindlustustegelaste Ühing.**

Posti jooksev arve nr. 598.

HIND 25 SENTI.

O.-ü. «Vaba Maa» trükk, Tallinnas 21. märtsil 1938.

