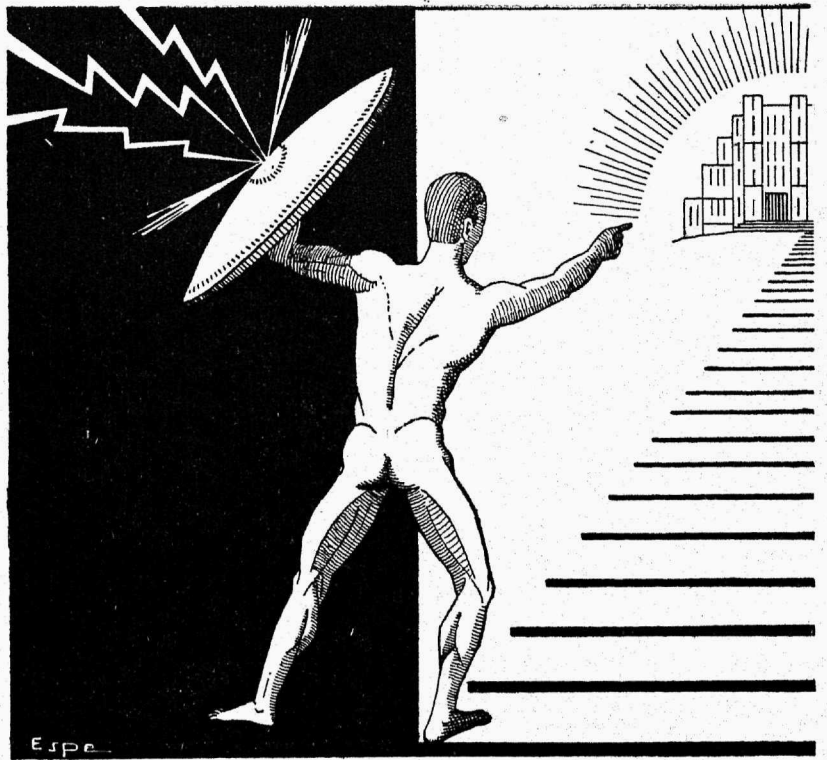

KINDLUS- TUELEHT



NR. 2

APRILL

1933

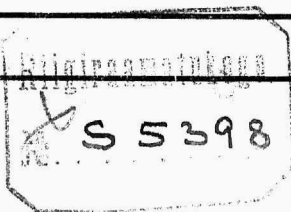
KINDLUSTUSLEHT

ÜLDISE KINDLUSTUSASJANDUSE JA KINDLUSTUSE VÄLISTEGEVUSE PRAKTIKA KUUKIRI.

№ 2

APRILL

1933



Õppida!

Kes vaidleks vastu väitele — iga amet tahab õppimist! Ilma õppimata ei saada meistriks. Lihtsaimagi oskuse omandamine nõuab mõlemaid: harjutust ja teadmisi.

Pääsjalikult sellepärast, et meil veel küllalt esindajaid leidub, kes arvavad enese juba agendiks küpse olevat pärast seda, kui nad on paar tundi kuulnud inspektori seletusi ja visanud pääliskaudse pilgu seltsi tariifidele ja prospektidele, olgu toodud järgnevad read, mis näitavad kuidas agentide õpetus on korraldatud niisugusel elukindlustuse eeskujumaal nagu Ameerika-Ühendriikides.

Neumann'i kindlustusasjanduse ajakiri kirjutab muu seas:

„Elukindlustuse kursus New-York'i ülikoolis on piiratud 75 osavõtjaga ja kestab 11 nädalat, kusjuures teoreetilist õpetust jagatakse kolm korda nädalas, pääleõunati, iga kord 4 tundi. See on minu teada ainuke akadeemiline kursus, kus just akvisiitoriametit õpitakse. Kogu kursuse jooksul õpilased peavad tegelikult olema kindlustuste hankimise töös ja iga nädala lõpul oma töötagajärgedest aru andma. 185 õpilast, nende seas 48 täielikku algajat elukindlustuse alal, 78 vähem kui kaheaastase eelpraktikaga ja 59 enam kui 2-aastase praktikaga teostasid 10 nädalaga elukindlustusi enam, kui 12 miljoni dollari pääle. See teeb välja 6426 dollarit (normaalkursi järele meie rahas 24000 krooni) õpilase kohta nädalas!

Mainimiseväärt on, et tunnistust kursuse lõpetamise kohta ei anta enne välja, kui õpilane järgneva 12 kuu jooksul pole hankinud vähemalt 15 isiku elukindlustused 150000 dollari pääle, või kui väiksema kogusummaga, siis vähemalt 50 isikult. See kursus asutati New-York'i elukindlustusagentide ühingu toetusel ja ta kasutab kogemusi, mida elukindlus-

tuste hankimise tehnika kohta on kogunud „Elukindlustuste Akvisitsiooni-probleemide Uurimisbüroo“ (Life Insurance Sales Research Bureau). Viimati nimetatud büroo on asutatud Ameerika elukindlustusseltside ühisel ettevõttel ja ta moodustab keskkoha elukindlustuste hanketöös omandatud kogemuste vahetamisel.“

Nõnda Ameerikas.

Muidugi on meie oludes sedalaadi üritused praegu vaevalt mõeldavad. Aga eelseisvad read peaksid igale esindajale midagi ütleva. Peak- sid ütleva, et vähemalt olemasolevaid võimalusi enese kutsealaliseks täien- duseks tuleb ära kasutada, maksukugi see mitte väikest vaeva. Kindlus- tusseltsid korraldavad aegajalt lühemaid või pikemaid kursusi oma esinda- jatele. Nendest tuleb võimalust mööda osa võtta. Nüüd on saanud teoks agentide kutsealalise ajakirja mõte. Selle lugemine võib mõndagi kasu- likku pakkuda. Nii on ka meil üks ja teine võimalus enese arendamiseks olemas. Ja kui neid kasutada, siis on loota, et paranevad töötagajärjed, siis on loota, et tõuseb ka kindlustusmehe prestiiž ja seltskondlik väärtus.

Tavalisi vastuväiteid elukindlustu- sele ja nende ümberlökkamisest.

1.

Vaevalt praegusel ajal saab sõlmida ühtki elukindlustust ilma selleta, et oleks juttu tänapäeva majandusliku olukorra kõikumusest ja eriti kaugema tuleviku ebamäärasusest. Seda eitada, tähendaks mitte julgeda tööle silma vaadata. On päris kindel, et suurema osa nurjunud elukindlus- tuse ettepanekute juures on olnud süüdi kahtlused,

1) kas kindlustuskandidaadi majanduslik seis- kord äkki, võib-olla juba mõne aasta pärast niivõrd ei halvene, et preemiamaksmisega raskusi tuleb ja

2) kas rahaväärtus, mille alusel kindlustus sõlmi- takse jääb püsima vähemalt nii kauaks, nagu peab kestma üks kindlustusleping.

Et niihästi üks kui teine praegunimetatud kahtlustest kindlustus- kandidaadile hõlpsasti keelele tuleb, selle üle pole põhjust imestada. Prae- gusel „koondamiste ja kokkutõmbamiste“ ajajärgul pole midagi võimatut, mõelda teenistuse tunduval vähenemisele või koguni täielikule kaotusele. Teiselt poolt, usku rahaväärtuse püsivusse pole kõigutanud mitte üksi aasta kümne-viieteistkümne eest aset leidnud mitme suurriigi rahanduse katas- troofid, vaid uusi kahtlusi kergitavad üles ka otse kõige viimaste päevade valutaraskused, mis annavad ennast tunda pea igas riigis, maha arvatud vahest ainult üsna vähesed erandid.

2.

Oskus neid kahtlusi kummutada on igale elukindlustuse-esindajale esmajärgulise tähendusega. Muidugi igal esindajal, kes üldse mingisuguste tagajärgedega töötab on kujunenud selleks välja oma meetodid. Meie tahame alljärgnevas anda võimalikult täieliku ja süstemaatilise ülevaate küsimusest. Et küsimus ise väga raskelt kaaluv on, siis pole ka kerge teda tühjendavalt käsitada. Vähemalt ei saa asja likvideerida paari lühikese lausega, nagu nii mõnigi praktiline välistegelane vast tahaks, vaid peab juba paratamatult peatuma tema juures pikemalt. See ei tähenda muidugi mitte, nagu oleks otstarbekohane igale kliendile seletada asja tema täies ulatuses. On ju küll inimesi olemas, kahjuks aga harva, kes nõustuvad kuulama pikka, kuigi asjalikku seletust ja selle najal kujundama enesele veendumust või muutma oma eelarvamist. Suurem osa inimesi, iseäranis vanameelsed ja umbusklikud, ei lase ennast harilikult veenda palja asjalikkuse ja loogilise paikapidavusega. Niisugustele mõjub paremini mõni rabav üksiknäide, mõni lööklause, mis suunatud tundmustele. Selle järele, missugust tüüpi kliendiga tegemist on, tuleb muidugi ka esindajal käituda. Inimese juures, kes armastab tõe põhjani tungida, kellele tõe leidmine on tähtsam, kui näiv õigusesaamine või vaidluses päälejäämine, niisuguse inimese juures on kohal üksikasjalik ja hoolas küsimuse selgitus. Inimese jaoks aga, kellest tunda on, et tema juures suuremat osa etendavad tundmused ja mitte mõistus, on kohane alljärgnevalt valida mõni üksik lause ja sellega püüda teha, mis võimalik. Muidugi, esindaja ise peab küsimust kõigekülgselt tundma, siis ta oskab parajal ajal haarata õiget relva. See olgu öeldud selleks, et esindaja, kellele käesolev kirjatükk kätte puutub, mitte ei kohkuks tema pisut pikavõitu ulatusest, vaid asja siiski tähelepanelikult läbi loeks ja ka läbi mõtleks.

3.

Võtame järjekorras ette esimese küsimuse: „Mis kasu on mul elukindlustusest, kui ma võib olla mõne aasta pärast enam niisugust sissetulekut ei oma, mis mul võimaldaks preemiaid maksta?“ Mida võiks kindlustusmees niisugusele küsimusele vastata? Vastust ei tule kaugelt otsida ja suurem osa esindajaid, kes juba tööd on teinud, teavad millest rääkida. Muidugi kindlustussumma preemiavabaks vähendamise (redutseerimise) võimalusest, mis ju iga seltsi kindlustustingimustes on ette nähtud. Aga küsimus ei seisa ainult selles, millest rääkida, vaid veel tähtsam on öieti, kuidas asja ette kanda. Väga paljud esindajad teevad selle vea, et hakkavad kohe rääkima tagasiostu võimalusest. See võib väga erandlikkudel juhtumitel kliendile rahustavat mõju avaldada, kui juba kindlustuse sõlmimisel räägitakse tagasiostust. Iseäranis kui klient veel tagasiostu summade suuruse kohta huvi tunneb ja kui agent ausalt talitab ja asja petlikult ette ei maali ei ole hääd tagajärge loota*). Kindlus-

*) Muidugi pole sellega soovitatud tagasiostusummade kohta petlikke andmeid anda. Kindlustusseltside praktikast on teada küllalt juhtumeid, kus mõned vastutustundeta ja kõlbmatud agendid kindlustuse sõlmimise juures on tagasiostuväärtuste kohta valeandmeid andnud, sest nad on kartnud vaeva ja raskusi, mis asja õige seletamisega seotud. Kui klient hiljem näeb, et teda on petatud, siis võib juhtuda, et kindlustusest loobub isegi niisugune inimene, kes kindlustuse sõlmimisel kuigi palju vastu ei räägi, vaid kindlustuse kasust ja tähtsusest kohe aru saab.

tust ei tehta mitte selleks, et teda kolme-nelja aasta pärast tagasiosta lasta. Sellepärast tagasiostust rääkimist on parem vältida ja isegi kui klient sellele teemile tuleb, katsuda juttu naabrusesolevale reduktsiooni (kindlustussumma vähendamise) võimalusele juhtida. Reduktsiooni võimalusest võiks anda ettekujutuse umbes järgmiste sõnadega:

„Ekslik oleks arvata, nagu oleks kindlustusesse mahutatud raha maha visatud, kui mõne aasta pärast peaks selguma, et kindlustusvõtja majandusliku olukorra muutuse tõttu preemiamaksmine kas üldse mitte, või endises suuruses enam võimalik ei ole. Moodsad elukindlustustingimused on niisuguste juhtumistega arvestanud ja sellekohased väljapääsuteed ette näinud. Neid teid on isegi mitu, kohaldatud sellele, missugust laadi majandusliku olukorra halvenemine on, kas ajutine, möödaminev, või ettenähtavalt jäädav.

Kui kitsikus on ajutine, siis võib preemia tasumiseks kasutada poliisilaenu (Eesti kindlustusseltsides on elukindlustuse poliisid laenuõiguslised pärast esimese kolme aasta preemia tasumist). Kindlustus jääb maksma niikaua, kui laenu eest % % tasutakse. See laen pole ka ülesõeldav, selles mõttes pole ta nii hädaohtlik ja tülikas, nagu mõni veksel või panga-võlakohustus.

Kui majanduslik kitsikus aga ettenähtavalt pikemat aega peaks kestma, ka siis pole tarvis kindlustusel täielikult kustuda lasta, vaid kindlustussumma tuleb vähendada, kas koguni preemiavabaks (nõnda, et edaspidi enam sugugi preemiat maksta ei tule) või nii palju vähendada, et uus preemia maksjõu kohaseks saaks.“

Sellele teataval määral teoreetilisele seletusele (ei maksa muuseas arvata, nagu oleks need asjad laiemale publikule samuti endastmõistetavad, nagu nad on vilunud agentidele) on enamasti soovitatav lisada juurde arvuline näide. Arvulise näite andmise kohta üks märkus: pole sugugi tarvis redutseeritud summa suurust välja arvata just kolmanda kindlustusaasta lõpuks. Väga hästi võib teha seda ka näit. viienda kindlustusaasta lõpuks. Samuti, iseäranis sääal, kus on kavatsusel suurem kindlustus (5000, 10000 krooni) pole soovitatav arvutada redutseeritud summat 1000 krooni kohta, vaid on õige arvutada kohe kavatsetava tegeliku kindlustussumma jaoks. See valgustab asja õigemini ja näitab, et preemiavabaks redutseeritud summa paljudel juhtumistel nii väike ei olegi, ja et hääl päevil sõlmitud kindlustus üsna palju väärt võib olla neil päevil, kus kindlustuse preemiate maksmine võib raskusi tegema hakata.

Paljudel juhustel ei tee ka paha juhtida tähelpanu asjaolule, et kui hiljem, näit. 5 aasta pärast kindlustussumma vähendada ütleme poole pääle, siis preemia langeb palju enam, kui poole võrra, sest üks osa summat on ju preemiavaba.

„Kui kindlustustingimustes ette nähtud kindlustussumma reduktsiooni võimalust silmas pidada, siis võib julgesti ütelda, et kindlustusvõtja huvid küllaldaselt kaitstud on sellekski juhtumiseks, kui tema majanduslik seisukord kunagi peaks niiviisi muutuma, et algusel valitud summa eest preemiate tasumine võimalik ei ole.“

4.

Asume nüüd teise küsimuse juurde: „Mis kasu on mul olnud kindlustusest, kui võib-olla kümne aasta pärast, või veel varemgi praegune raha midagi ei maksa?“ Nõnda ütleb klient ja lisab ehk veel mõned sõnad juurde omaaegse vene raha väärtusetuks muutumise ja muu niisuguse

kohta. Selle vastuväite kummutamiseks on põhimõtteliselt lahti kaks teed. Üks nendest on, katsuda klienti veenda, et ei maksa ülearu kartlik olla tuleviku ees, katsuda sisendada kliendisse usku sellesse, et praeguse olukorra püsimiseks väljavaated küllalt hääd on. Kuid see ei vii kahjuks enamail juhtumeil sihile, sest umbusk on visa hajuma. Sellepärast võib paista katsetamisväärsena teine tee (praktilised proovid ongi näidanud, et see üsna häid tagajärgi annab) mida katsume siinsamas [lühidalt ette joonistada.

Läheme nimelt kliendiga ühiselt seisukohalt välja, oleme nõus, et maailma majandusolud tõesti tumedad on ja et õigeid ennustusi isegi lühemaks ajaks teha peaaegu võimatu on, kõnelemata siis kahest-kolmest-kümnest aastast, mis on tavalise elukindlustuse lepingu kestuseks. Ja näitame, et ka nendest eeldustest välja minnes see mees, kes oma elu kindlustab, paremini teeb, kui see, kes oma elu ei kindlusta. Niisugune tõestus on veenvam, kui muu, sest me oletame ju ainult sedasama, mida kindlustusvõtja ja kui meie oma arutlustes ei tee loogilisi vigu, siis peab kindlustusvõtja järeldustega nõustuma.

Asume siis hetkeks põhjaliku pessimisti seisukohale ja ütleme, et kõik mõeldavad teed, mida mööda võime minna on halvad. Mis siis nüüd teha? Kas käed rüppe risti panna ja surma või taevariigi maapäätulekut ootama hakata loius mittemidagitegemises? Ei. Teotahtline inimene valib paljude halbade teede seast selle, mis igal juhul on kõige vähem halb. Et elukindlustus on hää tee juhtumil kui kõik hästi läheb, sellega on nõus ka kindlustusvõtja ise, kui ta ütleb: „teeksin elukindlustuse muidu küll, aga ma ei tea kuidas jääb selle rahakursiga.“ Meil jääb siis üle ainult tõestada, et ka sel juhtumisel, kui kõik välised olud kõige räbalamini läheksid, elukindlustatud isik siiski omadega paremini välja tuleb kui need kes oma elu ebamäärase tuleviku kartusel kindlustamata jätavad.

5.

Olgu meil antud võimalus vahet pidamata jälgida kahe mehe saatust. Üks nendest on oma elu kindlustanud, teine mitte. Ja ütleme, et kümne aasta pärast on käes maailma lõpp. Missugusena kukub välja kummagi mehe lõpuarve selle maailmaga? Kas hakkab see, kes oma elu ei kindlustanud siis parastama ja ütleva: „Mis sa nüüd oma elukindlustusest oled saanud? Hukka läheme üheskoos niikuinii!“ Usun, et siis pole niisugusteks sõnadeks enam aega. Mitte üksi n. ö. viimselpäeval, vaid ka sel juhtumisel, kui maailma või ka mõne tema osa ühiskondlikus elus niisugused muutused juhtuvad, mis senised alused segi paiskavad, ei ole mitte üksi elukindlustusega, vaid ka iga muu tuleviku eest hoolitsemise abinõuga lugu halb. Kui rahakurs langeb, kaob ka panga hoiusummade väärtus, samuti ei maksa siis sukasäärde kogutud raha. Niisugusel juhtumisel on muidugi täiesti ükskõik, kas kellegi elu kindlustatud on või mitte. Ainult seda ei või küll ütelda, et see, kes oma elu kindlustamata jättis, millegi poolest targem oleks olnud teisest, kes oma elu kindlustas. Sest summakesed, mis üks mahutas elukindlustusse kadusid teisel niisama tühja-tähja pääle ära, ilma et ta oleks võinud ütelda, et ta paremini või lahedamini oleks elanud. Seda näitab igapäine elu vastu vaidlemata.

Kuid küsimus ei seisa selles, mis saab siis, kui kõigil läheb halvasti, kui kõiki tabab viimnepäev, veeuputus, maavarisemine või emissionipanga allakäik. Küsimus seisab selles, mis saab siis, kui ma a-

ilmas kõik normaalset rada läheb ja õnnetus tabab ainult minu perekonda; mis saab minu lastest siis, kui ei juhtu maavärisemist ega veeuputust ega rahakursi langust, vaid mina ise suren ära varem, kui teaksin oodata? Kui üldise häda vastu tõhusat kaitset ei ole, siis selle üksikut perekonda tabava õnnetuse vähemalt majanduslikkude tagajärgede pehendamiseks on abinõu olemas. See abinõu on elukindlustus. Pidage meeles, et elukindlustus pakub perekonnale kaitset just nende raskuste vastu, mis kõige valusamad kanda on. Kui juhtuvad üldised hädad ja viletsused, eks siis kogu ühiskond vaata, kuidas ta nendest välja rabeleb. Küllap ta seda suudab, sest siis on asjast huvitatud kõik. Kui aga ümbruskonna elu läheb normaalselt, enamik ühiskonna liikmeid on majanduslikult kindlustatud ja õnnelikud, kes hoolib siis nendest, keda on tabanud õnnetus? Niisuguste juhtumiste eest peame kaitsma end ise, niisuguste juhtumiste eest saame ennast kaitsta elukindlustusega!

6.

Eelseisvate mõttemõlgutuste kokkuvõte? Meie ei või muidugi surmkindlalt väita, et mingit vapustust ühiskonna elus juhtuda ei või, mis paiskaks segi elu oodatava, normaalse käigu. Aga meie peame pidama silmas, et juba selle aja jooksul, olgu see pikk või lühike, mil elu üldiselt läheb normaalselt, võib minu ehk sinu perekonnale juhtuda õnnetus, mille kandmine üksikule hoopis raskem on, kui üldsust tabanud raskustest ülesaamine. Individuaalset saatust ähvardava hädaohu eemalehoidmiseks vali elukindlustus!

Paul Viiding.

Eeskuju.

Hiljuti juhtus Saksamaal ühes väikeses alevis järgmine lugu:

Ühe suurema elukindlustusseltsi esindaja, kes kohapeal võrdlemisi suurel arvul oli sõlminud elukindlustusi, haigestus järsku soojatõppe ja suri. Kõik kohapealsed elanikud, ka need, kes veel polnud esitanud elukindlustuse sooviavaldust, pöörasid huvitatult lese poole järelepärimisega, kui suure päranduse kadunu talle elukindlustusega maha jätnud. Suur oli aga nende üllatus, kui lesk vastas, et ta mees end üldse kindlustanud polnud. Kõvas töötuhinas oli agar esindaja unustanud kõige olulisema: oma isikliku elukindlustuse.

Ülaltoodud juhtumise üle järele mõeldes, ei ole üleliigne, kui küsime: kas on meil Eestis kõik esindajad juba kindlustanud oma elu? Või leidub ehk ka siin mõningaid üksikuid, keda võib tabada Saksamaa kolleegi saatust? Sellele küsimusele vastuse saamiseks esindajate peres järelepärimisi tehes, võime küll rahulolles konstateerida, et meil valdav enamus esindajaid seda juba teinud on, kuid siiski leidub veel siin ja sääl üksikuid, kellele see kahesilma vahele on jäänud.

Kuidas võib aga nüüd sarnane esindaja soovitada kindlalt ja veenvalt teisele asja, mida ta ise pole proovinud. Ja kas saab see kindlustustegelane üldse olla veendunud elukindlustuse suures majanduslikus ja sotsiaalses väärtuses, kes seda ei kasuta oma isiklikes huvides? Ennem võib oletada siin vastupidist: kes omal ise on jätnud elu kindlustamata, seda teistele soovitades, on lihtsalt kas mannetu teenistusori, ehk suur silmakirjateener, ilma selle seesmise veendumuseta ja kindluseta asja väärtusesse, mis hädavajalik igale hääle kindlustuseesindajale. Pole siis ka midagi imestada, kui sarnastele esindajatele sageli osaks langeb ebaedu ja nende tööproduktioon on väike. Kui elukindlustuse esindajal puudub suur seemine veendumus ja usk asjasse, ei suuda ta iialgi täiel määral veenda ka teisi, vaid tema seletus on kahtlev, arglik ja kobav, mis jätab kliendisse mulje, nagu püütaks talle kaela määrada mõnd kahjulikku tehingut ja instinktiivselt hoidub ta tagasi elukindlustusettepaneku allakirjutamisest, vaatamata sellele, et talle kümnet kanti on seletatud asja tähtsust ja vajalikkust.

Ka noored esindajad, kes astuvad kindlustusala teenistusse, ei tohi kunagi mööda minna oma isiklikust elukindlustusest. Harilikult tehakse siin suur viga, et minnakse kliente otsima kaugemate tuttavate ringist, kus vaja juba suuremat seletamisoskust ja asja tundmist. Kõige ligem klient igale algajale on aga tema ise, mispärast esimene ettepanek tuleb alati kirjutada enesele ja siis lähemate sugulaste ning tuttavate ringis hakata otsima järgmisi, ühtlasi ära kasutades nende tutvusi ja suhteid teiste inimestega.

Sarnases suunas tegevust alustanud esindaja klientuur ei kuiva iial kokku, vaid suureneb järjest ja parimaks reklaamiks tema töös on isiklik elukindlustuspoliis, mille ettenäitamisega viiakse klient veendumusele, et elukindlustust teistele soovitaja asja suures tähtsuses ka ise veendunud on.

Elukindlustus ja tulumaks.

Meie tulumaksu seaduses on nähtud ette, et elukindlustuse preemiad kuni 100 kroonini arvatakse tulumaksu kindlaksmääramisel maksualusest tulust maha. Seaduseandja tahe kahtlemata on olnud soodustada ja ohutada elukindlustust, kui perekonna normaalset arenemist tagavat vahendit. Pole ju riigile mitte ükskõik, kas perekonnapea ise oma perekonna kindlustamiseks võimaliku õnnetuse vastu midagi teeb, või mitte. Riigi- või kogukonna hoolealuste ja abisaajate hulka suurendab nii mõnigi vaenelaps, kes hoolekandelist abi poleks vajanud, kui tema ülevalpidaja õigel ajal oleks enese elu kindlustanud. Kuna riigi poolt tulev soodustus paljude elukindlustuste teokssaamisel koguni otsustava mõjuga võib olla, siis see seaduseparagrahv on kindlasti ka riigile teisipidi kasulik. Selle seadusparagrahvi põhimõtte on asjakohane.

Millele meie aga täna tähelepanu tahame juhtida, on asjaolu, et 100-kroonine ülemmäär mahaarvamisele kuuluvate preemiasummade jaoks

on madal. Seaduse maksmapanemise ajal ta võis veel enam-vähem vastav olla, nüüd aga, kus elukindlustus üha enam levib ja kindlustusi mitte sugugi ainult „niisama naljaks“ ei tehta, vaid tõsiselt võetakse ja tõesti küllalt mõjuvaid summasid kindlustatakse, ületavad aastapreemiad väga paljudel juhtumistel selle 100-kroonise ülemmäära. Samuti ei ole tulumaksuseaduses arvestatud neid erinevusi, mis võivad olla elukindlustusvõtja perekondlikus seisus. Tarvidus kindlustuskaitse järele on lasterikastel perekondadel ka summa poolest suurem, kui näit. üksikutel inimestel või lasteta abielupaaridel. Muidu soodustab ju tulumaksuseadus lastega perekondi küll, elatise miinimumi kindlaks määramisel. Sama põhimõtte rakendamine oleks omal kohal ka maksualusest tulust mahaarvatava elukindlustuse preemia ülemmäära fikseerimisel. Ei ole ehk ülearune vaadelda seda, kuidas samas asjas talitab Saksa tulumaksuseadus. Saksa maal kuulub üldtulust mahaarvamisele 480 Saksa marka vallalistel; see summa suureneb 100 marga võrra abikaasa ja iga lapse kohta. Nii siis näiteks kolme lapsega abielupaar võib maksualusest sissetulekust maha arvata 880 Saksa marka, kui ta selle summa elukindlustusse mahutab.

Meie ei taha öelda, et just ülevalnimetatud normid oleksid meie oludes kõige sobivamad või tarvilikud. Võib olla piisaks, arvesse võttes senist kindlustusseltside praktikat, vastavateks ülemmääradeks 200 krooni vallalistele ja 50 krooni lisa abikaasa ja iga lapse kohta. Need tagasihoidlikumadki määrad tohiks tegelikke tarvidusi meie oludes rahuldada.

Need kellesse asi puutub, kellest oleneb asjasse tarvilikku muudatust teha, ei tohiks siinnimetatud küsimusest tähelepanematult mööda minna. Meil räägitakse palju rahva juurekasvu vähenemisest, räägitakse tarvidusest sellele hädaohule iga võimaliku abinõuga vastu astuda. Olles järjekindel ei tohiks unustada ka esimesel pilgul vahest vähem tähtsatena näivaid võimalusi. Elukindlustuse üldisem levimine on üheks abinõuks, mis ühiskonna algrakukese — perekonna õiget arenemist ja stabiilsust aitab tõsta. Tarvilikku tähelepanu selle levimise soodustamisele!

Võiks kerkida küsimus: kas niisugune normide tõstmine ei tähendaks riigikassale nii suurt tulude ärajäämist, mida praegu võimalik kanda ei ole? Muidugi puht-aritmeetiliselt on tegemist mõnesuguse tulude vähenemisega. Kuid kui silmas pidada, et iga viiekroonine, mille võrra tulumaks väheneb, tähendab ümarguselt viitkümmet krooni elukindlustusse mahutatud raha, siis on asjal ka oma teine külg, millele viitasime juba selle kirjutise alul: elukindlustus eraalgatusel, eriti kui see laiematesse hulkadesse tungib, kergendab tingimata avalikku hoolekandekoormatust ja on vähemalt kaudselt kasuks niihästi riigi- kui omavalitsuste laekale, järjekulult viimases instantsis ka kogu rahvale ja igale maksumaksjale kodanikule.

Paul Viiding.



Milleks on agendid tarvilikud ?

„Ma ei saa aru,“ kirjutab meile üks taluperemees Elva lähedalt, „miks neid agente nii palju käib ja miks nad nõnda kangesti päälle käivad. Muudkui kinnita ja kinnita oma elu, see on sulle kasulik jne. Kui see kindlustuse asjandus nii kasulik on, siis ma tean ju ise, kus seltsi kontor asub ja kindlustan sääl ilma vahetalitajata. Usun aga, et see asi ikka nii ei ole, vaid agendid muidu kiidavad, et aga ise teenida.“

Miks teie juures on agente nõnda palju käinud? Neid oleks pidanud käima veel rohkem, siis vahest oleks leidunud teiste seas mõni kangem mees, kes oleks ka teile suutnud selgeks teha kindlustuse tähtsuse. Teie ütlete, et kindlustaksite ennast ise, ilma vahetalitajata. Kerge öelda, aga kui palju on neid, kes seda ka tõesti teevad? Kui inimesed mitte üksi nii ei mõtleks, vaid nõnda ka teeks, siis oleks agendid muidugi ülearused. Kuni see aga nii ei ole, on agentidel oma ülesanne täita; iga selts peab agente ametisse panema ja neile tasu maksma töö eest, mis muidu tehtud ei saaks. Kuigi eriti elukindlustuse üle selgitustöö tegemine on kõrgel määral aateline töö, ei saa nõuda, et keegi kogu oma tööjõu ühele asjale ohverdaks tasuta. Ühiskond ei saa seda nõuda, sest ta ei anna oma liikmetele leiba jumalamuidu. Ka kirikuõpetaja, kes ükskord ainult hingehädade arstiks on, kellel on tegu ainult ebamaisete asjadega, peab oma jumalasõna sulase ameti eest palka võtma, kui ta nälga ei taha surra. Et agent oma töö eest seltsilt tasu saab, see ei tähenda veel, nagu ei oleks kindlustus teile kasulik või tarvilik. Ta on seda! Ainult on asi meil ikkagi veel võrdlemisi noor ja vähe rahvapärane, ning sellest see umbusklik suhtumine mõnel pool tuleb. Kas tuletaksime meele siinkohal tuntud ajaloolist tõsiasja, et kartulikasvatamist omal ajal valituse poolt rahvale päälesunniti: „Mis me selle tühja asjaga päälle hakkame“, rääkisid toleaja põllumehed. Aga praegu ei oskaks ilma kartulita ükski inimene meie maal elada.

Näete siis, iga uus asi tahab selgitustööd, olgugi et ta kasulik on. Nõnda ka elukindlustus. Ütleme, et 100 inimest on elukindlustuse tähtsusest aru saanud ja elukindlustuse seltsi koondunud. Aga sadat inimest on kindlustusseltsi koosseisuks vähe! Nii väikse arvu juures pole veel kahjude tasakaalu olemas. Et kindlustus tema päälle pandud ülesandeid täidaks, peab kindlustusi olema tarvilikult suur arv. Seltsi kindlustusvõtjad ise on need, kelle pärast agendid peavad hoolitsema, et uusi kindlustusvõtjaid juurde tuleks. Seltsi juhatus on ainult kindlustusvõtjate pere tahte teostaja. Kindlustusvõtjate pere ülesandel ta määrab ametisse esindajad ja saadab nad välja selgitustööd tegema ühe asja hääks; mis kõigile kasulik on. Üksikuile — kes koguvad kindlustuse kaudu enesele tagavarasid mustade päevade jaoks, kui ka kogu ühiskonnale — sest laialdaste rahvakihtide isiklik jõukus ja majanduslik rippumatus tähendab ka riigi majanduslikku jõukust ja rippumatust.

Mõtlege nende asjade üle järele, lugege selgitavaid kirjatükke, mida kindlustusagendid välja jagavad, kus on ära toodud maailma tähtsamate avaliku elu tegelaste ja teadusemeeste arvamisid. Mida räägivad need mehed elukindlustusest? Nad tõendavad sedasama, mida selektavad kindlustusmehed. Vaadake, kui teie nende asjadega tutvunete, siis ehk jääte järgmise kindlustusmehe külastust ootama ja ei lase teda mitte ära minna, enne kui olete elukindlustuse sooviavaldusele alla kirjutanud!

Välismehhe päevikust.

Otsustasin õhtul pärast äride sulgemist külastada elukindlustuse suhtes ärimest hra A-d. Peale äride sulgemist seepärast, et siis on ärimehel aega sind kuulata, kuna äritegevuse ajal külastamine võib anda teinekord isegi eitavat tagajärge. Et mina hra A-d olin elukindlustamise suhtes külastanud juba paar korda varem, siis otsustasin temaga täna kõneleda lõpulikult. Arvestasin ette, et mul tuleb pikevalt kõnele ja tema vastuväitele, et „temal kui ärimehel pole elukindlustust tarvis“.

Kell seitse õhtul olin hra A. korteri ukse taga. Minu helistamise peale teatas teenija, et hra A. ühes prouaga viibivat veel äris mõningate korralduste pärast ja ei tulevat koju enne kella kaheksat. — Otsustasin kohe hra A. ärisse minna. Õnneks oli äri üks ainult kokku tõmmatud ja nõnda õnnestus mul pääseda sisse, kus leidsin hra A. oma abikaasaga vestlemas. Teretasin mõlemaid väga viisakalt ja pajatasin lõbusa meeolelu loomiseks:

„Vabandage, et julgen sisse tungida ärisse veel nii hilja, n. ö. juba „läbi kinniste uste“. Kuid pole midagi parata. Kindlustusmees peab ju oma kliente ikka ise üles otsima; kas või läbi kinniste uste; pole ju tal seda hääd põlve nagu teil hra A., muud kui oota leti taga kui kliendid tulevad ja võta aga raha vastu!

Hra A. (kellele minu hää tuju löi lõbusa meeolelu): Noh, või arvate et meil pole mund teha kui ainult raha vastu võtta! Kliente, neid jääb iga päevaga ikka vähemaks. Peab vist ka teie moodi ise kliente otsima hakkama.

Mina: Kliente vähe! Noh, olen siis veel üheks teie tänastest klientidest; sedaviisi saate vast arvu täis — või millal saab küll ärimehel raha kokku ajamisest isu täis — vist küll mitte enne surma! Olge hääd lubage siis mulle üks paar kindaid.

Hra A. (Riinult kindaid võttes): Teie räägite raha kokkuajamisest! Ma ütlen, ime on, et ärimees veel üldse elab peale kõiki neid kitsendusi, nagu litsentsid, kriisimaksud ja ei tea veel mis! Ei

tea küll mis tulevik toob! Ärimeelele on praegune aeg päris hull!

Mina: On näha, et halbade aegade üle kurtmise tõbi on ka teile, hra A. külge hakanud. (Tõsisemaks muutudes): Et aeg ärialal pole vast nii soodne, kui mõni aasta tagasi, see on ju tõsi. Kuid tõsist hädadohtu, kahjuga töötamist pole ettevaatlikul ärimehel nagu teie, veel sugugi karta — ainult veidi vähem teenite kui varem. (Tõsises toonis): Suur hädadoht varitseb teie perekonda vaid siis, kui teie ise, n. ö. ärihing juhtute surema, enne kui teie lapsed täisealiseks saavad.

Hra A: Juba teie mõtlete jälle elukindlustust! Ei, praegusel ajal raha kulutada niisuguse asja peale oleks täiesti mõttetu. Kui mul oleks raha veel kas või mitu miljonit, ma paneks selle kõik äri alla ja ma teaksin siis, et see annaks mulle kõige suuremat kasu. Mis kasu aga tooks elukindlustus?

Mina: Minu vastus selle peale oleks lühike: Elukindlustus on ka teile kasulik, vaatamata sellele et olete ärimees. Ta on isegi praegusel ajal hädatarvilik, samuti nagu riietus, söömine jne. Kuid, muidugi see ütetus, olgugi et ta on tõsi, ei vii teid veel veendumusele elukindlustuse kasulikkuses. Sellepärast, kui lubate, tahaksin oma väidet põhjendada, ja just teie seisukohast välja minnes. Ütlen ette, et see ei lähe pikale.

Hra A: Olge lahke! Kuid teil saab see olema raske tõestada, et minul oleks praegusel korral kasulik enda elu kindlustada.

Mina: Hüva! Kui seda teadlikult suudan tõestada, et elukindlustus teile kasulik on, siis palun et teie enda elu ka veel täna kindlustaks. Kas olete nõus?

Hra A. (Naerdes): Hää küll! Kohe olen nõus kindlustama, kui suudate mind ses suhtes veenda.

Mina (Proua poole pöördudes): Armuline proua, andestage, võib olla see jutt on teile liiga igav?

Proua A.: Oh, ei. Mina olen selle poolt, et minu mees enda elu kindlustaks,

aga tema (näitab mehe peale) ei taha sellest kuuldagi.

Minna (Sain seega seni vaikiva proua seisukoha teada, mis mind juba julgustas. Naljatatades): Täna proua! (Hra A. poole pöördudes) Vaadake hra A., üks liitlane on mul juba juures, kuid mis saab nüüd teiega? Jah, teie seisukoht raha mitte mujale paigutada kui ainult äri alla, on mulle täiesti mõistetav ja arusaadav. Olete ju veendunud ärimees. Mitte ükski ärimeesel, vaid ka teistel kauemat aega ühel alal töötanud inimestel on samasugused arvamusel. Inimene, kes enese ühele alale sisse töötab, harjub ikka oma ala hindama rohkem kui teisi. Kas see aga alati on absoluutselt õige, on vägagi küsitav. Keegi kuulus ameerika majandusteadlane aga ütles selle kohta, et ükski ärimees ei tohiks panna kogu oma varandust ühele kaardile, s. o. kogu oma varandust ühteainsasse ettevõttesse. See on kardetav seepärast, et selle ühe kaardi kaotamise korral võib tabada ärimeesest pankrott. Nõnda ka teie seisukohast, kes teie ka ainult selle kauplusega tegelete ja selle abil oma perekonda majanduslikult kindlustada mõtlete, oleks kasulik väikegi osa oma kapitalist ühele teisele kaardile panna: nimelt elukindlustusse mahutada. Teiseks, teie kui korraliku perekonna isa tahe ja elu siht on, oma perekonna eest hoolitseda, lapsi kasvatada täisealisteks, neid koolitada jne. Ühe sõnaga, teie teete kõik, et teie perekond ja ka teie ise oleksite majanduslikult kindlustatud. Teie teete äri ja näete vaeva mitte ainult enda pärast, vaid seda teete ka oma perekonna pärast. Teie ei ela mitte ühele päevale. Teie siht on ikka rohkem ja rohkem majanduslikult kindlustada ennast ja oma perekonda mustade päevade jaoks. Teie rajate oma äri kindla sihiga — teie kalkulasioone lootes, et aasta 10—20 pärast, kui nii edasi läheb, olete majanduslikult kaugelt tugevamal jalal kui praegu ja täielikult iseseisev ning ärrippumata. Tean, et teie olete kõike seda teinud, mis eelpool nimetasin. Kuid siiski selle juures olete teinud, ärge pange pahaks, ühe suure vea! Kuna teie ei tea, millal surm võib teid tabada, võib juhtuda, et teie kallid kavatsused teie perekonna suhtes jäävad pooleli. Kujutage enesele

ette, et teil on ees igasugused suuremad ärioperatsioonid, vekslid, kohustised, teil on sularahast puudus — ja siis äkki tuleb surm — mõelge mis saab siis teie perekonnast, ärist jne. Sellepärast ütlesin teile, nagu seda on öelnud praktiline inglane: „Mis elukutse ehk äri teil iganes ka ei oleks, elukindlustuse poliis on ikka selle juures hädatarvilik dokument.“ Seega, härra A., elukindlustamisega taotle samu sihte ja nimelt täiuslikumalt, kui seda teete praegu ainuüksi oma äri kaudu: „hoolitseda majanduslikult oma perekonna ja enda mustade päevade eest“. Kas saate minu väite ümber lükata, kas saate kätt südamele pannes tõendada, et see pole tõsi? Seda ei saa teie, ega ükski teine perekonna isa teha, kui ta oma perekonda armastab!

Hra A.: (Vaikib).

Proua A.: Oh, tõesti see on nõnda. Nähtavasti olete ise väga veendunud kindlustustegelane.

Minna: Armuline proua, ärge imestage et seda elukindlustamist nõnda rõhutan. Olen, nagu ütlete, tõesti veendunud elukindlustuse kasulikkuses, mitte ainult oma elukutse huvides, vaid minule kui kauaaegsele kindlustustegelasele on selleks kõige rohkem tõuget annud lesk-naiste etteheited, eriti minu tuttavate seas, kelle mehed võib olla minu liigse tagasihoidlikkuse tõttu kindlustamata jäivad: „Oleks mu mees vähemagi summa peale olnud kindlustatud. Mis hakkab ma peale nüüd! Võlad — vekslid ja igasugused kulud on kaelas ja kõige halvem on see, et mul enesel mingit sissetulekut ei ole — olen oma lastega peaaegu kerjused!“ Samuti on mind selles asjas ikka rohkem ja rohkem veendumata pannud teiste leskede tänu, kelle abikaasad olid minu läbi kindlustatud. „Teie olite kui saatuse poolt meile saadetud! Mis oleks meist saanud, kui poleks meie ülevalpidaja olnud kindlustatud?“ Vaadake see on mulle annud tõuget olla veendunud elukindlustuse tähtsuses! Mis iganes ka ei juhtuks; elukindlustus ei too kunagi kahju. Elate kindlustuse tähtaja üle, saate ise summa kätte. Juhtub aga, et surete varem, las saab siis perekond! Handa ligi võtta ju midagi ei saa!

Hra A.: Jah see on osalt tõsi, kuid õelge, kust võtan mina selle raha, mida pean iga aasta teile maksma. Minu sissetulek pole mitte nii suur.

Mina: Sellest saame kergesti üle. Teil on ju sissetulek, olgugi, nagu ütlete, mitte suur. Kuid ka sellest „mitte suurest sissetulekust“ olete ju seni suurema osa kulutanud oma perekonna peale. Vaadake, seda tahangi teile soovitada: pange üks väike osa sellest sissetulekust, mida seni olete kulutanud oma perekonna hääks elukindlustusesse. See on teie perekonnale kasulikum ja perekond ei kannata selle väikese maksu all, 30—40 senti päevas, veel sugugi puudust. Tean, et teie oma perekonnale ikka hääd ja kasulikku soovite. Siis ei saa teil elukindlustuse vastu midagi olla, ka siis mitte, kui teil selle jaoks raha just n. ö. valmis pole pandud.

Hra A.: Väikese sissetuleku juures, nagu mul on ikka kogumine väga raske.

Mina: Koguda võib ka väikese sissetuleku juures, vastavalt kõrvale pannes natuke vähem kui seda oleksite teinud hää ajal. Õeldakse et see olevat üks suurem viga meie rahva jõukuse arenemises, eriti peale sõdasid, et suurem osa meie rahvast loobus kogumisest, elades kõik läbi, mis sisse tuli ja teinekord isegi rohkem. Tähendab tehti võlgu jne. (Jatkan tariifi välja võttes): Näiteks, kui teie, hra A., kindlustaksite enese 3000 krooni peale, nii et kumbki laps teil saaks 1500 krooni või üleelamise korral 20 aasta pärast saaksite ise 3000 krooni, siis tuleks teil maksta iga kuu kõigest kr. nii ja nii palju. Seda vist kuigi raske teil oma perekonna kasuks kõrvale panna pole. (Väike paus). Näiteks ärimees hra M. kindlustas oma elu 10 000 krooni peale. Ta maksab aastas üle

500 krooni preemiat. Siin on ka palju teisi, kelle sissetulek pole teie omast mitte suurem, kuid maksavad oma elukindlustuse makse väga korralikult.

Proua A.: Kas siin linnas siis juba nii paljud on ennast kindlustanud?

Mina: Ja muidugi armuline proua! Väga paljud on ennast kindlustanud. Muidugi ei ole meie veel nii kaugel, nagu välismaad. Ameerikas näiteks on elukindlustuse preemiatagavarad juba ületanud pankade hoiusummad. Ka teistes välisriikides, nagu Inglismaal, Saksamaal, ja isegi naaberriigis Soomes on elukindlustajate arv meie omast veel palju suurem. Paljud ärimehed kindlustavad endid juba selle punkti pärast, et elukindlustuse poliis on puutumata varandus, mida ei saa aresti alla panna. Siis vähendab elukindlustuse poliis veel tulumaksu jne.

Hra A.: Need on ju kaunis kenad punktid, kuid selle summa peale kindlustades, tuleb mul siiski liig palju maksta.

Mina (Seletan samu punkte veel üksikasjalikumalt ja nähes, et klient on huvi tipul võtan rahulikult sooviavalduse lehe): Hää küll, summa tuleb pärastpoole. Täidame esialgu muud andmed, näiteks kus kohal olete sündinud, kui vana olete jne.

Hra A. (Minu mõjuva asjaliku küsimuse peale vastab automaatselt kus kohal sündinud ja ka kõigi teiste küsimuste peale).

Nii saigi nagu kogemata elukindlustuse sooviavaldus täidetud Kr. 3000.—summa suuruses. Hiljem võttis hra A. ka poliisi korralikult välja.

Nii tuli jällegi välja et minul oli õigus ja sellepärast võitsin nagu teisiti ollagi ei võinud, kui asja tabavalt ja õiglaselt seletada.

Otto Gold.

Väikseid tähelepanekuid.

Mõni võib olla väga hää jutumees, aga siiski halb agent. Ümberpöörduvalt, mõnigi silmapaistev agent pole kuigi hiilgav kõneleja. Tihti vähem sorava jutuga inimene on paremgi agent, sest ta kaalub oma sõnu rohkem, ei väsita kuulajat ühtesoodu voolava jutuga ja tal on selge kunst „parajal ajal vaikida“, kliendile aega järelemõtlemiseks ja otsustamiseks anda.

*

Kaheteraga mõök on söimata ja maha teha võistlejaid. Kui klient sinu mahategemist ei usu, siis sa pole saavutanud muud, kui näidanud oma halba iseloomu. Aga ka siis, kui klient sind näivalt uskuma jääb, pole sa jõudnud kaugele, sest inimene usub häämeelega kõike halba, usub ka su võistlejaid, kes sinust halba võivad rääkida.

Enam kui üks kord on ette tulnud, et klient pärast elukindlustuslepingu allakirjutamist on ütelnud: „Kindlustasin ennast Teie kaudu sellepärast, et olete esimene agent, kes teisi seltse ja teisi agente mitte maha tegema ei hakanud.“

*

Vanamoelisi ja umbusklikke kliente võidetakse ennemini rabavate näidetega ja lööksõnadega, kui pikkade seletustega.

*

Mõnikord on raske kliendi jutule pääseda, eriti tööga ülekoormatud inimeste juures. Lubatud trikid: 1) ametit mitte üksel nimetada; 2) suur portfelli koju jätta.

Kunagi ei pea aga kaua viivitama oma külastuse otstarbe teatamisega, kui juba jutule võetud ollakse.

*

Kui üks ettevõtte on eriti hästi õnnestunud, siis valige kohe järgmiseks ülesandeks oma kõige raskem klient. Meeleolu tõus, mille teile andis ühe ettevõtte kordaminek, võib anda teile jõudu sama hooga ka niisugune töö ära teha, mis muidu vaevalt õnnestuks.

„Kindlustuslehe“ kirjast.

Küsimus nr. 3. Kuidas seletada selkorral, kui klient ütleb, et tulekindlustuse alal kindlustusseltsid ei maksvat kinnitussummat millalgi ilma sekelduseta välja ja

teinekord kliendi isegi pokri¹pistvat kahtlustades isepõletamises j. n. e.

Vastus. Kindlustusseltsid ei tee, ega saagi teha takistusi õige tulekahjude välja-

maksmise juures. Samuti ei saa ka ükski selts kindlustusivõtjat pokri pista. Selle põhjendamata süüdistusega kindlustusseltside vastu eksitakse ainult võhikute poolt. Ja niisugust juttu ajavad ka need, kes ise mõnele majale on katsunud tule otsa pista. Kindlustusseltsid ei ole kunagi kahju summade kiire väljamaksmise vastu, vaid just vastupidi, nad näeks meeeldi, et iga tulekahju likvideerimine sünniks kiiresti ja et mitte iialgi poleks kohtuga asja. Kui aga kahju väljamaksmine siiski viibib, siis ei ole asjas süüdi kindlustusselts. Kindlustusselts üheltpoolt ja kindlustusvõtja teiselt poolt on mõlemad üheõiguslised juriidilised isikud. Mõlemate vahel aga on seadus ja politsei. Kui politsei leiab et põlemine on kahtlane ja alustab asja selgitamiseks juurdlust, siis ei saa kindlustusselts kindlustussummat mitte välja maksta enne kui politsei juurdlus isepõletamise kahtlustusel on lõpetatud. On politsei juurdlust lõpetanud ja leidnud kindlustusvõtja mitte süüdi olevat, siis alles saab kindlustusselts luba kahjusumma välja maksta. Süüdi viivituses seltsile veeretada on ülekohtune.

Teiseks tuleb ka mõnikord ette, et varanduse omanik on oma varanduse palju kallimalt hinnanud ja tule vastu kindlustanud, kui terve varandus tegelikult väärt, oli. Siis on süüdi küll ka esindaja, kes kinnitamise korral vastavaid andmeid küllaldaselt ei kontrollinud. Muidugi ei saa kindlustusselts siin teisiti kui peab pärast põlemist ilmsikstulnud õigete andmete kohaselt kahju ümber hindama. Ei ole kindlustusvõtja sellega nõus, võib ta omaltpoolt ekspert-hindaja tuua, kus siis mõlema poolte õiget hindamist arvesse võttes kahju seadusepäraselt kindlaks määratakse. Kui on kinnitatava objekti väärtuskinnitussummale vastav ja tuleõnnetus on tõesti õnnetus, aga mitte kindlustusvõtja enese põlema pistetud, sünnib kahju väljamaksmine alati kohe ilma viivitusega. Kes on aga need kaebajad, kellele kindlustusseltsid ei olevat kahjusid õiglaselt välja maksnud? Need on isikud, kes selleks ise on osanud kaasa aidata, et nende maja, või muu varandus tuld võtaks ja maha põleks. Loomulikult ei maksa ükski kindlustusselts sarnaseid kahjusi välja, kus kindlaks on tehtud, et peremees ise põletaja on olnud. See oleks

ju otse kuritarviduse levitamine. Just vastuoksa, seltsid peavad tegema kõik mis võimalik, et niisuguseid kuritarvitusi piirata. Sest kui üks mees oma varanduse maha põletab, siis maksavad selle ju kinni teised kindlustusvõtjad. Kas see oleks siis õiglane, kui ausad inimesed peaks kelmide eest maksuma? (Tuletame meelde, et ka n.n. „uuestiülesehitamise klausel“ on ainult selleks maksuma pandud, et ausaid inimesi kelmide eest kaitsta).

On kodanikke, kes neist küsimustest hästi aru saavad. Mulle jutustas üks nooremaist esindajaist loo oma sissekukkumisest ühe õige Viljandimaa taluperemehe juures. Esindaja püüdis kindlustusobjekti võita endale ja väitis, et nende kindlustusselts on ainuke, kes iga tulekahju korral ilma pikema jututa kohe kahju tasub, alati täies summas. Selle peale vastanud talumees: „Ei mina siis teie seltsis küll ei kinnita. Võib olla, et teie seltsil siis enam minu jaoks raha ei jätku, kui mul kunagi tõesti õnnetus juhtuks. Sest kui see tõsi on, mida tõendate, et iga kahju välja maksate ilma ühegi uurimiseta siis te maksate ju ka neile, kes ise põletavad. Neid on nüüd- sel ajal väga palju ja ma kardan, et nad lähevad kõik teie seltsi ja et teil enne raha lõpeb, kui neid kõiki suudate rahuldada...“

Küsimus nr. 4. Kevade läheneb. Minul on tahtmine saada enesele liikumisabinõuks mootorrattast. Selts, kus ma teenin, laidab aga selle nõu maha. Mis arvavad selle asja kohta agendid-kaasvõitlejad?

Vastus. Kui teie mõtlete mootorrattaga liikuma hakata siis soovitame teile silmas pidada järgmisi asju.

Esimene ja kõige tähtsam on see, kas niisuguse sõiduki muretsemine ennast majanduslikult tasub. Meie peaksime teadma, kui palju teie suudate kindlustusi teostada. Kui teie matkate jala ja külastate oma lähemaid tuttavaid, siis on teie ainukesed „äriskulud“ n. ö. ainult söök ja saapataldade kulu. Kui tahate aga sõita mõne mehaanilise abinõuga, mootorratta või isegi, kes teab, autoga, siis tähendab iga sõidetud kilomeeter juba puht rahalist kulu, mida peate oma tööga õigustama.

Eelarves võib paista mootorratta bensiinikulu väga väike. Kui teie aga võtate

arvesse ka masina amortisatsiooni ja remon- did, siis peate ütlema, et iga kuu tuleb teil teha mitu kindlustust ainult selleks, et pidada üleval oma sõidukit. Oma vaeva- palga peate teenima siis veel pääle selle. Asi teeb täiesti üks-oma välja, kas teie muretsete mootorratta „omal kulul“ või teeb seda selts. Ka selts saab teie sõidukulud tasuda ainult sel juhtumisel, kui teie mootoriga liikudes tunduvalt rohkem kindlustusi teete, kui jalamehena tegutsedes.

Teine küsimus on see, kas teie juba oskate mootorrattaga ümber käia. Äri, kes teile masina müüb, õpetab teile selle kunsti küll paari päevaga kätte. Kuid et sellest õpetusest vähe on, seda on tõendanud kogemused. Enamasti puuduliku praktika tõttu saab kannatada küll masin, aga tuleb ette, et ka sõitja ise saab haiget. Oli juhus kuulda kord nalja vestlust, milles aga ka terake tõtt peitus:

„Palju sul mootorijuhtimise kursust maksma läks?“

„Üks mootorratas.“

„? ? ? ?“

„Nojah, selgeks sain juhtimise siis, kui üks ratas oli katki sõidetud.“

Lõpuks ei tule unustada veel ühte asja, et mõnes maanurgas, eriti linnadest kaugemates kolgastes, mootorratas ka psühholoogiliselt eemaletõukavat mõju avaldab. Mootoriga sõitja hirmutab hobuseid ja seda maamehed hästi ei salli.

Olen lugenud üles põhjused, mis on mootorratta vastu. On olemas muidugi ka asju, mis tema poolt räägivad. Mootoriga saab kiiremini liikuda — mis on tähtis sellele, kel laialdane raioon käes, mida ta peab tihti läbisõitma. Niisugusel juhtumisel võib mootorratas olla kohane. Sääli aga enamasti, kus agent peaausjalikult isiklikude kinnituste teostamisega tegutsel, peab küll eelistama harilikku jalgratast, kui odavamalt riista. Harilikult jalgratta kiirusest ja tegevuseraadiusest jätkub täiesti, sest ühest nurgast teise liikumine üksi ei tee veel kindlustusi, vaid mõnegi kindlustuse saavutamiseks tuleb ka ühes kohas mõni aeg paigal püsida.

Kaaluge enne eelõeldut ja otsustage siis, kumb teie juhtumisel, teie töö iseloomu ja töö rohkust arvesse võttes kasulikum on, kas mootor- või lihtjalgratas!

Meie tellijaile.

Saates välja „Kindlustuslehe“ teise numbril, võime rahul olles konstateerida, et meie algatus küllaldast poolehoidu on leidnud. See julgustab meid töö jätkamisele. Meie ei taha jääda rahule senisaavutatud tulemustega, vaid iga numbriga jõuda kaugemale. Peatugem mõne sõnaga kõige lähema tuleviku kavatsuste juures.

Vahelduseks esimese kahe numbril teatava määrani n. ö. akadeemilisele sisule tahame kolmanda numbril (mis ilmub aprilli viimastel päevadel) välja anda kindlustusvõtjate erinumbri na. Meie tahame terve numbril pühendada kindlustusküsimuste vaatlemisele peaausjalikult kindlustusvõtja seisukohalt. Selleks otstarbeks toome materjali, mis huvi pakuks mitte ainult esindajatele ja teistele kindlustustegelastele, vaid igale kodanikule üldse. „Kindlustuslehes“, mis siiski tahab olla erialaline ajakiri? Meie mõtleme nimelt, et see siiski on õigustatud, sest seda nummert saaksid agendid kasutada akvisitsiooni juures sel teel,

et nad vastavaid kirjatükke klientidega jutuajamise juures lihtsalt tsiteeriks, tarbekorral tervelt ette loeks. Noorematele esindajatele, kes veel pole oma töös päris sadulakindlad, tohiks sellest olla abi. Samuti tohiks sellest kasu olla esindajatele, kes elukindlustust harrastavad ainult kõrvaltegevusena ja sellega asjas ka ei tea kui suurt vilumust ei oma. Niipalju järgmise numbrisi põhiohottelisest küljest.

Tehnilisest küljest tahame järgmise numbrisi rikastada illustratsioonidega. Samuti on meil lootust pakkuda tõsiselt hääd ja omapäraselt följetonisi kindlustuse-alalt, mis oleks mõnesuguseks vastukaaluks hariliku aja-kirjanduse följetonile, kus niipea, kui kindlustusasjandusest juttu on, enamasti asja kohe naeruvääristada ja teinekord isegi halvaks teha püütakse. Olgu siis vähemalt esindajatel käes mõnesugust materjali, mis ka teistsuguseid vaatepunkte asjale näitaks, mida asjata oodata on mujalt.

Meie usume, et need meie kavatsused meie lugejate häätahtlikku suhtumist ära teenivad ja et meie seniste tellijate ringi ka need astuvad, kes seda seni mõnesugustel põhjustel veel ei ole teinud. Samuti olgu siin veel kord nimetatud, et meie hää meelega ootame kaastööd kõikidelt tegelikkudelt kindlustusmeestelt, kes oma kogemusi oma ametivendadega tahaksid jagada. Töötades senises suunas, usume et meie töö ei ole asjatu, et meie suudame kindlustus-aate hääks Eestis midagi positiivset ära teha.

Väljaandja: Eesti Kindlustusseltside Ametnikkude Ühing.
Vastutav toimetaja: Paul Viiding. Toimetuse ja talituse aadress: Tartus, Tähe 44.—3. Ilmub tarviduse järele, kuni 12 nr. aastas.
Tellimishind: 12 numbrit Kr. 3.50, 6 nr. Kr. 1.90, 3 nr. Kr. 1.—
Üksiknumber 35 senti. Kuulutused: $\frac{1}{4}$ lhk. Kr. 30.—, $\frac{1}{2}$ lhk. Kr. 15.—
 $\frac{1}{4}$ lhk. Kr. 8.—

Vanem
**Juukse
tööstus**

Asut. 1916 a.

Tartus, Raekoja t. 9.

DAAMIDE JA HÄRRADE
OSAKONNAD. ÄRIS TÖÖ-
TAVAD PARIMAD TÖÖ-
JÕUD.

Omanik **K. Kenn.**

Dipl. meister.

Oma väga austatud
tellijaskonnale

soovitan

kõiksugu ülikondi
ja mantleid.

Igasugused tellimised
täidetakse soliidsemas
rätsepatöökojas

A. PIHU

Tartus, Uusturg 9.

Kõige moodsamaid 1933 a. uudiseid.

„Kindlustusleht“

on kindlustusajandusesse puutuvate küsimuste
erapooletuks valgustajaks.

Kindlustustegelased —

agendid, inspektorid, tellige ja lugege
„KINDLUSTUSLEHTE“!

Kindlustustegelased —

saatke ajakirjale oma kogemustetagavarast
kaastööd! Sellega aitate mitmekesistada meie
ajakirja sisu. Kõik kirjad „KINDLUSTUS-
LEHELE“ palume saata toimetuse aadressil
Tartu, Tähe tän. 44—3.

Eesti Kirjanduse Seltsi

perioodilised väljaanded.

Biograafiline seeria SUURMEESTE ELULOOD.

Aastas 6 raamatud à 120—160 lk., piltidega.
Tellimishind 7 kr. 50 s., mida võib tasuda osakaupa: tellimisel 3 kr.,
1. aprilliks 2 kr. 50 s., 1. juuliks 1 kr. 25 s., 1. oktoobriks 75 senti.

Poolaastas 4 kr., üksiknumber 1 kr. 50 s., iluköites 2 krooni.

Ilmub senise mitteperioodilise eluloolise seeria eeskujul, milles senini avaldatud järgmised elulood: Aleksander Suur, Vergilius, Michelangelo, Washington, Beethoven, Hugo, Garibaldi, Darwin, Kivi, Pasteur, Edison. Hea elulugu on parim ja väärtuslikum raamat. Ta võib sügavalt ja viljakalt mõjuda lugeja edaspidisele elule, anda julgust hädadega võitlemiseks ja võiduleviivaiks pingutusiks. Ta on suur õppetund elust.

Ilmunud: nr. 1. Amundsen, nr. 2. Newton, nr. 3. Muhamed.

Populaarteaduslik seeria ELAV TEADUS teine aastakäik.

Aastas 12 raamatut à 80—120 lk., rohkete illustratsioonidega.
Tellimishind 9 krooni, mida võib tasuda osakaupa: tellimisel 3 kr. 50 s.,
1. aprilliks 2 kr. 50 s., 1. juuliks 2 kr., 1. oktoobriks 1 kr. Poolaastas 5 krooni, veerandaastas 2 kr. 75 s., üksiknumber 1 kroon, iluköites 1 kroon 50 senti.

Julgustatud oma senisest lahkest vastuvõtust lugejate poolt ja teadlikuna oma suurtest rahvuskultuurilistest ülesannetest jätkab „Elav Teadus“ oma ilmumist endisel kujul. Veelgi enam kui seni tahab ta käsitleda just üldhuvitavaid ja elulähedasi küsimusi ning anda ka praktilisi nõuandeid. Ja veelgi enam püüab ta oma aineid valgustada just eesti seisukohast ja tarvitada eesti oma teadlaste kaastööd. Ilmunud: nr. 1. (nr. 13) Kehaehitus ja iseloom, nr. 2 (nr. 14) Tehnika võidukäik I, nr. 3 (nr. 15) Elu ja inimese põlvnemine, nr. 4 (nr. 16) Eesti kroonika 1932. a.

Kirjanduslik kuukiri EESTI KIRJANDUS XXVII aastakäik

ilmub endiselt 12 numbrit aastas. Hind 5 krooni, poolaastas 2 kr. 50 s., veerandaastas 1 kr. 25 s., üksiknumber 50 senti.

„Eesti Kirjandus“ toob artikleid kirjanduse, keele, rahvaluule, ajaloo, rahvateaduse, ühiskonnateaduse, kultuuriküsimuste, filosoofia ja kunsti alalt ning arvustisi ja ülevaateid ilmunud kirjanduse kohta.

Kaasandena ilmub „Eesti raamatute üldnimestik“, mis sisaldab täieliku bibliograafilise ülevaate Eestis ilmunud raamatuist.

Raha tuleb sisse maksta Eesti Kirjanduse Seltsi posti jooksvale arvele nr. 2036 või saata otse —

Eesti Kirjanduse Seltsile

Tartu, Suurturg 12, telefon 6-01.

Hind 35 senti.