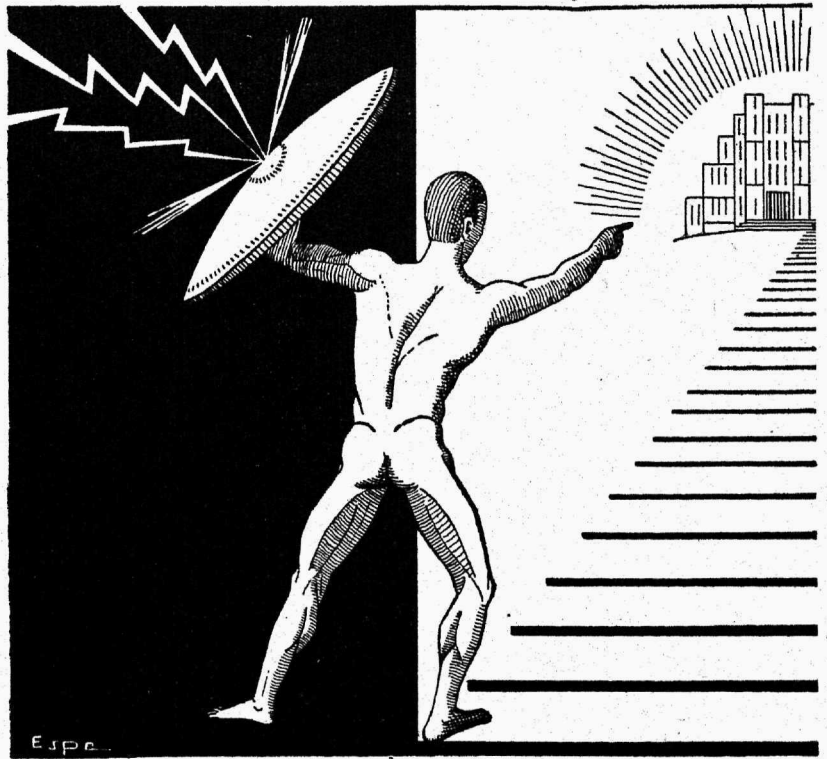

KINDLUS- TUSLEHT



NR. 4

SEPTEMBER

1933

KINDLUSTUSLEHT

ÜLDISE KINDLUSTUSASJANDUSE JA KINDLUSTUSE VÄLISTEGEVUSE PRAKTIKA KUUKIRI

No 4

S 5398

SEPTEMBER

1933

Algavaks tööhooajaks.

Kui iseseisvuse algpäevil elukindlustusmees julge asunikuna murdis sisse sügavasse laande, eesmärgiga — seda muuta viljakandvaks põllumaaks, siis ei olnud see tee kaugeltki kerge. Samm sammult tuli võita rahva umbusk ja kahtlus. Inflatsiooniga kadumaläinud varandused olid kõigil liiga värskelt meeles ja sügava kahtlusega vaadati uuele kogumismoodusele, mille eesmärk pealegi oli lükatud kümne ja enam aastate taha. Raugemata tööga juuriti inimestest see ebausku ja kahtlust. Kainenesid meeled, rahustused südamed ja taas harilikkudele radadele siirduv elu lubas elukindlustusmehel hakata tundma tööõõmu, nagu seda tundis ka värskel asunik, kes uudispõllult pani kokku esimesi lõikusi.

Ei saanud kaua kesta need rahulikud tööajad. Tõusid hirmutavate kõnepilvedena silmapiirile kriisiaegade selged tunnused, haarates lõpuks oma raudsesse pigistusse kogu maailma rahvaste majanduselu. Kitsenenud olukorda tundev rahvas ei olnud enam nii vastuvõtlik elukindlustuse mõttele, mille levitamine nüüd hakkas taas nõudma kindlustusmehe intensiivsemat tööpingutust. Tuli näha rohkem vaeva ja tunda rohkem hoolt, et toime tulla oma ülesannetega. Kuid — ükski töömees ei visanud ka käega, ega pagenud raskusi nähes töö eest jänesena metsa, kuna igaüks oli veendunud oma ülesande tähtsuses just kriisiajal, mil elukindlustus nii paljudele osutus ainukeseks võimalikuks tuleviku kindlustamise mooduseks.

Ja lõpuks nüüd, mil — tähtsad sisepoliitilised sündmused on kuhjunud üksteise järele, ja nende mõjutusel ka elukindlustusmees oma alal töötades peab panema välja parima tahte ja ülima töö, et võita jälle põhjendamatult tekkinud umbusku, — kas peaks nüüd põhjust olema elukindlustusmehel tagasitõmbumiseks ja käte rüppe laskmiseks?

Kindlasti ei!

Rasketel aegadel on kõikide kodanikkude kõrgeim ülesanne: — asuda täie jõu ja energiaga olukorra parandamise ja tervendamise tööle. Seda teeme aga kõige paremini, kui igaüks püüame oma ülesandeid täita senisest veel suurema hoolega, veel kindlama tahtega — asja kasuks midagi ära teha.

Elukindlustuse tegelased!

Kas olete ka mõtelnud, milline suur ülesanne Teil siin täita on?

Elukindlustuse mõte on ju see, mis sisendab inimestesse lootust helgemasse tulevikku, viib neid kogumisele ja kainemale mõtlemisele. Kui aga rahval on lootust paremasse tulevikku ja kainet mõtlemist, siis unustab ta oma eesmärkide taotlemisel töösse asudes olukorra raskused ning mured, andudes vaid tõelisele parandavale ja ülesehitavale tööle.

Kui viimasel ajal on levinud erilise tõvena hürisemine iga asja üle, siis elukindlustuse mõtte levitamine laiemates hulkades, elukindlustuse tarviduse põhjendamine igaühe isiklikust seisukohast, on selleks mõjuvaks vasturohuks, mis aitab rahustada ja kainestada üldist meeleolu.

Ja eks ole elukindlustuse suur tähtsus sellega veelgi suurenenud; eks ole ta kujunenud praegusel ajal veelgi hädatarvilikumaks, kuna ta paljudele on ainukeseks kaitseks majanduslike raskuste vastu siis, kui tarvidus selleks kõige suurem.

Seepärast: — algaval tööhooajal koondugem veel tihedamatesse ridadesse, haarakem kaasa veel laiemaid hulki elukindlustuse edendamise tööle, sest aeg ja olukord ise kohustavad meid selleks. Tarvitseb omada vaid tugevat tahet ja siis oma ülesannete ja ideede eest võitlusse astudes, võib ka kindlustusmees kirjutada oma raaporti vägeva lause:

Veni, vidi, vici — tulin nägin, võitsin!

Art. Feldmann.

Rahavääringu kõikumine ja elukindlustus.

Tänavuse suve algusel sai teoks see, mis oli teostumas juba pikemat aega — Eesti krooni kurs viidi seniselt tasemelt, millele ta stabiliseeriti 1925 aastal, uuele, 33% võrra madalamale tasemele. Ei ole ühtki majandusliku teotsemise ala, mida see samm nii või teisiti poleks puudutanud. Eeskätt tähendas ta suurt ja teretulnud kergendust meie eksporttööstusele, niipalju kui meil teda on, siis aga ka põllumajandusele, mis algusest pääle kuni täna-

seni on olnud meie kõige suurem väljaveokaupade valmistaja. See oli ettevõtetud sammu üks tagajärg. Teisest küljest tähendas krooni väärtuse alandamine teatud koormat ja raskendust esiteks kõikidele palgateenijatele, sest palkade tõusuks ei ole praeguse majanduselu seisukorra juures väljavaateid. Samuti oli kroonikursi alandamine mõnesuguseks hoobiks sularaha ja hoiuarvete omanikele.

On selge, et iga tähtsam aktsioon

majanduselus mitmele poole mitmesugust, erinevat mõju avaldab. Ühele on ta kasuks, teisele on ta kahjuks. Ühe niisuguse sammu lõpuliku väärtuse hindamisel tuleb kindlaks teha nagu lühidalt öeldakse, tema mõju üldsuse huvidele. Tuleb katsuda hinnata, kas tema positiivsed tulemused, tema hääd küljed on ülekaalus negatiivsete tagajärgede, varjukülgede üle, või ümberpöörduvalt. Meil on hää meel, et „Kindlustuslehe“ ilmumise suvevaheaja tõttu meil pole tarvidust olnud asja üle enim seisukohta võtta, kui alles nüüd, mil üheltpoolt kodanikkude meeled uuesti rahunenud on, ja teiselt poolt juba küllalt aega on kulunud selleks, et näha, missuguseid tegelikke tagajärgi asi on annud. See võimaldab siis juba objektiivset, s. t. asjalikku ja kainet olukorra hinnangut, mis ei ole rippuv isiklikust momendi meelepahast või rõõmust. Üldiselt rääkides peab tunnistama, et kartused, nagu oleks krooni taseme teadlik ja mitte liialdatud suur alandamine pidanud tulema kahjuks meie majanduselule on osutunud õnneks asjatuks. Seda tõendavad viimaste kuude arvud meie väliskaubanduse, Eesti Panga kattevara jne. kohta, samuti veel kujukamalt eksportartiklite hinna tõus. Muidugi on sellega käsikäes tõusnud ka elumaksumus ja raskendanud palgateenijate olukorda, kuid see tõus, nagu näitab elumaksumuse indeksite liikumine, on olnud märksa tagasihoidlikum. Tõsi küll, niipea kui krooni kursi alandamine üldiselt teatavaks sai, algas märgatav tung äridesse, selleks et ruttu oma rahamärgid ümber vahetada mitmesugusteks kaupadeks, eeskätt harilikumateks tarbevaradeks, nagu riietuskaubad j. m. s. Aga see esialgne hoog rauges pea, kui ilmsiks tuli, et mingisugust ettenähtamatut hindade kerkimist ei tule, vaid kõik muudatused mõõdukatesse piiridesse jäävad. Nii ei pruukinud palju aega mööda minnagi, kui algas uuesti kodanikkude vabade rahade tagasi-

voel pankadesse, kus hoiusummad mingit erilist alanemist ei näita, vaid täiesti loomulikult tasemel püsivad.

Nõnda näeme kokkuvõttes, et vaatamata isiklikkudele kasudele või kahjudele, kogu rahva seisukohalt on kroonikursi langetamise tagajärgede seas ülekaalus siiski hääd tagajärjed. See selgus eelseisvatest lühikestest vaatlustestki. Samale tulemusele on aga jõudnud igauks, kes asjalikult on tahtnud neid tagajärgi hinnata. Juhiksime siinkohal meie lugejate tähelepanu 24. augustil s. a. „Postimehes“ ilmunud juhtkirjale „Mõtteid krooni ümberhindamise tagajärgedest“ riigikohtu esimehe K. Partsi sulest. Nimetatud artiklis leidub muidki tähtsaid tähelepanekuid ja mõtteid, mida muuseas ka kindlustus-esindajal tähele panna maksaks. Näitena olgu mainitud seda, et rahva majandusliku püsivuse ja tulevase jõukuse nimel tuleks momendi elamisnõuete taset suruda allapoole. Seda teostab kursi alandamine, mis sunnib teataval määral loobuma väliskaupadest, automaatselt. Kokkuvõttes antud silmapilgul tuleviku hääks, see on aga ka kindlustusidee tuumaks.

Pidime sissejuhatuses peatuma pikemalt rahakursi alandamise üldiste tagajärgede juures. Läheme nüüd üle meie otsesele teemile — millisel viisil on rahaväärtuse ümberhindamine mõjunud elukindlustusesse, milliseid järeldusi peaks antud olukorras tegema kindlustus-esindaja?

Meil ei puudu võimalused nende küsimuste mitmekülgeks vastamiseks. Nagu juba eespool öeldud, on möödunud kursi alandamisest küllalt palju aega, nii et tagajärgede kohta on võimalik teha üht-teist otsust. Kuid mitte üksi see. Inglismaa, Skandinaavia riigid ja Soome astusid kullaalusest loobumise resp. rahavääringu ümberhindamise sammu juba ligi kaks aastat tagasi. Ka nende kogemusi saab arvesse võtta.

On selge, et rahavääringu eba-püsiv seisukord elukindlustusele üldiselt hästi ei mõju. Kindlustuspoliisi on pikaajaline leping ja niisugune eeldab juba oma loomuselt rahaväärtuse, selle teiste väärtuste mõõdu püsivust. Kuid selge on ka, et tarvidus kindlustuse järele on olemas alati; ta ei kao kahjuks ära neil aegadel, kus rahasüsteemides võib olla kõikumised ette tulevad.

Kuidas nüüd neid kahte üksteisele vasturääkivat motiivi kooskõlastada. Üheltpoolt paistaks nagu soovitatavat kindlustust mitte sõlmida, sest rahaväärtuse tulevik on udune. Teiselt poolt aga on kindlustust siiski tarvis, sest ega see ei kergenda perekonnaisa võimaliku surma korral lese ja vaestelaste saatust, et rahavääring järsku mõnekümne protsendi võrra alaneb. Selge on, et esindajail siin oma ülesanded täita on. Nad peavad kodanikkudele, kes kindlustust vajavad sobivaid kinnitussorme kätte näitama, mis eriti käesoleva kõikuva aja jaoks vähimat riisikot näitavad, kindlustusotstarvet aga siiski täidavad. Niisugused kindlustusvormid on eeskätt kindlustused võimalikult pika kestusega. Sääli kogumise eesmärk on tagaplaanil, mõõduandev on eeskätt kindlustuse eesmärk. Preemia, mis niisuguse kindlustuse eest makstakse, mille kestus hästi pikk on (nagu näiteks eluaegne või 30—40 aastat) on suuremalt osalt riisikopreemia, s. o. preemia mis läheb nende väljamaksude katmiseks, mis surmajuhtumistest järgnevad, kuna ainult väiksem osa on hoiupreemia, s. o. preemia, mis läheb kapitali kogumiseks kindlustuse lõpp-tähtajaks. — Niisuguse kindlustuse juures on kogumismoment, see mille saavutamine, asudes pessimistlikule seisukohale, võiks ehk äparduda kõrvalisema tähendusega; püüdkonk on kindlustuse momentil, s. t. perekonna eest hoolitsemisel selleks juhtumiseks, kui perekonna toitja surm peaks juhtuma liiga vara.

Aga ka iga normaalse segakindlustuse juures on ju praegustes moodsates elukindlustus-poliisides ette nähtud midagi, mis tõhusalt kaitseb kindlustusvõtja huve võimalikkude kursilanguste korral. See on poliisilaenu võimalus. Selge on, et ka võrdlemisi kõikuvates olukordades, kui välja jätame ainult need lühikesed hetked, mil kõik uperkuuti läheb ja mida juhtub vahest saja aasta sees kord või veelgi harvemini, kes just ainult silmapilgule ei ela, läbi ei saa mõnesuguste tagavarade kogumiseta. See on juba inimese iseloomus et ta ka homse päeva päale mõistab mõtelda, see ongi omadus mis inimese on teiste eluolendite seast välja tõstnud ja maakera valitsejaks teinud. Alati inimene kogub midagi. Kui nüüd inimene ütleb, et ta segaste aegade tõttu parem oma raha viib panka, sest säält saab ta selle kergesti välja haarata, kui see peaks otstarbekohasena paistma ja muudeks väärtusteks ümber vahetada, siis tuleb tähelepanu juhtida sellele, et moodsa kindlustuspoliisi järele n. n. tagasiostuväärtuse suurune summa kindlustusvõtja käsutada on poliisilaenu näol täpsalt sama vabalt nagu panga hoiuarve. Tagasiostuväärtus teebki aga peaaegu selle summa välja, mis on preemiatega sissemakstud kogumise eesmärgil. Ega muud osa kursilangus ei ähvarda. Sest mis kindlustuse otstarbeks makstakse, n. n. riisikopreemia, sellega on lugu nagu tulekindlustuse preemiaga. On aasta läbi, siis on ka see osa preemiast kindlustuskahjude tasumiseks ära kulutatud, tähendab tarvitatud väljamaksudeks nendele perekondadele, kes on õnnetuseks pidanud oma toitja surma läbi kaotama. Selles osas nagu ütlesime on nähtus täiesti analoogiline tulekindlustusega. Langegu rahavääring või tõusku — tulekindlustust ei saa jätta tegemata. Ja elukindlustust kui kindlustust ka mitte!

Kõik eelpoolõeldu on maksev

isegi kõige halvema tuleviku korral. Aga pöördugem tagasi tööliku olukorra juurde ja ärgem maaligem enestele tulevikust ainult neid kõige pessimistlikumaid pilte. Milleks õieti rahavääringu ümberhindamine sündis? Selleks ja ainult selleks, et rasketel aegadel ohje mitte peost lasta, et ära hoida loodusjõulist, kaootilist langemist, mis oleks võinud tulla, kui kangekaelselt oleks tahetud püsima jääda endise taseme juurde, mille juurde ei suutnud jääda püsima niisugused riigid nagu Inglismaa ja viimati ka Ameerika-Ühendriigid. Inglismaa eeskujuga ongi õpetlik. Naelsterlingi vabastamisest kullaaluselt ei ole möödunud mitte kaks kuud, nagu meie krooni ümberhindamisest, vaid juba ümarguselt kaks aastat, keegi ei või öelda aga praegugi, et see oleks tulnud kahjuks Inglismaa majanduselule ja inglise rahvale. Täpsalt sama võime väita naaberriigi Soome kohta, kes oli koos teiste Skandinaavia riikidega esimesi, kes Inglise eeskujuga järele tegid. Need on lihtsad tõsiasiad mida pole ilustatud ei ühes ega teises suunas. Kui võtame näiteks kas või meie eneste põllumajandust: põllupidaja on saanud sellest teadlikust kursiümberhindamisest ainult kasu. Oleks olnud väga küsitav, kuidas meie põllumajandussaaduste produktsioon muidu oleks saanud püsida võistlusvõimelisena välisurgudel. Selge on üks asi — liialdatud pessimismiks on praegu põhjust vähem, kui kunagi varem.

Kuid nüüd veel elukindlustusest. Elukindlustuse nii või teistsugune areng on sõltuv üldisest majanduslikust konjunktuurist. Kuid teisi-

pidi — elukindlustus, kui ta areneb hooga võib seda üldist majanduslikku konjunktuuri ka mõjutada ja nimelt hääs mõttes, sellega et ta esiteks juhib laiaade hulkade kapitali reservid produktiivsele tööle ja teiseks sellega, et ta vähendab ühiskonna avaliku hoolekande kulusid, mis nagu teada iga riigi eelarvet küllalt raskesti koormavad. Pääle muu on hästi arenenud elukindlustus ühiskonnaorganismi teatav jõuavaldus, mis näitab selgemini kui paljud muud nähtused, et see ühiskonnaorganism on terve!

Milliseid järeldusi sellest kõigest peaks siis lõppude lõpuks tegema kindlustusesindaja? Mida räägivad viimaste päevade konkreetsete töötulemused meil. Leidub esindajaid, kes praeguses olukorras tööd ei taha teha, kes on langenud nagu mingi suggestiooni alla, et praegu tööd teha ei saavat. Tegelikult asi on aga otse vastupidine. Esindajad, kes on aga vaevaks võtnud olukorda põhjalikult läbi mõelda ja ei ole loobunud oma ülesannete täitmisest olla kindlustushuvilise publiku nõuandjaks ja tejuhiks väidavad üksmeelselt, et vähemalt nüüd, alganud sügishooajal mingisuguseid erilisi raskusi ega vastutulematust märgata ei ole. Veel enam, teatud elavus äri aladel ja põllumajanduses on väljavaateid isegi avardanud. On tarvis ainult üht, et kõik kindlustuspõllul teotsejad uued ülessekerkinud küsimused läbi mõtleks ja uue energiaga tööle asuks. Siis on kindel, et rahavääringu ümberkorraldamine, mis on tulnud kasuks enamikule meie rahva teotsemisaladele, ei avalda kahjulikku mõju ka elukindlustusele.

Paul Viiding.

Elukindlustus on rahva organismi suhtes otsekui jõgi, mis uuristab oma sängi üha sügavamaks ja käändude rikkamaks — aga ta niisutab ja muudab viljakandvaks kõik paigad, kust ta läbi voolab.

Tavalisi vastuväiteid elukindlustusele ja nende ümberlökkamisest.

„Mina saan vanaduses pensiooni“.

Esindajad, kes on elukindlustuse alal töötanud riigi ja omavalitsuste ametnikkude ringides on küll enam kui üks kord kuulnud: „Minule pole elukindlustust tarvis, kui ma vanaks saan, makstakse mulle pensiooni“. Mõnikord see väide on ainult esimeseks meeldetulevaks lauseks, millega tahetakse esindajast lahti saada, kuna ei olda parajasti kindlustuse sõlmimiseks sobivas meeleolus, võib olla hoopis muul põhjusel. Siis tuleb esindajal muidugi need muud põhjused taibata, jutuaajamist nii juhtida et nad kõne alla tuleks ja nende tõeliste põhjuste ümberlökkamine ette võtta. Kui aga paistab, et klient ise tõsiselt veendunud on, et pensiooniõigus elukindlustuse ülearuseks teeb, siis tuleb vaadata, mida selle eksliku arvamise ümberlökkamiseks teha saab.

Pensiooniga on nüüd kahjuks ammust ajast lugu nii, et saajale on teda vähe, maksjale palju. Teoreetiliselt on asi küll nõnda, et pensioon ei ole muud, kui teatav sünduslik kindlustus. Pensiooniõigusline ametnik ei saa oma tööjõu eest temale kuuluvat tasu mitte kõike iga kuu makstava palga näol kätte, vaid üks osa sellest tasust läheb pensiooni kindlustuseks*). Kuid vaatamata sellele, et pensioon sisuliselt midagi muud ei ole, kui väljateenitud töötasu, ei saa küll seadusandja kuidagi mööda sellest psühholoogilisest momendist, et maksumaksja kodanik harilikult väga viltu vaatab nendele suurtele kulutustele, mis on riigi (ja omavalitsuste) eelarvetes pensioonideks ette

nähtud. Välja juurida seda vaadet, nagu oleks pensioon midagi taolist avalikule hoolekandele on väga raske. Sellepärast on väga raske oletada, et küllalt kõrged pensioonid ettenähtavas tulevikus teostust võiksid leida. See on tõsiasi, millega tuleb arvestada.

Kuid milleks pikalt teoretiserrida! Tegelikud pensiooni saajad võivad jutustada, et nad pensiooniga väga kitsalt peavad läbi ajama. Rahuldavas seisukorras on aga need, kes pensiooneerimise momendiks on veel lisatagavarasid koguda suutnud. Kui keegi sel momendil, mil ta vanaduse tõttu pensioonile peab minema, nii palju tagavarasid omab, et ta enesele näiteks mingi väiksegi kinnisvara, kas või maja pääasjalikult enese elukorteriks, võib olla väikse aiaga, omandada suudab, siis ei või vahest elujärje üle nii nuri-seda. Summa mille võrra pensioon palgast väiksem on teeb tasa see, et korteri eest pole vaja maksta üüri, võib olla annab maja veel rahalistki sissetulekut ja teotsemine aiatööga teretulnud meelelahutust ning — ka mitte majanduslist kahju vaid ikka kasu.

Kui klient, kellega elukindlustuse pärast rääkida tuleb, eelpooltoodu üle on mõtlema pandud, siis on tee lahti edasiminekuks: koguda on tarvis — kuidas koguda — parim tee elukindlustus — need on märklaused, millele elava sisu andmine vähegi vilunule elukindlustuse esindajale enam raskusi ei tohiks teha. Ka selle ajakirja eelmistes numbrites on selle kohta mitmesuguseid näpunäiteid leida. Eriti meie juhtumil, kus tegemist, nagu oletasime, pensiooniõigusliku kliendiga, ei tohi unustada tarbekorral tähelepanu juhtida veel ühele äärmiselt

*) Kuidas tasumaksja toimetab, kas ta erilise pensioonifondi loob, või pensiooninõudluse jooksvalt katab eelarve korras, see tehniline küsimus põhimõtet ei riiva.

tähtsale asjaolule. Kõik mis me pensioonist seni oleme rääkinud käis kõige parema mõeldava juhuse kohta, nimelt et pensiooniõigusline teenija kuni vanaduseülemmäära väljateenimiseni ametit pidada suudab. Aga mis siis, kui ta töövõimetuks jääb või ära sureb varem, kui see vanadusepiir on kätte jõudnud. Tõsi küll, pensioniseadus näeb lese- ja vaestelaste pensiooni ette ka selleks juhtumiseks, kui pe-

rekonnatoitja sureb. Aga pensiooniõigus algab alles kuuendal teenistus-aastal ja ka siis teeb see välja ühe murdosa täispensionist. Kui me siis seda ka veel arvesse võtame, siis on selge küllalt, et vähemalt perekonna kindlustuseks pensionist üksi ei piisa ja paraja suurusega elukindlustus ka riigi või omavalit- suse ametnikule samuti tarvilik on.

Paul Viiding.

Rohkem tähelepanu vallasvara kindlustusele maal.

Meil on üldiselt valitsemas arva- mine, nagu oleks tulekindlustuse ala juba igalpool niivõrd populaarne ja läbilõõnud, et selle õhutamiseks ja propageerimiseks ei ole tarvis enam ohverdada suuremaid jõupin- gutusi. Ja tõeliselt on see väide ka ühes osas täiesti põhjendatud ja õige; sest liikudes linnas või maal, leiame väga harva mõne maja, mis oleks kindlustamata. Hoonete kind- lustamine on kujunenud juba ise- enesest mõistetavaks tarviduseks, mille vastu keegi ei mõtlegi hakata vaidlema. Et aga uute ehituste juurekasv ei ole kuigi suur ja nende kindlustuseks hankimine esindajale ei suuda pakkuda järjekindlat sisse- tulekut, siis on kujunenud kogu meie praegune tulekindlustusala ak- visitsiooni töö n. n. ülevõtmise tööks, mis seisab selles, et püütakse teises seltsis kindlustatud hooneid tuua kindlustamiseks oma seltsi. Ei saa siinjuures kaugeltki öelda, et see töömeetod põhjendamata ehk halb on, sest terve ja elujõuline konkurents ei tule kunagi kahjuks asjale enesele, ja ka käesolevate ridade ülesanne ei ole senist taktikat min- gis osas arvustada, vaid ainult näi- data esindajatele ka neid söödis ole-

vaid tulekindlustusala eriosasid, mil- lede põhjalik väljaarendamine annaks nii mõnelegi esindajale üpris rahul- dava sissetuleku.

Juhiksime siinkohal tulekindlus- tusala esindajate tähelepanu just vallasvara kindlustusele talumaja- pidamises, milleks praegune aeg peaks olema kõige intensiivsemaks tööhooajaks. Sügis on ju aeg, mil igas talus aastaga tühjenenud aidad ja keldrid täituvad taas uue vilja ja tagavaradega ning hiljem, hilise sügise saabudes suletakse lauta ka kari, pannakse seisma põllutööriistad ja masinad. Kui aga nüüd arves- tada ümber rahaliseks väärtuseks kogu liikuv ja liikumata talu inven- taar, siis näeme, et selle koguväär- tus tõuseb peaaegu võrdseks hoo- nete väärtusega. Kuid ometi on hooned kindlustatud viimse kui üheni, väljajätmata isegi poollagu- nud küüni või sauna, kuna vallas- vara seevastu on enamasti täiesti kindlustamata. Selle väite tõelikkust võib kontrollida igaüks, kui ta tükil ajal jälgib ajalehtedes tulekahjude informatsiooni. Harva vilksatub teade, et ka vallasvara oli kindlus- tatud, kuid pea alati on teates palju ütlevad sõnad: omaniku kahju on

tunduvalt suurem kindlustussum-
mast, sest sissepõlenud vallasvara
oli tule vastu kindlustamata.

Kui aga nüüd küsida põllume-
helt, — miks ta siis ei kindlusta
oma vallasvara, kuuleme sageli
vastuseks suure loogilise mõtlemise
eksimuse: ega ta põle, hää kui
hoonedki kindlustatud on. Tähen-
dab, — hoone võib põleda ja selle-
pärast kindlustatakse ta tulehädä-
ohu vastu, kuid vallasvara, mis asub
samas hoones, — see ei põle, ehk
vähemalt ei maksa selle põlemist
nii väga karta. On ju ka osaliselt
põhjendatud selle väite teine osa,
et vallasvara on lootust tulest
päästa, kui õigel ajal suudetakse saada
jaole, ehk tulele piiri panna. Aga
— kui palju on neid tulekahjusid,
kus vallasvara suudetakse päästa?
Peaaegu alati hukkub tules ühes
hoonega ka üks osa vallasvarast ja
sageli ei suudeta päästa isegi pise-
mat asja.

Nende ridade kirjutajal oli juhus
näha mõni aasta tagasi Võrumaal,
Kõrgepalu mõisas tulekahju, kus
asuniku vallasvara põles majja
viimse pulgani. Seejuures oli tule-
kahju veel päise-päeval, mil ometi
oleks pidanud saama päästa osagi
varandusest. Maja süttis põlema-
länud koolimaja juurest kantud
sädemetest ja enne kui saadi mi-
dagi teha oli kogu maja leekides.
Kurb oli näha toda peremeest, kes
pidi pealt vaatama enese laostumist.
Mehel jooksid pisarad silmist kui
väikesel lapsel. Püüdsin veel tröös-
tida meest, et saab ju kindlustus-
seltsilt kahjutasu, kuna hoone oli
kindlustatud. „Mis hoonest“, hädal-
das mees, „põlegu hoone, selle
ehitan kuidagi ikka uue, kuid vallas-
vara, vili, tööriistad ja muu kraam,
kust saan selle asemele.“

Kui nüüd hakkame asja vaatlema
ka teisest küljest, siis avaneb meile
üpris isesugune pilt. Ütleme näiteks,
et talumehel põles maha hilissügisel
ait ja tulle jäi kogu talu vili. Hak-
kame nüüd arvutama, kumb kahju

on põllumehele aineliselt suurem,
kas hoone või vilja kaotamine. Meil
on teada, et keskmise talu aida
väärtus kõigub 500—750 kr. vahel.

Selles aidas oli peremehel (arvu-
tatud on keskmine saak praeguste
turuhindade järele):

Rukkid 100 vakk	à 5,5 kr. vakk	Kr. 550.—
Kaeru 150 „	à 3,5 kr. „	Kr. 525.—
Otre 70 „	à 6 kr. „	Kr. 420.—
Lihatagavara ja muud vallasvara		Kr. 100.—
		Kokku Kr. 1595.—

Tähendab: aidas olev vallasvara
ületab hoone väärtuse kahe kuni
kolme kordselt, kuid seda ei kind-
lustada siiski mitte.

Kui nüüd asja vaatleme ka sisu-
lisest küljest, peame konstateerima,
et vilja kaotamine talumehele sugugi
kerge hoop ei ole. Kujutlegem
enesele vaid talu, mille kogu vili on
hävinenud tules. Ainuke abinõu
talu endises elujõus edasipidamiseks
on, et tuleb osta asemele samas
väärtuses vilja, et katta kõiki tarvi-
dusi. Kuid — kas on ka igal pere-
mehel niivõrd sularaha tagavaraks,
et sellest olukorrast niisama lihtsalt
üle saada. Enamikul peremeestest
seda aga kindlasti ei ole ja harilik
tagajärg on see, et majapidamine
peab end tõmbama koomale, peab
ära müüma osa karja ja ühe ehk
kaks hobustest. Kevadel on aga
varaks uus mure, tuleb muretseda
seemet põllule.

Sellest üksikust näitest järeldub
küllalt selgesti, kui suur väärsamm
on jätta kindlustamata talumajapi-
damise vallasvara. Kindlustusmak-
suks väljaantud vakk rukkeid võib
päästa teinekord kogu lõikuse ja
ära hoida teravama ainelise kitsikuse.

Selle selgitamisele ja vallasvara
kindlustuste hanketööle asudes ava-
neb tulekindlustuse esindajatele
määratu tööala, mille lõplik välja-
arendamine nõuab mõnegi visa töö-
mehe töö ja vaeva, kuid tasub end
ka täiel määral.

Edu saladusi.

Paljudki muidu päris aktiivsed välistegelased, kellel jätkub küllaldaselt vastupidavust ja tahet ka kõige raskemate ülesannete jaoks, kaebavad sageli, et nad vaatamatult igasugustele pingutustele, ei suuda end täielikult läbi lüüa ja seda peamiselt just elukindlustuse alal. Selle kõrval võime aga tähele panna, et mõnigi esindaja, kes oma alaga nii tihedasti seotud ei olegi vaid seda rohkem pealiskaudselt võtab, omab teostuse alal palju suuremaid tagajärgi, kui tema ülepingutatav kolleeg.

Tekib paratamatult küsimus: — millest sarnased lahkuminevad resultaadid, kuna ju loomulik ja õiglane oleks, et suuremale tööle järgneksid ka suuremad saavutused, kuid ometi on see teinekord hoopis vastuoksaks.

Sellest võib järeldada vaid ühte, — et vaatamatult töö intensiivsusele, on tehtud kliendiga juteldes taktilisi vigu. Ei ole osatud õigeaegselt ja õigest küljest mõjutada kindlustusvõtjat niivõrd, et ta elukindlustus-lepingu sõlmimiseks oma nõusoleku annaks.

Siin maksab veidi õppida kuulsal Ameerika kindlustustegelasel Marshall Field'ilt, kes väitis, et iga inimene on kinnitatav, kuid peab vaid oskama leida seda õiget hella kohta inimeses mille kaudu temasse saaks istutada veendumust elukindlustusesse ja temas selle vastu huvi äratada. Ei leidu ühtegi inimest maailmas, miljardärist lihttööliseni, kellele elukindlustus ei oleks tarvilik.

Selge on see, et iga kord on vähe ainult suurest püüdmisest ja aktiivsusest, vaid vaja on ka oskust ja inimestetundmist, et taibata juba lühikese jutuajamise juures seda õrna kohta, mille kaudu on kõige parem kindlustuskandidaadile läheneda. Teid ja abinõusid selleks on õige palju, kuid tuleb alati valida sobiv ja vastav olukorrale ning kliendi iseloomule ja hingelaadile.

Mõnigi „salongi-lõvist“ kindlusmees võib juba sellega palju ära teha, kui ta püüab mõjuda oma elegantsiga, laitmatute maneeridega ja armastusväärse naeratusega. Muidugi on ka siin maksev vana sõna, et liiga palju on tervisele kahjulik ja peab vaatama, et oma elegantsuse liialdamisega ei muututa keigariks, keda tõsiselt ei võeta.

Selle meetodiga võib saavutada kenakese edu inimeste juures, kes oma hingelt on pealiskaudsed ja hindavad ainult välist efekti ning kombeõpetuse viisakusereeglite ülitäpset tundmist. Teistsuguses suhtekonnas aga täpsalt sama käitumisega ei saa palju kaugemale, vaid siin tuleb juba mängu panna ka oma teisi võimeid ja teadmisi. Inimesed kellele hingeline struktuur igasuguste veendumuste omandamisel nõuab juba sügavamaid põhjendusi, ei sütti kunagi lihtsast vestlusest, vaid nende juures peab oskama äratada huvi asja vastu. On aga korra inimeses suudetud juba elukindlustuse vastu huvi äratada, siis ei ole siit edasi enam palju tarvis, et jõuda sihile. Läheb vaid vaja veidi õigeaegset surveavaldamist: sellega oma seletusi parajal määral võrtsides, võib olla kindel, et klienti jumalagajättes on portfelligi allakirjutatud elukindlustusettepanek.

Kuidas aga kunagi inimeses huvi äratada, see on juba oskus, mida tuleb igaühel omal käel õppida. Siin ei saa üles seada mingisuguseid kindlaid reegleid ega termineid, võib vaid tähendada, et selleks väga otstarbekohane on alati ärakasutada kõiki inimliku iseloomu hüvakuid ja vasakuid nõrkusi, sest inimeses äratub iga asi teataval määral huvi, mis tema mõtteid ja tundeid kasulikult küljest puudutab. Aga kui me üldisi reegleid anda ei saa, siis peatugem vähemalt mõne näite juures. Olgu meil elukindlustusklientiks noor inimene, käesoleva aja

laps selle mõiste paremas mõttes, kes on veendunud amerikaliku vana-sõna: „aeg on raha“, tõelisuses ja selle oma tegutsemise aluseks seadnud. Tema peamiseks püüdeks on raha teenida ja raha omada, et korra olla rikas ja õnnelik. Kui nüüd aga hakata temale seletama, milline kolossaalne tähtsus on elukindlustusel üldises rahvamajanduses ja kui-võrd tähtis on ta perekonna-pea enneaegse surma korral perekonnale, siis on kindel, et temas sellega ei suudeta mingisugust huvi äratada. Teda võiks elukindlustuse juures huvitada ainult kogumise motiiv. Ja kui sisu korralikult ning veenvalt põhjendada, et elukindlustus kõige otstarbekohasemaid kogumisi on, siis ei eksi vist palju, kui öelda, et ta sellest küljest asja vastu tõsisist huvi tunneb ning peagi nõus on oma elukindlustust sõlmima.

Ehk jälle teine näide:

Me teame, et üheks suuremaks inimliku iseloomu nõrkuseks on uhkusetunne, teistest üleolla tahtmine. Seda õigeaegselt oma asja kasuks ära kasutades, võib äratada nii mõnegi elukindlustuse, mille kättesaamine muidu kaunis küsitav oleks olnud.

Kui näiteks pangaametnik K. proua on end kindlustanud Kr. 1000 peale, siis asjaajaja abi proua kind-

lustab end juba kindlasti Kr. 1500 ehk Kr. 2000 peale, sest staashist kinnipidamine ja meeste ametkõhade kõrguste ülitäpne mõõtmine on ametnikkude abikaasade juures juba niivõrd kaaluva tähtsusega, et siin elukindlustusesindajal kindlasti edu võib olla, kui ta vaid parajal kohal oskab mõjuvalt kõidada oma kliendi uhkusenärvi.

Ülesleida, milline motiiv ühegi inimese juures käsitlemisele peaks tulema, et temas huvi äratada, on kaunis keeruline ülesanne eriti algaja jaoks. Peale üksikuid katsetusi võib aga igauks, kui ta ainult pead norgu ei lase, vaid kangekaelselt edasi töötab ja katsetab, omandada võime, et ta suudab inimestes alati äratada huvi asja vastu. Inimestetundmine, mis nii endastmõistetav on sellele, kes kord selle kunsti omandanud on, mida aga vaevalt saab õpetada teoreetiliselt tuleb katsete läbi iseenesest. Kui omatakse rahu, usinust ja kannatust. Praktilised katsed õpetavad, äratama huvi: Huvi on aga alati elukindlustuse juures esimene samm eduks ja kes on suutnud korra omandada selle võime on õppinud ka suure osa edu saladusi.

A. Feldmann.

Välismehe päevikust.

Ühel hilissuve hommikul, peale pikemat suvepuhkust, alustasin taas reisu kindlustuste hankimise otstarbel.

Seekord kavatsesin, arvestades ette ka mõningaid ebaõnnestumisi, reisel viibida vähemalt ühe nädala. Minu matk pidi läbistama mitmeid maakohti, ühte alevit ja lõppema provintslinnas. Väljasõites olin loodetava töö edu suhtes kaunis pessimistlikus meeleolus, nagu see harilikult peale pikemat töö vaheaega ikkagi on. Kuid ma

teadsin ka seda, et olin puhkuse ajal lihtsalt vöördunud tööst ja tarvis on vaid julget pealehakkamist, et tunda end jälle vanas sõiduvees.

Seega, — julgelt edasi.

Kaks esimest peatust ebaõnnestusid täielikult. Kuid see ei langetanud veel minu tuju. Pikk tööpäev oli alles ees ja selle aja jooksul võis veel imet teha. Kolmanda talu õue sisse sõites kohtasin õuel väikest 7—8 aastast poisikest, kellelt küsisin

kas isa kodus. Sain sellelt noorperemehelt teada, et peremees parajasti töötab põllul. Uurisin siis oma uuelttuttavalt: „Ole nii hää poiss, tule otsime kahekesi isa üles“. Poiss oli asjaga päri ning sammudes põllu poole, mõtlesin väikese mehe käest hankida kindlustuse teostuseks vajalikke andmeid.

„Kas sul venda või õde on?“ algasin tagasihoidlikult uurimist. „Jah mul on väike vend“. — „Aga kas seda tead mitu lehma ja hobust sinu isal on?“ — „Tean vastas avameelselt poiss, „10 lehma, 3 hobust ja neljas on veel väike hobune“. — Veel mõned küsimused poisile, millest kokku võttes tegin järeldused, et varsti nähtav klient on kaunis jõukas taluperemees, omab 2 last jne.

Varsti olimegi kohal. Kui peremees mind enda pojaga nii sõbralikus jutuajamises nägi, ei olnud ka ta ise vestlusega kitsi. Kiites tema tragidat poega, võitsin peremehe tõsise poolehoidu. Jutt läks põllumajandusele, siis päevasündmusile jne. Et asjast mitte liig kõrvale kalduda, siis küsisin muuseas, missuguses kindlustusseltsis on siinsed taluperemehed endi hooned kindlustanud?

Peremees: Siin meie valla mehed oleme veninud enda varandusi kindlustanud oma valla vastastikusel kindlustusseltsis, kuid käesoleva aasta vara kevadel oli siin vallas palju tuleõnnetusi, nii tuli nüüd igal taluperemel suur summa kahjukatteks maksta, mis tekitas aga kaunis suurt nurnat ja nii mõnigi pööras valla seltsile selja.

Mina: See on valla seltsidel oluline pahe, eriti veel nende juures, kelledel puuduvad omal vastavald preemia tagavarad ja edasikindlustus ülemaalistesse kindlustusseltsidesse. Varem ehk hiljem tuleb neil seda liigjulgust väga kallilt maksta. Olen nimelt ka ühe suurema kodumaa kindlustusseltsi teenistuses ning soovitan Teid, kui kohaliku seltskonna tegelast, siinse valla seltsi juures samme astuda, et nad meie seltsis oma riisikod edasi kindlustaks. Sellega teeksite suure hääte oma naabritele, kelledel poleks enam karta sarnaseid ootamatuid väljaminekuid suurte tulikahjude korral, nagu seda nüüd juhtus. Nii et teen Teile ametliku ettepaneku vastu võtta meie esindus, ning valla seltsiga edasikindlustuse asjus läbirääkimisse astuda.

Peremees: Olen väga palju siinse seltskonna tööga seotud, seepärast ei saa mina vast aega Teie hääks midagi teha.

Mina: Kindlustustöö on sama kultuur töö kui iga teine ala, ning peale selle maksame meie teile töö eest ka tasu.

Veel mõningad selgitavad küsimused ja peremees oli asjaga nõus. Täitsime vastava soovivalduse ning algasin instrueerimisega ka elukindlustuse alal. Teades et peremees omab kaks last, siis rõhutasin feda soovitada eriti neile elukindlustust, kus on rohkem kui üks laps talus. Sest üks laps, näiteks poeg, saab isalt pärandusena talu, kuna talust väljaminevate laste kasuks kindlustab isa enda elu. Juhtub nüüd isa surema mis ajal tahes, saavad kõik lapsed korraga omad osad kätte. Esimene poeg koha ja teised sularahana elukindlustussummad.

Peremees: Kui aga mina nii pea ei sure ja enam tööd ka teha ei jõua, kes siis seda preemiat maksab?

Mina: (Nägin et peremees oli elukindlustusest huvitatud ning enda seisukohast asja selgitust nõudis). Võtame näite: Teie olete kui ma ei eksi 37—38 a. vana.

Peremees: Arvasite õieti, olen 37 a. vana.

Mina: No vaadake, kui kindlustate end nüüd segakindlustuse teel näiteks 18 aastase tähtpäeva peale, siis saate ju ise 55 aasta vanuselt juba kinnitussumma kätte — see pole ju veel nii hilja, olete tingimata siis alles tubli töömees. Nii tasuta pikamisi talust ka see maks, nii öelda kana munade rahast, mis talu sugugi ei koorma. Seega ei tule talu pärijal mingisuguseid raskusi teistele pärijatele väljamaksmise puhul, vaid seda teeb teie elukindlustuse poliis. Vastasel korral aga nagu seda elus väga tihti on ette tulnud, võib isaisadest peetud koht minna võõraste kätte, kui iga pärija kangekaelselt nõuab oma päranduse osa.

Peremees: Minul on ka kaks poega, oleks paras aeg ka sellele mõelda, kuid rahapuudus on praegu vali, ei saa praegu kuidagi ära maksa preemiat.

Mina: Sellest saame üle, kuna päälegi olete nüüd meie esindaja. Kui toote ehk soovitate meile mõned elukindlustused, saate nende pealt tasu ja samuti ka komisjoni enda kindlustuse pealt . . .

Peremees: Aga mis saab siis, kui ehk 20 ehk 30 aasta pärast raha kurs praegusest palju madalamale on lüüdnud ja mina kogu aeg olen maksnud kallikursilist preemiat.

Minna: Rahavääringu ümberhindamise võimalus ei tohiks põhjustada elukindlustusest loobumist. Sest Teie poolt preemiatena makstav raha väärtus on ju sama, mis meie poolt Teile maksetav kindlustussumma. Eesti rahal on ju ikkagi üks ja sama väärtus, kas ta on Teie või meie käes. Samuti on liialt alusetu kartus, et vääringu langus võiks teostuda 20 ehk 30 aasta pärast, sest elukindlustust ei tehta mitte ainult sellepärast, et 20 ehk 30 aasta pärast saada teatud summa raha, vaid siin on rohkem oluline kindlustus ise, mis kohe peale esimese preemiamaksu tasumist Teid kaitseb iga päev majandusliste ootamatuste vastu ja pealegi on elukindlustuspoliis peale kolmanda aasta preemiamaksu tasumist täielik väärtpaber, obligatsioon inimese tööjõu peale, mis omab kindla rahalise väärtuse. Ja teine näide. Kui minna

välja samast mõtlemise seisukohast, siis pole ju lõpuks ka mõtet kellegile ehitada maja, sest kes annab Teile kindlustuse, et 20 ehk 30 aasta pärast ei tule mingi sõda ehk rahutus, mis ehitatud maja maha põletab. Nii ei saa iialgi võtta aluseks, võimalikke ootamatusi tulevikus, et elukindlustusest loobuda. Irm elab kogu aeg edasi ja keegi ei mõtle oma igapäevast tööd pooleli jätta selle kartusel, mis tulevikus võib juhtuda ja elukindlustus on sama igapäev tarvisminev asi.

Peremees: Jah, ega sellele vastuvaielda ei saa.

Tegin täpse kalkulatsiooni, kui palju tal Kr. 1000.— kinnitussumma eest makstati. Peremees oli asjaga päri ja nii saigi esimene elukindlustus tehtud. Nädal hiljem sain tähendatud valla kindlustusseltsi edasikindlustuse ning 2 elukindlustust eelpool tähendatud taluperemehe kaasabil...

Tähendab: töö on tagajärgi alati, kui seda süstemaatiliselt tehakse.

Otto Gold.

Kaks agenti.

Üks elukindlustusvõtja jutustab:

Ühel tööpäeval külastab mind minu büroos elukindlustusseltsi esindaja ja püüab mulle selgeks teha elukindlustuse tähtsust. Ma ei taha teda ärakuulamata minema saata ja luban seepärast viis minutit asja selgitamiseks. Ta seletab mulle põhjalikult, milliseid hüvesid pakub elukindlustusselts inimestele elukindlustuse kaudu ja näitab, päevselgelt, kui võrd suur tähtsus on elukindlustusel täita mõõdsas rahvamajanduses. Peale selle lähtuvad kõik ta seletused seisukohalt, et iga inimene kindlasti korra sureb ja surm harilikult tuleb igaühele ootamatult. Kõigest sellest jutuajamisest ei saanud ma aga kuidagi teha kindlat järeldust, et elukindlustus minule ka praegu just hädatarvilik on ja viie minuti mõõdnemisel vabastan end viisakalt esindajast ning süvenen taas oma töösse.

Järgmisel päeval külastab mind jälle üks elukindlustuse esindaja teisest kindlustusseltsist ja ka tema saab oma viis minutit. Ta tõmbab oma märkmiku taskust ja algab: „Ma olen kindlaks teinud, et Teil on kaks last, — üks 17 ja teine

13 aastane. Teie ise olete lõpetanud gümnaasiumi ja hiljem ülikooli, mis oli Teil võimalik tänu Teie vanemate hoolele, kes olid kõrvale pannud vajaliku summa Teie studiumi jaoks. Mis olete Teie teinud aga oma laste tuleviku kindlustamiseks? — Mees oli väljaurinud ka selle, et ma oma vähese kogutud raha ühe õnnetu ärioperatsiooni läbi kaotanud olin. Peale nii tugevat mõjutust minu isatunnetele ei saanud ma teisiti, kui pidin allakirjutama elukindlustuse sooviavalduse.

Ja õpetus siit elukindlustuse esindajaile:

Katsu kliendile ligineda tema isiklikust seisukohast ja püüa teda veenda, et sinu ettepaneku tagasilükkamisega ta kõigepealt enesele kahju teeb. Kes oma töös igasugustele „võtetele“ ja ilmaaegselt pikadele formaalsetele tingimustele selgitamisele kaldub, jõuab kindlasti raskemini eesmärgile kui tema kolleeg, kes oma ettepanekut kindlustusvõtja isikliku tarvidusena põhjendada suudab.

Mida kõik ei kinnitata.

Kuivõrd kaugeleulatuslikuks on kujunenud kindlustusasjandus välisriikides ja millistel juhtudel seda tervitatakse, selle kohta toome väikese ülevaate, mis meie oludes enam huumorina kõlab kui tõsiasjana.

„Meie kindlustame igapäev maavärisemise ja revolutsiooni vastu“, seletab üks Inglise suurima kindlustusseltsi direktoreid. „Ei leidu tõesti midagi ilmas, mille vastu meie juures kindlustada ei saa. Omaaegse söestreigi ajal ei suutnud meie lihtsalt vastuvõtta kõiki kliente, kes end streigiga kaasaskäivate kahjude vastu kindlustada tahtsid. Revolutsiooni vastu kindlustame meie peamiselt ärimehi, kes Mexikos, Lõuna-Ameerikas, ehk teistes ebakindlates maa-des oma ärisid ajavad. Igapäev sõlmitakse kindlustuslepinguid, milledega abielupaarid endid kaitsevad kaksikute vastu. Inimesed, kes on suured unustajad, võivad end meie juures kindlustada unustamise tagajärjel

tekkivate kahjude vastu. Samuti kindlustame näitlejaid, variateekunstnikke ja muusikuid mõne neile tähtsa omaduse kaotamise vastu. Nii sõlmisime alles hiljuti ühe tantsijannaga kindlustuslepingu, mis temale tõhusa summa garanteerib, kui ta peaks kunagi omandama punase nina. Üsna loomulik on, et inimesed endid puhkuseaegadel halbade ilmade vastu kindlustavad ja üks mees võttis kindlustuse 5000 naela peale, mis temale siis oleks tulnud välja maksa, kui ta jõulude aegu oleks haigestunud. Üks vana lord võttis koguni poliisi 10.000 naela peale juhuks, kui tema ilus ja noor naine oleks tema juurest ühe aasta jooksul ärajooksnud. Mees maksis preemiana 1000 naela ja aasta möödus ilma, et noor naine oleks oma vana abikaasat jätnud. Veel võib end kindlustada ämma soovimatute külastuste, pikselöögi ja ebaedu vastu amet-alal, vastavalt sellele, millises asjas keegi omale kahju kardab.

Naised kindlustustegelase elukutses.

Paari viimase aastakümne jooksul naine on saavutanud tähelepanuväärseid tagajärgi kõige mitmekesisematel aladel mis varemini kuulusid eranditult meeste teotsemisalade hulka. Mida kõike ei suuda tänapäeva naine! Et naine võib olla kontoriametnikuks, kooliõpetajaks, arstiks, see pole isegi meie oludes enam kellelegi üllatusiks. Aga me näeme ka naisjuriste ja teolooge — kuigi seltskonna eelarvamused ja seniste ametipidajate vastuseis teevad naistele takistusi kohtuniku- või pastoritalaari kandmise õiguse saavutamiseks. Üksikud juhtumised välismailt kõnelevad aga ka sellest, et naisi on saavutanud mõjuka poliitikategelase seisukoha — neid on isegi ministriteks, saadikuteks. Tänapäeva

naine juhib autot, võib juhtida vedurit, ületab lennukil ookeani. Mis on siis lähemal, kui küsimus, kas ja kuidas võiks naine rakendada kindlustustegelase elukutsesse.

Ei saa salata, et meie kogemused naistega kui kindlustusakvisiitoritega on seni koguni väiksearvulised. Milles peitub häda on raske öelda. Välismaade asjatundjad siiski teavad väita, et ühelgi alal pole naisel korda läinud nii suurelt meest ületada, kui just kindlustuse välis-tegevuse alal, kuigi arvuliselt naiste osavõtt kindlustuste hanke tööst ka sääl eriti suur ei ole. Naistel on keskmiselt paendlikum ülesastumine kui meestel ja teatud viisakus, millega iga mees sajandite jooksul sissejuurdunud harjumuste tõttu korralikku naist kohtleb, ker-

gendab märksa sidemete sõlmimist. Loomulikult peab naine suutma enese ümber hoida meeldivat, rõõmsat õhkkonda — iludus pole mitte pääasjaks. Huvitav välimus, seotud tarvilikkude teadmistega ja kindla ning hää ülesastumisega leiavad kindlustusalal oma õige tee.

Ei saa minna vaikides mööda ühest küsimusest, mis kerkib, kui naine peab vahetalitaja ametit äri alal. Kas vahest mõnesugused tagajärjed, mis üks ehk teine naine akvisiitoriametis näitab ei ole mõnesuguste armastusohvrite tulemus? Selge on üks asi, et niisugune äri reaalsel alusel ei seisa. Aga terve äri niisugust tagapõhja ei vaja. Kahtlemata on naise võime mehes sümpaatiatundeid äratada naise käes võimsaks relvaks. Poliitika ja erootika, nagu teada ajaloost on ju enast mitmeti läbi põiminud. Äri ja erootika laseb enast ühendada halvemini ja naised, kes siin riskeerivad äärmisega, vaevalt teevad palju tööd. Oskab aga keegi oma võimeid käsitada nii, et ta enesele kahju ei tee, siis tohiks küll tagajärgede üle ainult rõõmustada. Hää asja saavutamiseks on lõpeks meetod, mille abil sihile jõutakse, vähem tähtis kui siht ehk eesmärk ise.

Üks näib olevat siiski kindel. Noored neid, vastandina noortele meestele, vaevalt kõlbavad kindlustusagendiks. Kui neiu ehk oma peigmehe kindlustuse seltsile ära toobki, siis kannab niisugune kindlustus enesega storno idusid kaasas. Kui nooremehel on neiu vastu huvi, siis väljendab ta seda pigemini lilled ja maiustuste ostmisega. Kingitused tulevad odavamini kätte, kui perioodilised preemia maksud, nii mõtleb noormees, kuni ta pole veel oma kodu ja perekonda asutanud.

Naine kes eduga tahab kindlustusalal midagi teha, peab olema

küps inimene, elukogemustega ja tarviliku energiaga. Välismaa kogemuste järele agendi lesk võib olla hääks esindajaks. Kui ta mehe eluajal on huvi tundnud mehe tööala vastu, siis on tal juba teatud eelteadmised. Ka tutvusringkond, mille loomine on algaja esindaja tähtsamaks ülesandeks on siis harilikult juba olemas. Ja lõpeks, vana kindlustusteportfelli inkasso pakub juba algusest peale mõnesugust sissetulekut, mis olenedes naise majanduslikust seisukorrast ei pruugi teinekord olla sugugi väikse tähtsusega.

Nagu näeme, üht-teist võimalust naistööjõu rakendamiseks kindlustuse välistegevuses oleme võinud usutavaks teha. Võib olla vaidlevad meile vastu praktikainimesed seltside pääkontorites; võib olla asub naiste kindlustusajandusest osavõtu suhtes eitaval seisukohal ka enamik inspektoreid ja instruktoreid. Meie soovitame siiski vähemalt ühte: mitte konservatiivsele seisukohale püsima jääda — naine kindlustuse tööks ei sobi — vaid ettetuleval juhusel siiski asja sisuliselt kaaluda ja naisele kes soovib kindlustus välistegevusest osa võtta, seda mitte takistada. Aga ei maksaks unustada ära ka seda: uute esindajate leidmine üldse, ka meeste seas, pole kerge. Iga inspektor teab, kui palju esindaja-kandidaate tuleb sõrmede vahelt läbi lasta, enne kui leiab ühe tõesti tagajärgi näitaja töömehe. Sellepärast ei ole vähemalt loogiline valikut piirata ainult meestega, vaid kui läheb õnneks kohata naist, kelle üldised omadused kindlustustegelase elukutseks sobivad, siis peaks tegema vähemalt katset teda selle ala suhtes huvitada.

L.

„Oleks ma“.

Kui sageli on kindlustusseltsi esindajad pidand oma raskel ametialal kuulma ja veelgi peavad kuulma seda ebamäärast lauset. Kui sageli ei kõla see „oleks ma“ surija kahvatuilt huulilt, kui sageli ei kostu see valusa enesepiitsutusena nende suust, kes kõrge vanuse ja hädise tervise tõttu kaotanud võimaluse ise omale igapäevast leiba teenida. Ka perekondades, kus paremate aegade möödumisel jäetud sõlmimata vajaline elukindlustusleping, võib kuulda seda; kõlab see ka perekondades, kus omal ajal elukindlustusse suhtuti, kui millegisse ebavaljalisel, üleliigsesse. Aja jooksul ollakse tulnud teisele veendumusele.

Lugematuid teisi nähteid võib tuua sellest kahetsevast ahastamisest.

„Mitte ammu tagasi“, nii kirjutab keegi elukindlustusseltsi esindaja, kutsuti mind ühe parema sõbra surmavoodile. Kohale jõudes leidsin ta surmaeelses rammestuses, mis täieliselt seob inimese keha, jättes aga vabaks ja selgeks mõistuse. Haige tundis mu kohe ja avaldas mu ilmumise üle näilist rõõmu. Ta olla mind oodanud, et veel põhjalikult selle üle rääkida, mis tema surma järele sünnib. Minu troosti, et surm veel sugugi nii ligi ei seisa, kuna ta mõistusest osutub värskeks ja terveks, tõrjus ta väsinud käeliigutusega tagasi. Raskelt

kobades, otsis ta oma pääalutsist ja tõi väriseval käel esile kortsunud, mitmesuguste numbritega ja kirjaga täidetud lehekese, ning ulatas selle mulle. Lugesin pakutud paberi poolkõva häälega läbi. Seejuures tundsin, kuis haige pilk oli naelutatud mu näkku. Kirja läbilugenud, murdsin selle korrapäraselt kokku ja palusin täpsemaid seletusi. „See tuleb kõik“ lausus haige palavikust hõõgivate silmadega, kuid peaniliselt tahtis ta teada, mis ma loetust arvan. „Sul on ju omakste jaoks ettevõttes küllaldaselt kapitali“, laususin tagasihoidlikult. „Peaaegu midagi“, ahastas haige, viseldes rahutult voodil siia ja sinna. „Oleks ma“, ja nüüd algas südantlõhestav kaebus, segatud valusate enese kohta käivate etteheidetega. Ta ei olla kunagi päeva elanud kokkuhoiu tähe all ega ka seadnud enesele selliseid eesmärke, millised vajalised korralikule abieluinimesele. Nüüd pidada ta naine ja neli alaealist last otsima enesele ise sissetulekut, kuna väikese kogutud kapitali protsendid ei ulatu kunagi nende ülespidamiseks. Seda oleks ta kõik võinud ära hoida, kui ta igapäev oma väljaminekuist vaid mõned sendid tagasi oleks hoidnud ja nad elukindlustuspoliisi vastu vahetanud, et omakseile peale enese surma olukorda kergendada.

Jah! „Oleks ma!“

Saksamaa seltskonnategelaste arvamisi elukindlustusest.

Prof. dr. phil., dr. jur. A. Manes, Berliinis. Elukindlustus, kui eksantse teaduse ja finantsvaimu laps, on harmooniliseim segu egoismist ja altruismist. Tema levimine riigis on parim moodupuu rahva majanduslise ettevaatuse ja ettenägelikkuse hindamiseks.

Prof. Heinrich Wolff, Königsbergis. Oma elu kindlustada tähendab: mõelda üle enese elu piiride. See on üks vormidest, kus inimese vaim, vaba mõistetest „nüüd“ ja „ise“ hoolitseb tulevaste põlvete eest.

Prof. dr. Alfred Loewy, Freiburgis. Kes sõlmib elukindlustuslepingu, ammutab mineviku statistiliste ja majandusliste kogemuste teaduslikust läbitöötamisest kasu oma omaksete tulevikule ehk oma enese eluõhtuks.

Max Bewer, kirjanik Dresdenis. Armastus tegudeta pole midagi väärt ning kes hoiab oma armsaid, kindlustagu oma elu, et ta ka surma järele saaks neid kaitsta kibeda eluhäda eest.

„Kindlustuslehe“ kirjakast.

Küsimus nr. 5. Kumb on õigem, kas unele elukindlustuse kandidaadile enne tutvumiseks kätte saata reklaam-materjali, või teda külastada otsekohe, ilma kirjaliku eeltöota?

Vastus. Mõlemad viisid võivad olla õiged. Oleneb kliendist, aga oleneb ka esindaja tööviisist. Kindel on üks asi, et kirjalik ettetöötamine reklaam-materjali abil siiski harva otsekohest kahju võib teha; ainult ka s u t a ajaviidet ja üleaurust postikulu võib ta mõnikord tähendada. Vähe tulu paistab olevat propagandamaterjali laialisaatmisest isikute juures, kes on tööga ülekoormatud, kellel on vähe vaba aega ja kes harjunud nii-kui-nii palju igasugust jooksvat trükimaterjali, iseäranis ajalehti, lugema. Ringkondades aga, kus trükitud paber nii tavaline ei ole, nagu mõnel pool maal, aga ka muidu sääil, kus loetakse vähem ja postiga tegemist vähem, võib sobivalt valitud reklaamlehekene kindlasti mõtteid liikuma panna, mis hiljem kindlustuse üle jutuaJamisel kasuks tulla võivad. Mispärast reklaammaterjali laialisaatmisele tihti kui üleaurusele asjale vaadatakse on see, et reklaammaterjal ükski muidugi ühtki kindlustust ära ei tee, vaid kindlus-

tusettepanek tuleb ikka isikliku töö viljana ära tuua. Teiseks tuleb väljasaadetavat reklaamkirjandust tõesti otstarbekohaselt valida. Ei ole mõtet saata inimestele, kellest pole loota, et nad hakkaksid hoolega uurima mõnda rasket arvudega ja tabelitega üle kuhjatud broshüüre. Parem on sinna saata lihtsaid kuid mõjuvaid lööklausetega, häid kui ka piltidega varustatud prospekte. Ja tingimata igale kirjalikule eeltööle peab järgnema visiit. Tarbekorral enam kui üks ehk kaks visiiti.

Mis puutub esindajatesse, siis üksikuid on, kes ilma kirjaliku eelselgituseta töötavad hääde tagajärgedega. Suurema osa esindajate kohta peaks siiski olema maksev, et kirjalik eeltöö kergendab kindlustuse kättesaamise vaeva.

Ära unustada ei tohi üht asja. Natuke aega peab jätma prospekti väljasaatmise ja visiidi vahele aga see aeg ei tohi olla liiga pikk. Kolmest-neljast päevast aitab. Liiga pika ajaga kaob lugemisel saadud mulje jälle ära ja ähvardab hädaoht, et mõni teine kindlustusagent samasse kohta satub ning teie eeltöö vilja ära kasutab.

*

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

Kindlustustegelased!



Teie põhimõte on kokkuhoid. Seda teostate kõige otstarbekohasemalt ostes ehk tellides oma riided minu eesti valmisriiete ja tellimiste ärist.

Aug. Valdson

Eesti valmisriiete ja tellimiste äri
Tartus, Aleksandri t. 1.

„Kindlustusleht“

on kindlustusasjandusesse 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 „KINDLUSTUSLEHELE“ palume saata
toimetuse aadressil Tartu, Tähe t. 44-3.

Järgmine „Kindlustuslehe“ number ilmub k. a. oktoobrikuus.

Hind 35 senti.