



**KINDLUSTUSSELTS „EESTI“ AJAKIRI**

**Nr. 2**

**Tartus, aprillikuul 1931. a.**

**III aastak.**



*Varsti paisuvad kevadised veed. Samuti paisugu ka meie poolt sooritatud tööhulk.*

## Kes võidab?

Võistlus kindlustusalal muutub päevpäevalt kibedamaks ning toob järjest esile nähtusi, mis igat tõsist kindlustusmeest paneb küsima, kaugele me niimoodi jõuame. Et kindlustusel ka omahind on, et ka kindlustusalal seltsi ja poliisiomaniku vastastikused kohustused peavad olema tasakaalus, sellest nagu ei hoolitagi, vaid spekulereitakse hea õnne peale. Kui kaupmees müüb kogu aeg kaupa alla oma sisseostuhinda, peab ta hiljem või varem maksujõuetuks jääma. Samuti sünnib kindlustusseltsiga, kes kindlustab odavama preemiaga, kui temal tasuda tulevad kahjutasud ja ärikulud seda lubavad. Üksikud aastad võivad ju juhuslikult õnnestuda, kuid alla oma hinda töötamine viib hiljem või varem seltsi ikkagi maksuraskustesse. Kindlustusmaksude tasuks vekslite vastuvõtmine — võlgukindlustamine rikub samuti vajalikku tasakaalu. Selts peab kahjutasud ja ärikulud tasuma sularahas ega saa nende katteks välja anda vekseid, järjekult, et ta suudaks seda korralikult teha, peab ta ka kindlustusmaksud vastu võtma sularahas. Preemiate küllaldane kõrgus ja kindlustusmaksude sularahas tasumine on seega aluseks, millele peab tugema iga korraliku kindlustusettevõtte tegevus. Teisest küljest peab tähendama, et need kindlustustegevuse alused pole kaugeltki vastuolus poliisiomanikkude huvidega. Vaid lühinägelik poliisiomanik võib rahulduda odavate kindlustusmaksude ja võlgukindlustusega, kui see sünnib seltsi korraliku maksuvõime arvel. Mõne krooni võrra kõrgem preemia on ikkagi kergem kanda kui odavama preemia läbi seltsi nõrgestamine ja selle tõttu võimaliku kahju puhul õiglasest kahjutasust ilmajäämine. Ka kindlustusagent ei või asjale nii vaadata, et sarnases seltsis, kus spekulereitakse hea õnne peale ja preemiad ilma igasuguse kalkulasioonita alla lüüakse ning kindlustusmaksud lahkelt võlgu jäetakse, kergem oleks töötada. See „kergem töö“ võib ikkagi üürrike olla ning ainult seni kesta, kuni selts sarnase tööviisi juures juhuslikult omaga välja tuleb. Satub aga selts raskustesse, milline tagajärg sarnase mängu juures hea õnne peale hiljem või varem tulemata ei jää, on lõpp ka agendi „kergel töö“, samuti kaotab ta tema poolt esitatava ja reklameeritava seltsi raskustesse sattumise läbi oma klientuuri usalduse ega suuda ka korralikku seltsi üle minnes enam seda kergesti tagasi võita.

Maailmasõja ajal lasti lendu lause, et võidab sõja see, kel on tugevamad närvid. Võib samuti öelda, et võitjana praegusest võitlusest tuleb välja see kindlustusselts, kelle tegelastel tugevamad närvid ning kes selletõttu ka kibeda võistluse möllus ei unusta algtõdesid, millele põhjeneb korralik kindlustustegevus. Ainult „jaht preemia peale“ ei suuda ühtki seltsi suureks ega tugevaks teha, vaid kogu kindlustustegevus peab vääramatult olema juhitud põhimõttest, et seltsi kanda võetud kohustused peavad olema tasakaalus selle eest saadava tasuga — preemiatega.

Sellega ei taha me aga kaugeltki öelda, et tuleb pooldada üleliia kõrgeid preemiaid. Kuid preemia alandusi ei tohi teha ümbropsu, ilma reaalse aluseta. Hea portfelli valik, mille läbi oleks võimalik kahjutasude summat püsivalt alandada ja seltsi ärikulude vähendamine — on aluseks, mis võimaldab preemiaid alandada, ilma et seltsi tugevus selle all kannataks. Hea kindlustusportfelli loomisele ja ärikulude vähendamisele peamegi pöörama kogu oma tähelepanu, kui tahame võitjana võistlusest välja tulla.

## XX. aastapäev Seltsi Pärnu osakonnas.

Ühistegeliste kindlustusseltside seas Eestis on ülemaaliselt tuntud „Eesti“ oma osakondade

vuse algusest peale. Selts ise on asutatud Tartus 1907. a., esimene osakond — Pärnu osakond



**Pärnu osakonna juhatus ja ametnikud XX aastapäeval.**

Istuvad (vasakult paremale): Juhatuselised J. Karu, H. Kuusner ja A. Tamman. Seisavad: hindaja J. King, ametnik Liebert, instruktor V. Kangur ja asjaajaja J. Välbe.

kaudu, mis temal pea igas maakonna linnas asuvad. Sel teel kindlustustegevust arendama on „Eesti“ asunud juba oma tege-

— 1911. a. Tänavu on sel osakonnal XX aastapäev. See ei ole küll mitte „õigustatud“ juubeli-aasta, kuid meie noores Vabariis-

gis siiski juba soliidne eluiga, mis õigustab sünnipäevalisest kõnelema.

Osakonna sünd oli tingitud samadest põhjustest, mis ellu kutsusid Tartus 1907. a. Eesti Kindlustuse Seltsi. Selleks oli tahe saada iseseisvat, võõraste mõjust ja armust rippumatut kindlustamise võimalust. Sel ajal olid Pärnus tegutsemas mitmed vene kindl. seltsid, ka Liivimaa Mõisnikkude Vastastikune Kindlustuselts. Nende esindajateks — agentideks kohapeal olid enamikus muulased — saksa härrad. Eestlase varanduse kindlustamisel olid seal maksmas omasugused viisid ja võtted. Ka kindlustusmaksu määrad olenesid nende armust; nagu mäletavad majaomanikud, need olid märksa kõrgemad, kui seda pärast võimaldas oma kindl.selts. Et pääseda võõraste võimust kindlustuse alal, taheti Pärnus asutada iseseisvat vastastikust kindl.-seltsi. Kuna sarnase seltsi põhikirja kinnitus selleaegse riigivõimu ees ei õnnestunud, leiti pääseteeks ühinemine Eesti Kindl. Seltsiga Tartus kohapeal asutatava osakonna kaudu, mida Tartu põhikiri võimaldas. Osakonna asutamise koosolek on olnud 27. märtsil 1911. a., kus on valitud ka esimene juhatus. Selleks olid hrad vann. adv. H. Reimann, ehitusmeister J. King ja raamatukaupmees J. Karu. Juba järgmisel, 28. märtsil 1911. a. leidis ka esimene julge mees — majaomanik J. Jansen, kes oma maja osakonnas kindlustas. See kindlustus püsib tänini vahetpidamata osa-

konnas ja osakonna peakoosolek oma 15-ndal aastapäeval otsustas anda temale eluaegse tasuta kindlustuse, mida ta ka tänini kasutab. Peab tunnistama, et ka teised sel osakonna asutamise aastal siia kogunud liikmed, arvult 30 ümber, enamikus tänini osakonna kindlustusevõtjate peres püsivad.

Esimeses koosseisus püsis juhatus kõigest ühe aasta. Juba 1912. a. lahkub juhatuselst omal soovil vann. adv. hra H. Reiman, kelle asemele tuli loots hra M. Matsi. Järgmine muudatus sündis 1914. a., kus M. Matsi asemele tuli vann. adv. hra H. Kuusner, ja 1924. a., kus J. King'i asetas hambaarst, majaomanik hra A. Tammann. J. Karu püsib aga juhatuses osakonna algusest tänini, samuti on osakonna tegelaste peres algusest saadik J. King, kes 1924. a. juhatuselst lahkudes osakonna ametnikuks hakkas. — Osakonna asju ajas alguses juh. liige J. Karu. 1913. a. on juba siin alaline asjaajaja vann. adv. abi hra J. Timusk, praegu rahukohtunik; 1919. a. 15. veebr. saadik aga J. Välbe, kes ka praegu selles ametis püsib. — Osakonna ruumideks olid alguses „Pärnu Postimehe“ toimetuse ruumid toimetaja J. Karu juures. Osakonna kasvades viidi ta üle Pärnu Laenu-Hoiu Ühisuse juure, kelle lahket ulualust ta tänini kasutab.

Möödunud 20 a. jooksul on k./s. „Eesti“ Pärnu osakond välja kasvanud võrdlemisi suureks asutiseks. 1. jaanuariks 1931. a. oli tal liikmeid 2361.

Nendel oli seltsis osakonna kaudu kindlustatud varandusi ja kapitali kokku kr. 13.647.867 väärtuses. Preemiamaksusid on osakond sisse võtnud 1931. a. kokku kr. 67.789. Need on omaette arvud, mis kaaluvalt kõnelevad osakonna edust. Õigusega võiks osakond nimetada ennast Pärnu kindl.-seltsiks, sest suurem osa (üle poole) Pärnu linnas asuvatest majadest on siin kindlustatud. Samuti on arvukaks kasva-

nud viimastel aastatel elukindlustusevõtjate pere — neid on praegu 600 isiku ümber.

Aastast aastasse on osakonna liikmete pere kasvanud. See tahaks õigustada oletust, et ka tulevikus see kasv ei jää seisma. Osakonna tegelased julgevad loota, et esimeseks õigustatud juubeliaastaks, 25-ks aastapäevaks, osakond suudab enda ümber kogud veel suurema liikmete pere, kui tal seda praegu on.

## Töö edeneb täie hooga.

### Ühes ringkonnas aasta eelarve täidetud esimese kuuga.

Kohtadelt tulevad teated ja esialgsed kokkuvõtted lubavad tänavuse töö kohta hellitada kõige paremaid lootusi. Välismeeste töötaju on vaatamata üldisele kitsikule ajale hea ning seltsi 25. juubeliaastaks tahab igauks anda maksimaalse normi. Eriti soodustavalt mõjub töömeeleolule see asjaolu, et meie selts oma senise tegevusega on võitnud laialdaste rahvahulkade sümpaatiat. Mõne aktsiaseltsi erilised töömeetodid, alalised „klaperjahid“ ja ebasoliidsed välismehed on rahva ära tüüdanud ning pannud tõsisemalt mõtlema kindlustusküsimuste üle. Loomusunniliselt on tekkinud tarve seesuguse tugeva kindlustusettevõtte järele, mille valitsemisest võiks igauks ise osa võtta ning mida seetõttu võiks igapidi usaldada. Et rahva valik selles suhtes on lange-

nud meie seltsile, seda tõendab meie seltsi kõige suurem edu viimaste aastate jooksul. Nii-sugune seisukord on kohustav ning meil tuleb senisest veel suurema energiaga edasi arendada algatatud edu ja hoida kõrgel seltsi lippu.

Tänavuse aasta esimesed kuud on annud töös häid tulemusi. Ühe osakonna jaanuarikuu elukindlustuse produktsioon ületab üksi juba sama osakonna kogu läinudaastase produktsiooni. Samuti ületab suuremalt jaolt teiste osakondade poolt sooritatud töö eelmise aasta saavutise. Jääb veel soovida, et see elevus ei raugeks, vaid kehtaks läbi kogu aasta: siis ei täida meist igauks üksi ülesseatud eelarve, vaid ületab selle. Teisiti ei olekski see võimalik ligineva juubeliaasta puhul.

## Kõva pähkel.

Karumäe Peet oli ümbruskonnas tuntud uuendusvastase ja põikpäise taluperemehena. Aga eriti järeleandmatu oli ta seal, kus keegi teine püüdis talle midagi selgeks teha. Ta tegi, mis tal enesele pähe tuli ja mida ise algatas.

Selles olin teadlik, kui seadsin sammud Karumäe poole. Küll juba teised taluperemehed selle mulle selgeks tegid. Ja kui siiski neile teatasin oma mineku kavatsusest, naersid nad ja ütlesid:

„See on teil asjata aja raiskamine. Oleks päris imetegu, kui teda niikaugemale suudaksite viia, et ta oma elu kindlustaks.“

Ega mul endalgi palju lootusi polnud, kuid meelt kõditas võimalus kord ka midagi õige rasket proovida. Kõneandi mul on ja püsivust kah. Tore oleks, mõtlesin, kui võin naabertalu peremeestele näidata, et suudan koguni „imetegu“ korda saata. Küllap nad siis isegi tõrkjale Karumäe Peedile järele teeksid. Ainult üks ainuke neist kindlustas oma elu väikese summa peale, teised kaebasid rahapuudust.

Säärased mõtteid mõlgutades jõudsin Karumäe õueväravasse.

Nagu pealiskaudse pilguga nägin, oli talu üsna korras, aga üldiselt vana-aja ilmega. Ja arusaadav: peremees vihkas ju uuendusi. Isegi pumpkaev puudus.

Täna siin ikka lõõmist tuleb, mõtlesin iseendas. Aga järele ma kergesti ei anna.

Selle otsusega mu mõtiskelu lõppeski, sest uksele ilmus tüse ja lühedapoolne meesterahvas, keda

pidasin kohe Karumäe Peediks eneseks. Ja ega ma eksinudki.

„Tere lõunast, peremees!“

„Tere, tere!“

„Teie vist oletegi Karumäe peremees?“

„Küll ikka olen. Aga kust küla mees tuleb? Nagu mõni minis-ter kohe, portvell kaenas.“

„Eks ma ikka asja pärast tule. Vahest peremees kutsub sisse, küll toas kõnelema pikemalt.“

Läksimegi tupp. Eestoa s pliidi juures toimetas nähtavasti perenaine. Akna all voolis 14—15 aastane poiss kirvevart ja kõnekõminat kuuldes ilmus tagatoast nähtavale täisikka jõudev neiu. Peremees viis mind kohe tagatuppa edasi, ilma et lähemalt sain ümber silmitseda.

„Noh, mis härral siis uudist on?“ küsis peremees, kui olime istunud. Näol helkis tal ilmne uudishimu.

See küsimus tuli liiga järsku. Mõtlesin ilmast ja maast enne juttu puhuda ja siis alles pikka-mööda asja juurde minna, aga nüüd oli see võimalus võetud. Mis teha? — välgatas läbi pea. Ja otsustasin ruttu. Küsimus oli otsekohene, ja vastus tuli veel otsekohesem:

„Olen kindlustusselts „Eesti“ agent ja tuln teie elu kindlustama. Kui suure summa peale asja teeme?“

Muidugi see oli nigel ja ebadiplomaatiline algus. Päris kohane koolipoisile. Aga teadsin, et tagant järele annan targemat.

„So-oh“, venitas peremees,



*Töötades pidevalt ja hoolega uute kindlustuste hankimise ja eelmiste kindlustuste jõushoidmise sihis —*

● ***edendate kodumaa majanduslikku heaolu.*** ●

*Mõlemad need ülesanded kuuluvad kindlustusselts „EESTI“ agentkonna kohustiste hulka.*

„paremat asja teil siis hinge ega selle kaenlakoti taga polegi. Selle jutu võime kohe lõpetada. Mul pole mingisugust elukindlustust tarvis.“

„Hm-jaa, võiksime ju lõpetada, kuid vanad eestlased ütlesid, ega küsija suule lööda, veel vähem võib siis rääkija suule lüüa,“ andsin ma vastuseks ning jätkasin kohe: „Tõepoolest, teil küll vahet tarvis pole, aga peale enese elate ometi veel oma perekonna ja talu jaoks. Kui näiteks surete, mis saab siis neist. Elukindlustus on huvitav selle poolest, et kui elate kaua, siis saate juba ise ja muudugi teie perekond sest kasu. Aga kui surete, siis hakkab niioelda teie kindlustussumma hoolitsema teie lese ja laste eest. Ja see väike raha, mis teil iga kolme kuu tagant tuleb maksta, on nii pisike, et ei tee mingeid raskusi. See ei olegi õieti maks, vaid raha paigale panemine heade protsentidega.“

Nüüd peatusin ja ootasin, mis tõrkjas peremees vastab. Ja vastus oli väga ootuspärane.

„Parem viin siis selle raha panka, siis on kasu veel suurem.“

„Te mõtlete nii nagu mõtlevad paljud inimesed. Võiksin teile ar-

vudega kindlaks teha, et panga kasuprotsendid pole suuremad kui elukindlustuse kaudu saadavad. Aga asjal on veel teine külg: kas teie viite igas kuus või iga kolme kuu tagant pisikese summa panka?“

„Ei vii. Iga väikese summa pärast ei hakka ju panka minema.“

„Täitsa õige, seda pole ka keegi teinud. Aga suuremat summat jääb ju talukohas praegusel ajal vaevalt üle. Seepärast ongi elukindlustus paremaid rahakogumise võimalusi. Kui te elukindlustuse olete võtnud, siis olete sunnitud selle väikese summa aegajalt maksu näol tagavaraks panema. Sunnitud sel teel, et kui te ei maksa, siis raugneb leping ja te kaotate saadaolevad kasud. Samuti tuletab agent maksutähtpäeva meelde ja seab maksmise teatud sunduse alla. Ons teile see asi arusaadav?“

Märkasin, et peremees oli tähelepanelikult kuulama hakanud. Tahtsin nüüd ta arvamust kuulda. Ta sõnas ainult:

„On küll. See elukindlustus näib päris huvitav asi olevat. Aga oma otsust pole mul siiski põhjust veel muuta.“

„Ei, seda pole praegu tarviski,

mul on veel paar tähtsat asja teile ära selgitada", andsin vastuseks.

„Noh, mis siis veel?“

„Vaadake, lugu on niisugune. Arvatakse, et kindlustussumma saab kätte ainult alles kõrges vanaduses või peale kindlustatu surma. Nii on küll harilikult, kuid on ka teine liik. Te võite näiteks paarikümne aasta pärast kogu summa kätte saada, võite ka ennem. Mufidugi maks on teise liigi juures natuke suurem. Ja kujutage nüüd ette. Te olete nüüd vahelst umbes 35-aastane, võtate kindlustuse 20-aastase terminiga ja 55-aastaselt saate näiteks 300.000 senti. Kas pole tore?“

„Ah nii!“

„Ja teine asi. Kolme aasta pärast peale kindlustamist on teil õigus saada kindlustusselts „Eestilt“ odavaprotsendilist laenu, mõtelge: 6%-ga. Kas teie ei leia nüüd, et elukindlustamine on üks iselaadi raha paigale panemine täitsa vastav praegusele kitsikule ajale. Mis, kas nüüd võtan paberid välja?“

„Laske olla peale. Nüüd on mul asi küll palju selgem, aga tegemata jääb täna asi siiski.“

„Võime ju seda teinekordki teha, aga tänasida toimetusi ära viska homse varna. Mida rohkem te oma elu kindlustamise edasi lükkate, seda kahjulikum teile.

Sest mida vanem on kindlustatav, seda kõrgem preemia, see tähendab, seda suurem maks.“

Teadsin, et Peet oli asjaga põhimõttelikult nõus, kuid ta ei tahtnud näidata järeleandmist. Seepärast otsustasin välja mängida viimse trumbi, anda talle võimaluse võitjana välja tulla, kõditades ta auahnust.

„Teate, Karusmäe peremees? Külarahvas peab teid mõistmatuks ja jonnakaks inimeseks. Nad ütlesid mulle, et see oleks ime-tegu, kui te elu kindlustate. Mina pean teid arusaajamaks meheks ümbruskonnas. Uskuge, te kindlustate elu ja teete sellega teistele peremeestele toreda ninanipsu. Olete esimene siin ringkonnas (sellega valetasin natukene) ja teised tulevad teile järele. Teevad teie hea eeskuju järgi. Kas lööme käed kokku?“

„Pagana päralt, lööme. Siin on käsi. Kirjutage kolmsada tuhat senti. Keda nemad laimavad. Tahhan näidata, kellega neil tegemist on!“

Nii sündiski. Sooviavaldus kiideti seltsi poolt heaks ja esimese preemia kasseerisin Karusmäe Peedi käest isiklikult sisse. Peet oli rahul ja mina samuti.

Naaberperemehed aga imestasid laia sui ning hakkasid Peedile varsti järele tegema.

Inn H-ale

### Kolm liiki.

On olemas kolme liiki inimesi, keda te ei saa kindlustada, nimelt: need, keda arsti järeleavaatuse põhjal ei kindlustata; need, kes ei suuda maksta oma kindlustusmaksu ja need, kellega te ei ole veel kindlustamise asjus kõnelnud.

(Nebraska Agency Bulletin.)



## Maailma suurim kindlustusselts.

### Töötab ühistegelisel alusel.

Maailma suurimaks kindlustusseltsiks osutub elukindlustusalal töötav „Metropolitan Life“ New-Yorgis. On huvitav jälgida arvihiiglasti, mis väljendavad selle maailma suurima kindlustusseltsi elukindlustusala suurust.

Huvitava pildi saame, kui vaatleme selle kindlustusseltsi varandusi (preemiatagavarad, kinnisvarad, mitm. kapitalid jne.). 1930. aasta lõpul oli „Metropolitan Life“ varanduste koguväärtus 3,3 miljardit dollarit, s. o. 12,4 miljardit eesti krooni. Kui tahaksime viimast summat sentides kirjutada, siis saaksime arvu, mille lugemine meile juba raskusi tekitab: 1 240 000 000 000 senti (loetakse 1,24 triljonit senti). Viimase summa suurusest annab meile pildi järgmine võrdlus: Kui „Metropolitan Life“ kapitalid kannaksid kasu ainult 1% aastas, oleks protsenttulu nende kapitalide pealt 124 miljonit krooni, milline summa vabalt kataks terve meie riigi aasta väljaminekud, sest nagu teada, on Eesti riigi eelarve 90 miljonit krooni.

3,3 miljardi dollari suuruse varanduste koguväärtusega on „Metropolitan Life“ kõige suurem rahastutus maailmas, milline asjaolu veel kord tõendab elukindlustuse tähtsust majandusel.

Kindlustatutele maksti 1930. aastal kogusummas 389 miljonit dollarit = 1,46 miljardit eesti krooni, sellest üleelamise korral 245 miljonit dollarit ehk 63% ja

surma korral 144 miljonit dollarit ehk 37%. Meie näeme, et väljamaksud üleelamise korral ületavad peaaegu kahekordselt väljamakse surma korral, milline asjaolu näitab, et Ameerikas elukindlustust kui soodsat kapitali kogumisviisi kõrgelt hinnatakse.

Huvitav on samuti selle kindlustusseltsi-hiiglaste ühe päeva keskmine produktsioon. 1930. a. tasuti päevas keskmiselt 2144 kahju ja anti välja 19.639 uut poliisi, kindlustussummade kogusummaga 10,9 miljonit dollarit ehk 40,9 miljonit eesti krooni, milline summa on suurem kui kõikide Eesti kindlustusseltside portfelli 1930. aasta lõpul.

„Metropolitan Life“ aastaaruande põhjal oli 1930. aastal sõlmitud kindlustuste kindlustussummade kogusumma 3,3 miljardit dollarit = 12,4 miljardit eesti krooni ja terve kindlustusportfell 1930. aasta lõpul 18,8 miljardit dollarit = 70,5 miljardit eesti krooni, s. o. enam kui  $\frac{1}{6}$  tervest Ameerika elukindlustusportfelli. Võrdluseks võib tähendada, et viimane summa on umbes 2300 korda suurem, kui kõikide Eesti kindlustusseltside kindlustussummade kogusumma samal ajal.

„Metropolitan Life“ 1930. aasta preemiasaak oli 863 miljonit dollarit ehk 3,2 miljardit eesti krooni, milline summa vastab ligikaudu terve meie riigi varanduste koguväärtusele. 1930. a. anti välja 493.000 uut poliisi ja jõusolevate kindlustuste arv aasta lõpul oli ligi 45 miljonit poliisi.

Eelpooltööd arvud on väga suured, võrreldes isegi näiteks Saksamaa oludega. „Metropolitani Life'i“ päeva tootmine võrdub ligikaudu keskmise Saksa kindlustusseltsi aastaproduktioonile ja poole kuu tootmine on võrdne kõige suurema Saksa kindlustusseltsi aastaproduktioonile.

Huvitav on, et „Metropolitan Life“ oli varem aktsiaselts, moodustati aga pärast ühistegeliseks kindlustusseltsiks. Seltsi kindlustatud lugesid ebaloomuli-

kuks, et aktsionärid, kelle aktsiakapital oli 2 miljonit dollarit, s. o. keskmiselt ainult  $\frac{1}{400}$  seltsi iga-aastastest tuludest, valitaksid oma äranägemise järele seltsi hiiglavaranduste üle. Nimetatud põhjusel osteti kindlustatute poolt seltsi aktsiad ära ja selts muudeti ühistegeliseks.

„Metropolitan Life'i“ ümbermuutmine ühistegeliseks on suurim edusamm ühistegelise kindlustuse alal ja näitab, et Ameerikas ühistegelise elukindlustuse tähtsust vääriliselt hinnatakse.

Ükski, kes elu kindlustanud, pole seda kahetsenud.

Aga igalühel, kes pole seda teinud, seisab kindlasti ees kahetsuse kibe muretund.

Hoiduge nende tundide eest!

Väikene tehing kindlustusselts „Eestis“ — ja te olete muretu.

### Kuidas minust sai kindlustus-tegelane.

Lugesin ajalehist ja ajakirjust kindlustustegevuse üle. Oli huvitav teada, et välismail sel alal kogutakse suuri rahvuslikke kapi-tale; kuna meil kindlustuse (ise-äranis elukindlustuse) alal valitseb peaaegu egiptuse pimedus ja umbusk. Kõik, mis senini tehtud, on nagu poolsunnitult tehtud: kui sagedased pole juhud, kus hooned on jäetud kindlustamata, või elukindlustuse poliis välja ostmata, või jälle maksmine lõpetatud.

Oli oma amet ja tegevus, kuid siiski vahetevahel pöörasin kindlustuse ettepanekuga mõne tuttava poole ja märkisin kindlustuse arenemist ja võistlust sellel

alal. Panin tähele tariifide kõikumisi, näit. aktsiaseltside juures, kus võeti sealt, kust võtta oli — ja siis veel endised parunid, ka tollel majanduslikul võistlusväljal püüdnud omale meie rahva raske tööga teenitud veeringuid. Sealjuures veel nende harilik upsakus ja ülbus. See vihastas. Päris tõsiselt vihastas.

Otsustasin võtta oma peategevusalaks kindlustustegevuse ja töötada täie innuga rahvusliku kindlustuse heaks.

Piirita on tööväli kindlustuse alal ja piirita võimalused tollel tööväljal! Kas see pole iseene-sest huvitav ja veetlev!?

—Kae.—

## Esimene ühistegevuse päev Tõrvas.

Koos üle 1000 osavõtja.

8. märtsil s. a. peeti Tõrvas kohalikkude ühistegeliste asutiste korraldusel esimest ühistegevuse päeva. Päeva avas agronoom B. Säga ülevaatega Tõrva ringkonna ühistegeliste asutiste tekkimisest. Üldise ülevaate ühistegeli-

Rahvast oli päeva aluks ruumikas tuletõrje saal täis kogunud ning üldine osavõtjate arv võis 1000 ümber olla.

Pärast ettekandeid oli asutiste esindajatele ühine koosviibimine korraldatud, kus elavalt mõtteid vahetati ühistegeliste päevaküsi-



I Ühistegevuspäev Tõrvas.

Tõrva ühistegeliste asutiste esitajad ja referendid ühistegevuspäeval.

sest liikumist andis meie seltsi juhatuse liige prof. dr. agr. P. Köpp, ühistegevusest põllumajanduses rääkis ühistegevuse instituudi juhataja F. Malm ning ühistegelisel kindlustusest meie seltsi asjaajaja J. Nirk.

muste üle ning soovi avaldati, et korraldatud ühistegevuse päev Tõrvas ei jääks viimaseks.

Kõnelejad tõid Tõrva ühistegelitest asutistest ja Tõrva ühistegelastest kaasa kõige paremad muljed.

## Kunst sõlmida elukindlustuslepinguid.

**Kuidas kaudne lähenemine ja tabavad argumendid aitavad agenti „rasketele“ kandidaatidele ligi pääseda.**

Saksa kindlustusmees jutustab: „Viie tuhandest kandidaadist, keda olen külastanud viimase 3 aasta jooksul, on ainult 500 allkirjutanud lepingule. Teisi ei läinud mul korda veenda neist hüvedest, mida pakub elukindlustus kandidaadile endale, tema naisele ja lastele.

Nüüd aga töötan ma veidi teisiti, kuna endal on rohkem usku oma argumentidesse elukindlustuse tariifide suhtes ning eriti hoolikas olen leidma teid, kuidas ligineda kandidaatidele. Sellel läbi olen niikaugemale jõudnud, et nüüd igast 10 kandidaadist kaks lepingu kohe alla kirjutavad, kuna ülejäänud 8 end kohe veenda ei lase. Kuid ma ei kahtle, et paljud neist edaspidi end veenda lasevad eriliste asjaolude tõttu, mis võimaldavad neid paremini mõjutada. Sellest järgneb, et kindlustuslepinguid ei saa alati sõlmida otsese selgitamise, „auku pähe rääkimise“ ja vaidluse läbi.

Kindlustusmees peab alati kasutama strateegiat, ta peab leidma teid liginemiseks kandidaadile kaudselt, õppides tundma viimase harjumusi, tarbeid ja iseloomu.

Alljärgnevad read näitavad, kuidas 7 kindlustusmeest oma teravmeelsust ja intelligenti kasutasid n. n. „raskete“ kandidaatide juures.

Heinrich Huffi agendi uhkusele oli see teravaks väljakutseks, kui ta ühe kaubamaja juhatajat Bensoni kuulis kellelegi lausuvat, et

ta iialgi ei astuvat kõnelusse ühe elukindlustusagendiga, kuna ta teadvat, et sellisel agendil temale midagi vajalikku pakkuda ei olevat.

„Vean kihla,“ rääkis üks Bensoni sõpradest, „kui teie poole pöördub agent Trapp X seltsist, teie temaga tingimata räägite.“

„Ütlen teile, et viimase kümne aasta jooksul pole ma jutule võtnud ühtki kindlustusagendi ja kui leiduks keegi, kes suudaks mind panna uskuma, miks ma pean kindlustuslepingu sõlmima, kirjutan ma lepingu alla ühe minuti jooksul.“

Huff oli noorliige samas klubis kus Bensoni, kuid ta polnud viimasega veel tuttavaks saanud. Tahtmine jõuda ette Trapp'ist sundis teda hauduma plaane, kuidas kõige sobivamalt läheneda Bensonile. Et teda lähemalt tundma õppida, hoidis ta end klubis selle grupi lähikonnas, kus viibis Benson, ja kui ta nii mõned korrad vaikides pealt oli kuulanud, leidis ta sobiva teemi, millega teda kõnetleda. Ilma et ta palju oleks rääkinud, katsus ta leida sõnu, et tõmmata endale Bensoni tähelepanu. Lõpuks juhtis ta jutu ühe linna osavamale ärimehel ning andis sellega võimaluse Bensonile lausuda selle kohta arvustuseks mõned sõnad. Sellelt teemilt polnud raske juhtida juttu inimeste tubliduse küsimusele ja hra Benson'iga ühesugusel arvamisel olla,

et keskmise ärimehes võimed vähemad on, kui need olema peaks.

„Ühes suurettevõttes,“ lausus Huff, „mida ma hästi tunnen, on kaks meest, kes üksinda rohkem tagajärgi saavutavad, kui ülejäänud 4800 kokku. Sellele järgneb 10 meest, kes keskmiselt 65% tööst sooritavad, kuna ülejäänud suur hulk 40—50% annab. Need kõik teevad sama tööd ja töötavad ühe ja sama rahvakihi hulgas. Kui ka teistes ettevõtetes sama vahekord esineb, võib öelda, et keskmiselt 400 inimese hulgas üks leidub, kelle töö ettevõttele eriti tasuvaks osutub.“

Benson kuulas tähelepanelikult Huffi ning teda hakkas huvitama ettevõtte, kus 4800 töömehe hulgas ainult 10 leidub, kes oma tööga silma paistavad. Huff teatas talle, et see on üks elukindlustusselts, mille peale Benson päris veel lähemaid teateid selle ala kohta, millist soovi Huff muidugi meeeldi täitis.

Sellest jutuajamisest peale sai Huff Bensoniga kuus paar korda kokku ja rääkis temale alati midagi huvitavat elukindlustusest. Nii kestis see kuid, ning Benson ei märganudki, kuidas nende jutuajamiste tagajärjel tema huvi elukindlustuse vastu tublisti oli tõusnud. Ühel päeval külastas teda Huff uuesti tema büroos, esitas talle lepingu 10.000 krooni peale, ilma et ise sõnagi oleks lausunud ning sai sellele raskusteta kandidaadi allkirja.

Peeter Johannsen, elukindlustusseltsi osakonna juhataja, sai mõni kuu tagasi ühest juhtumist ärritatud. Heinrich Blockmann, masinavabriku juhataja, kel oli

aastas 40.000 krooni tulusid, ei võtnud mitte üksi elukindlustusagenti jutule, vaid keelas temale isegi töötundide ajal vabriku külastamise ära. Vabrik asus ristpunktis kahe raudteeliini vahel ja peale 100 ametniku, kes seal tööl, selles ringkonnas teisi elukindlustuskandidaate ei leidunud. Nüüd tuli Johannsen ideele läheneda Blockmannile kaudsel teel ning kui ta ilmus viimase büroosse, küsis ta:

„Kas ma tohin teie raamatupidajaga rääkida, kui ma kulutatud aja eest maksan?“

„Mul pole midagi selle vastu. Mille üle tahate temaga rääkida?“

„Palju maksab pool tundi?“ küsis Johannsen edasi Blockmanni küsimisele meelega vastamata jättes.

„Kaks krooni.“

„Siin on 4 krooni. Tuletage, palun mulle meelde, kui aeg selle summa piirides täis on.“

Johannsen läks raamatupidaja juurde ja tegi viimasele ettepaneku sõlmida elukindlustuslepingut 5000 krooni peale. Ta ei tarvitanud tundi, kui juba ametniku allkiri sooviavaldusel oli olemas. Vahepeal teeskles vabriku juhataja, nagu töötaks ta, kuid tõelikult kuulas kogu jutuajamist pealt.

„Palju maksab minu jaoks elukindlustus?“ küsis ta, kui Johannsen tahtis parajasti pabereid portfellile pista.

Johannsen nimetas kohe preemia 20.000 kr. kindlustussumma pealt ning haaras värske sooviavalduse plangi järele. „Kuidas on teie ees- ja perekonna nimi,“ — küsis ta ning viie minuti pärast

oli sooviavaldus täidetud ja vabriku juhataja poolt allakirjutatud.

„Mul pole loomulikult elukindlustuse vastu huvi,“ seletas ta. „Ma olen aga näinud, et teie olete mees, kes usaldust äratav, ning selle tõttu võite minu lepinguga vabriku ametnikkude juures oma seltsile propagandat teha. Paljud neist on abielus ning kui nad kord surevad, pärandavad vähemalt midagi perekonnale.“

Johannsen ei lasknud seda endale kahte korda öelda. Tema külastas ametnikke üksteise järel, ei pidanud pikki sissejuhatuskõnesid, vaid seletas kohe: „teie direktor kindlustas praegu minu juures 20.000 kr. peale, samuti raamatupidaja 5000 kr. Kui suure summa peale soovite teie sõlmida lepingut?“ Kahe tunni jooksul sõlmis ta niimoodi kümme lepingut. (Järgneb.)

### Ivan Georgiev †

27. veebruaril s. a. suri Tartu kliinikus operatsiooni tagajärjel



meie kauaaegne esindaja Lauras Ivan Georgiev.

Ivan Georgiev sündis 3. märtsil 1894. a. Ostrovi maakonnas põllumehe pojana. Lõpetas Pihkva põllutöökooli ja Pihkva õpetajateseminari. Võttis ohvitserina osa maailmasõjast ja Eesti vabadussõjast. 1921. a. astus Laura algkooli õpetajaks, kus töötas kuni surmani. Peale otsekoheste ülesannete koolitöös oli I. Georgiev juhtiva jõuna tegev kõigis kohalikes seltskondlikes organisatsioonides ja seisis 5 a. Petserimaa vene õpetajate liidu esimehe kohal.

K.-s. „Eesti“ esindaja ametisse astus 1924. a. lõpul ja vaatamata laialistele ülesannetele mitmes organisatsioonis leidis I. Georgiev jõudu ja tahet heade tagajärgedega töötada ka kindlustuspõllul.

4. märtsil sängitati I. Georgievi põrm suure rahvahulga osavõtul Laura surnuaiale, paljude pargade alla.

### Puruneda.

võib praegusil ajal mõnegi pere tulevik, kui perekonnapea elukindlustus ei ole seda kindlustamas. See p ä r a s t — tehkem väsimatu innuga tööd nende purunemiste takistamiseks. „Keskinäisyys“.



## Enne kui loobute, katsuge sedagi.

Säärase mehe juures, kes külmaks jääb kõigi teie püüete vastu, võite lõpuks katsetada järgmist võimalust.

Ütlete temale:

„Kuna nüüd olete kindlasti otsustanud elu mitte kindlustada, siis ei ole minul loomulikult enam midagi ütlemist. Lubate vahest siiski veel küsida: „Kui oleksite võtnud kindlustuse, kellele oleksite siis surma korral soovinud lasta kindlustussumma välja maksta?“

Harilikult saate selle peale järgmise vastuse: „Minu naisele ja lastele“.

Nüüd on teil põhjust sõnada: „Kui te ei võta kindlustust, kes siis kannatab selle tagajärgede all?“

Selle peale vastab ta jällegi: „Minu naine ja lapsed“ või mõtleb vähemalt iseeneses nii. Sel viisil olete pääsnud juba üsna kaugele, kui mitte koguni mees ei otsusta kohe ümber oma eivat vastust.

Mehe, kelle saate panna mõtlema, selle saate viia ka elukindlustuse võtmiseni.

Seepärast peategi püüdma panna mõtlema kindlustatavat.

(The Prudential Weekly Record'i järgi).

## Andmeid meie seltsi tegevusest.

Läinud aastal olid seltsi tulud preemiatest 60.017.907 senti. 1. jaan. s. a. koosnes seltsi kindlustuste portfell 80.179 riskist kogusummas 14.338.475.591 senti väärtuses, peale selle veel välismaa seltsidelt vastu võetud edasi-

kindlustused. Preemiate tagavarad omal ja edasikindlustajate arvel suurenesid aasta jooksul 10.631.690 senti võrra. Kahjutasudeks kulutati 31.553.289 snt.

## Kindlustusselts „Eesti“ ei protsessi.

Ühte meie osakonda ilmus kindlustama oma varandust kohtunik ning tähendas seejuures, et ta tulnud meie seltsi seetõttu, et kohtu asjaajamises ei olevat temale silna puutunud meie seltsi protsesse. Sellest järeldavat tema, et kindlustusselts „Eesti“ ei protsessi oma kahjusaaajatega.

## Teateid teiste seltside tegevusest.

„Eka“ preemiad vähenenud?

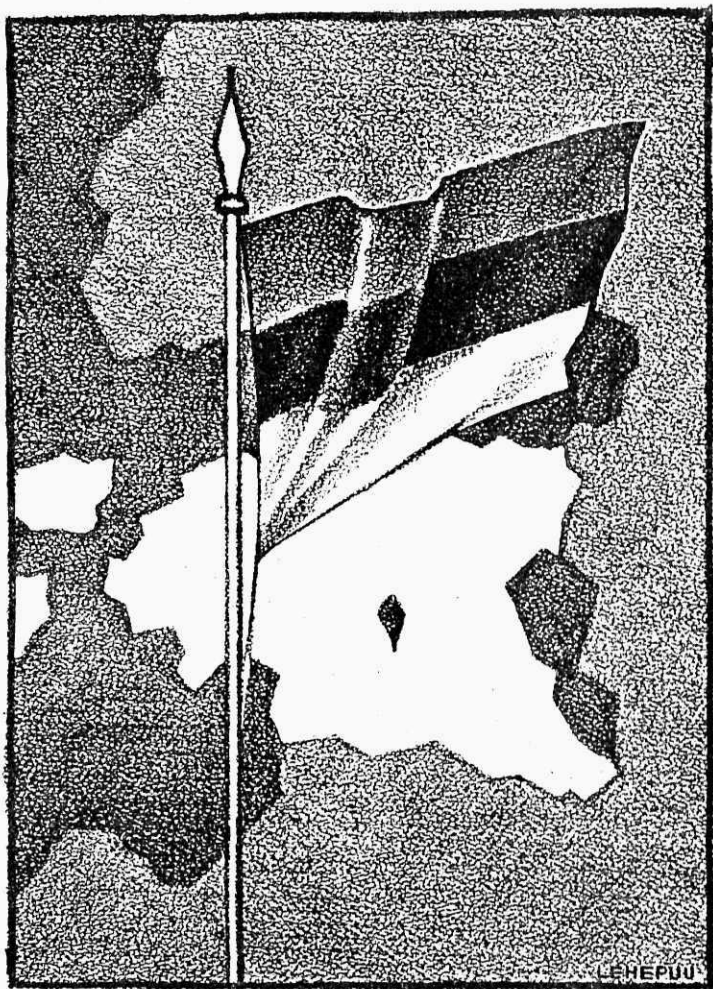
„Eka“ kuulutab „Esmaspäevast“ nr. 11, 16. märtsist s. a., et tema preemiate saak 1930. a. olnud 85 miljonit senti. 1929. a. oli „Eka“ preemiate saak üle 90 miljoni senti. Seega on „Eka“ preemiad läinud aastal üle 5 miljoni senti vähenenud.

## Kindlustusselts „Talu“

preemiateasaak läinud aastal on olnud 14.551.667 senti, nagu näha kättesaadetud aruandest.

## „EKA“ agent Petserist välja.

„Eka“ agent Petseris M. Ikonnikov'il on sisekaitse ülema otsusega keelatud elamine kaitseesiskorra piirkonnas. Väljasaatmise otsuse on põhjendanud asjaolu, et Ikonnikov levitas avalikult ärevusttekitavaid, ebaõigeid ja halvaks panevaid jutte Eesti majanduslikust ja rahanduslikust olukorrast jne.



*Meie töö viib kindlustusalal sini-must-valge  
lipu võidule.*

Ilmub 6 korda aastas ja saadetakse tasuta kõigile seltsi tegelastele.

Toimetus: Tartu, Suurturg 10.

Väljaandja: Kindlustusselts „Eesti“.

Vastutav toimetaja: J. Nirk.