

# EESTI KINDLUSTUS LEHT



Mai-Juuni  
1939

EESTI KINDLUSTUSTEGELASTE  
ÜHINGU  
VÄLJAANNE

## KINDLUSTUSTEGELASE KÄSIRAAMAT

# ELUKINDLUSTUS

### Sisukord:

Saateks

#### I Kindlustuse põhialuseid.

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

#### II Kindlustuskaitse areng ja levik.

Kindlustuskaitse vanal ajal. — Elukindlustus teaduslikule alusele. — Elukindlustuse levik. — Elukindlustuse areng Eestis. — Kindlustusseltside ühing. — Kindlustustegelaste organiseerimine.

#### III Elukindlustuse alused ja tehnika.

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

#### IV Elukindlustuse üldtingimused.

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

#### V Esindaja isik.

Isiku tähtsus hanketööl. — Käitumine ja esinemine. — Seltskondlik suhe. — Kannatlikkus. — Millest sõltub edu.

#### VI Kandidaatide leidmine.

Kellest saab kindlustusvõtja — Organiseeritud kandidaatide hankimine. — Kandidaate ajalehe andmetel. — Kandidaatide korrastus. — Eeltööd kandidaadi külastamiseks. — Eellähenemine. — Külastamisaja ja -koha valik.

#### VII Hanketöö põhialuseid ja müügitehnika.

Elukindlustuse müük. — Inimestetundmine. — Inimese iseloom. — Kuidas esile kutsuda elukindlustusesoovi. — Elukindlustuse võtmise eripõhjusti. — Kindlustustarbe analüüs ja kindlustuskava. — Esimene kontakt kandidaadiga. — Põhjendamine. — Mida ütlete ja kuidas ütlete. — Kas sõlmida leping esimesel või järgneval külastusel. — Esimene sissemaks. — Arstlik läbivaatus ja poliisi väljamüümine. — Edaspidine side kandidaadiga. — Side kindlustusvõtjaga. — Hanketöö ühenduses inkassoga. — Juurekindlustus.

#### VIII Hankevahendeid ja abimaterjale.

Kindlustustarbe selgitamine kulude arvestuse abil. — Näiteid kindlustamiskava koostamiseks. — Väiteid ja vastuväiteid. — Vanaduse ja terviserikke kuupensionimäärade tabel.

Raamat sisaldab 168 lhk. tihedat teksti heal paberil ja maksab ainult 60 senti; kalingurköites luksuspaberil kr. 1.25.

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

EESTI KINDLUSTUSTEGELASTE ÜHING.

Aadr.: Tallinn, postkast 18.

Posti jooksev arve 598.

# EESTI KINDLUSTUSLEHT

Nr. 3 (20).

ILMUB 6 NUMBRIT AASTAS

1939.

## SISU:

Ärevuseks pole põhjust — J. K. — Edu saavutamine — A. Pähkal. — Kevadlaul — Kalle Rannit. — Teie polnud õige sõber. — Propaganda olgu eluline. — Hans Häda- vares hanketööl — Rein Ranna-Roo. — Teise kasu on ka enda kasu. — 11 juhist esindajale. — Tules hävinud miljonid — J. K. — Kuidas võita naise usaldust. — Automatikal Soomes — A. P. — Hankemehe kodukool. — Mõningaid vastuväiteid. — Õnnetuste kroonikat. — Varia.

## Ärevuseks pole põhjust

Tänapäeva kärsik aeg on haaranud mõnegi kindlustusmehe hanketöölt kõrvaldada oma kiiresti vahelduvate meeleoludega. Eriti segavalt puudutavad sellised ärevad päevad elukindlustust, kus tegemist pikaajalise lepinguga, mis eeldab rahulikku, stabiilset aegu. Ühe lõtv käeheidet nakatab ka teisi ning nõnda ongi loodud olukord ja meeleolu, kus uusproduktioonist pole enam juttugi, küll aga võib areneda asi selleni, et hakkab juba varisema senine töövili — varemalt sõlmitud kindlustuslepinguid ähvardab raugemine.

Ent kui asuda olukorda lähemalt vaatlema, siis selgub, et kõigeiks selleks pole mingisugust tõsist põhjust. Vaatamata üldisele häirivale olukorrale pole meil veel närveerimiseks põhjust. Näib, et meie seisukord rahvaste ja riikide peres muutub üha kindlamaks ning stabiilsemaks. Kui veel mõne aja eest uue Euroopa sõja süttimist peeti

möödapääsmatuks, siis viimaste päevade sündmused vihjavad sellele, et tõeliseks sõjaks ei ole kellelgi praegu isu, ning näib, et kõik vahekorrad leiavad rahuliku lahenduse.

Sõja võimalikku süttimist ei usu praegu paremad sõjaasjanduse ja poliitika tundjad, kes väidavad, et ükski rahvas ei igatse sõda. Ka meie sõjavägede ülemjuhataja kindral *J. Laidoner* tähendas oma kõnes sõjakooli aastapäeval muuseas: „*Arvan siiski, et sõja- oht on üles puhutud. Kõmulise häda- ohtude kultiveerimise tagajärjel on maailmas tekkinud mingi hüsteeriline hirm ja kartuse atmosfäär, milleks vaevalt on tõelist alust . . .*“

Hitler oma kõnes 28. aprillil kinnitas muuseas Balti riikide kohta:

„*Kui sageli loeme meie, et Saksamaa sellega, et tal on mõne maaga tihedaid majanduslikke sidemeid, seadvat selle maa endast sõltuvusse. See on juukseid*

*püstitajav juutlik mõttetus! Saksamaa näeb Balti rüükides tähtsaid kaubanduslikke partnereid. Meie oleme sel põhjusel huvitatud, et nad elaksid iseenda ja sõltumatult korraldatud rahvuslikku elu . . .“*

Ka meie idanaabri poolt on korduvalt kinnitatud täielikku erapooletust ja sõltumatust. Alles 3. mail s. a. kinnitati N. Venemaa poolt, et nende ülimaks sooviks on, et Balti riigid säilitaks karmilt oma erapooletust ja sõltumatust.

See kinnitab, et meie olukorras pole karta mingisuguseid muuteid, vaid võime rahulikult jätkata oma tööd, nagu seda väitis ka peaminister K. E n p a l u oma 7. mail Võrus peetud kõnes, kus ta muuseas tähendas:

*„Meil ei ole sõda karta, meid kaitsevad meie erapooletus, meie lepingud ja sõprade toetus ning kõigepealt kaitseme end ise!“*

*Võime oma töös ja toiminguis samamuda edasi. Elu peab jätkuma kindlas käigus, nagu seni . . .*

*Praegust rahvusvahelist olukorda vaadeldes näib, et saatuse karikas meist möödub ilma meid puudutamata. Oleme teinud ja teeme selleks kõik, nii oma väliste vahekordade seadmisel kui ka oma riigi siseelu juhtimisel.“*

Arvestades kõigi nende kinnitustega ja põhjendustega, võime küll konstateerida, et meie olukord on täiesti rahulik ja stabiilne, mis kohustab meid korraldama kõiki omi eluavaldusi normaalsele ajale vastavalt.

\*

Ent kui kõigele sellele vaatamata meie elukindlustuse turul töö ei arene normaalselt, siis tuleb põhjusi ja vigu otsida meis endis.

On ju õigus, et tänu ajakirjandusele ja edevatele kuulujuttudele on paiguti meeoleolu köetud üles, mille tõttu mõnelgi juhul ei taheta kuulata rahulikku kindlustusjuttu, vaid tüüritakse kõnelus meelsasti äreveaile päevasündmusile. Kui hankemees end sellest laseb kaasa haarata ning sellele veel omalt poolt provotseerivalt kaasa aitab, siis on arusaadav, et hiljem kindlustusjutust midagi enam välja ei tule.

Siin peab hankemees näitama oma oskust ja osavalt jutu viima rahulikku miljöösse, seejuures veenvalt ja selgelt näitama ära, et meie seisukorda ei häiri praegu keegi. Suudab ta seda, siis võib olla kindel, et töötulemused ei ole sugugi kehvemad kui see oli varemajal.

Kui härra peaminister oma kõnes tähendas, et „*elu peab jätkuma kindlas käigus, nagu seni,*“ siis maksab see eeskätt kindlustuskaitse kohta. Keegi ei kaota sellega nimetamisväärselt, kui isegi tuleks kõige halveim — et meie sõja tallermaale jäädes hoopis hävides oleme osa omast tulust ohverdanud kindlustuskaitsele. Kas see osa tulust hävib rahana, esemetena või mõne muu varandusena — on ükskõik. Häving ei anna arvet.

Seepärast ei võida meie sellega midagi, kui sõja kartusel jätame täitmata oma kohused enda perekonna vastu — unustame kindlustuskaitse kasutamise, või laseme aeguda senisel kindlustusel.

Ent kui midagi ei juhtu ja elu stabiilselt edasi areneb, siis oleme sellega palju kaotanud, kui meie pole pakkunud oma perekonnale kindlustuskaitset. Just raskeil aegadel ei tohi meie oma perekonda jätta saatuse hooleks.

Need on tõed, mida tuleb kuulutada tänapäeva hankemehel, kui ta tahab jätkata oma tööd ja seista oma ülesannete kõrgusel. See tuleb kasuks kogu rahva tulevikule. Ärevad ajad ei ole kunagi jäänud püsima.

Ent kõik, kes neist lasevad end liigselt kaasa tõmmata, on hiljem seda kahetsenud, sest ühepäeva mõtteviis tabab end hiljem kurjasti kätte. Kes aga ka rahutuil päevil jääb truuks oma ülesandele ja jätkab ülesehitavat tööd, on osutunud võitjaiks.

Võitja olla ja võitjaks jääda — seda peab õige kindlustusmees suutma igas olukorras. Ka tänapäeva põnevad sündmused ei tohi hankemeest viia rööpast välja. Tema ülesanne ei ole mitte kaasaaitamine ärevuse külvamisel, nagu see pahatihti juhtub, vaid just ärevate kuulduste vastu võitlemine. See on vajalik otsese kutsetöö kui ka rahva tuleviku huvides.

J. K.



# EDU SAAVUTAMINE

## A. PÄHKAL

Edu saavutamise kohta on ilmunud lugematu arv teoseid. Ühed neist käsitlevad maailmakuulsate miljardäride, nagu Rockefeller'i, Ford'i, Morgan'i ja teiste elulugusid ja nende edukaid saavutisi äri alal, kriipsutades alla nende kuulsuste haletsemisväärilist olukorda noores eas, kus nad ajalehe- või liftipoisina algasid oma karjääri. Autorid unustavad aga mainida, et neil kuulsustel, praegustel varanduste omanikel, kapitali puudumise asemel oli rida teisi väärtusi: püsivust, tahet, auahnust, mis olidki eeltingimuseks nende üliviljakusele.

Lugedes tähtsamate meeste, nagu Ramsay Macdonald, André Tardieu, Roosevelt, Lincoln, Napoleon jne. elulugusid, näeme, et ka need midagi ei ütle, sest nende kuulsuste saavutiste loetelu ei anna ülevaadet nendest põhiomadustest, millest oli tingitud nende edu.

Eeskujuks seada selliseid geeniusi, kellel maailmapoliitilises või majanduslikus elus ainumäärav tähtsus, tähendaks pigemini küll inimeste juhtimist unistuste valda kui reaalsele tegudele.

Ei ole vähematki kahtlust, et meie keskel leidub elujõulisi ning teovõimelisi inimesi, kes suutelised korda saatma suuri tegusid ja saavutama edu alal, mis neile seni on avastamata, ja kes seni pole osanud tööle rakendada osagi oma võimeid, kuna nad pole omistanud vähematki tähelepanu püsivale pingutusele, töökusele ning järjekindlusele.

Kui palju üldtuntud tegelasi on saavutanud oma edu ning teinud hiilgavat karjääri just äärmiselt visa ning pingutava töö tagajärjel, on selge, kui vähegi lähemalt tutvume kaasaegsete saavutustega majanduslikul või kultuuripoliitilisel alal.

See, kes võib-olla täna näeb palju vaeva lihtsa teadmise omandamiseks, suudab pikapeale püsiva töö tagajärjel lahendada keerukaidki küsimusi, võidab töövägevuse ja muutub asendamatuks, kes meile mõistmatu kerguse ning mänglemisega sooritab oma ülesanded ka kõige raskemal tegevusalal.

See, kes alates praegusest momendist korraldab oma tegevuskava, seab üles lähemad ning kaugemal olevad ülesanded, asudes nende täitmisele, on ühtlasi ka juba asunud edu teele.

Vähe tähendab siin ülesande avatlus või aine line tasu. Tähtis on vaid tahtjõu väljakoolitamine kord ülesseatud kava täitmiseks.

Need, kes tahavad saavutada edu, peavad loomulikult välja panema oma parema, kuid igas isikus peituvate eriomaduste kasutamine kõige laiemas ulatuses olgu siiski eeltingimuseks edule ning menule.

Tunneme ju inimesi, kes kuigi seadnud endile eesmärgiks mingi saavutise, rabelevad asjatult ega jõua kunagi sihile. See, kes aga kindla tahtega midagi ei jäta juhuse hooleks, seab endale üles kaugema ning lähema eesmärgi ja asub siis raudse järjekindlusega selle lähema eesmärgi saavutamisele, see saavutab kord ka selle kaugema eesmärgi.

---

### KEVADLAUL.

*On kevadpäike ja kevadtuuled  
Nüüd värskelt puhumas üle maa,  
rõõmuhõisetes loodus ärkab — kas  
kuuled,  
Sa virgu ning ärka ühes temaga.  
On aeg, et vaole järgneks vagu,  
kui kumab koit ja valendab agu.*

*On lootuste külviks nüüd ülim aeg,  
ja seeme tuleb heita mulda,  
et siis, kui saabub kord lõikusepäev,  
oleks võimalus koguda kulda,  
mis sügisepäevi pikendada suudaks  
ning vanuse veel kord nooruseks  
muudaks.*

*On külvajad sammumas üle maa,  
kandes kõikjale tuleviku seemet.  
Kes täna ei suuda, see homme ei saa  
ka maitsta vilja. Imet  
tänapäeval enam ei sünni  
õigust lõikuseks pole — kes unustab  
künni.*

KALLE RANNIT.

Ei võinud näiteks Hitler või Mussolini ega ka Napoleon ennustada 20-aastaselt ega endale üles seada eesmärki, saada suurriigi valitsejaks. Neil olid omad lähemad eesmärgid, mille täitmist nad pidasid pühaks.

Entusiasmi tuld on kerge süüdata, ka lühemat aega leegitseda lasta, kuid siis on ta määratud surmale, kuna pole püsivust oodata tulemuste saabumist.

Kindlustustöö enam kui ükski teine nõuab püsivust, kuna siin tulemuste nähtavus selguma hakkab alles siis, kui viimane lootuse säde kustumas.

Väga sageli aga murdub tahtejõud just pöördepunkti lähedal, mille tagajärjel nii mõnigi andekas kindlustustegelane on asunud näiliselt paremale tegevusalale, kus sageli juhuse ning mitmesuguste kõrvaldajate tõttu ta ongi saavutanud edu, mis temas on aina kinnitanud veendumust kindlustusala väljavaadete vähesuses.

Nii kuuleme väga sageli organiseerimisetööl, kuidas üks või teine on kindlustusalal katsetanud, selle aga kui lootust mitteandva kõrvale heitnud.

Liialt palju näeme selliseid katsetamisi, proovimisi, ühest asutusest teise üleminemisi, lootuses avastada avaraimaid rohumaid, kus soodsamad äraelamise ning edasipääsu võimalused. Oleme tuntud virga ja tööka rahvana, kuid sageli puudub see visadus just seal, kus seda nii hädasti oleks tarvis. Ikka lastakse ennast inspireerida hetkelistest meeleoludest, ülepaakumistest, kritiseerimata muudatusega kaasaskäivaid pahe- sid, mis nõuavad uut orienteerumist ega soodusta kuidagi edu teed.

Välismaalased, kellega juttu olnud selle küsimuse üle, sageli on juhtinud tähelepanu meie välistegelaste liiga sagedasele seltsi vahetamisele, mis kahjustavat mõju ei jäta avaldamata üldisele kindlustusalale, rohkem aga veel pidurdab välistegelast ennast ega lase tal kasutada mõjutegureid, mis teatavate reservidena kuhjuvad pikemaajalise teenistuse korral.

Et saavutada edu kindlustuse alal, valida kord kaalukalt teenistukoht, seada kavasse lähem ja kaugem eesmärk, tuleb loobuda mõttest, et rohi naabri aia taga võiks osutada maitsvamaks.

## Teie polnud õige sõber

On väärt, et mõtlete järele loo üle, mille jutustas mulle hiljuti üks esindaja.

„Üks minu naaber suri hiljuti. Kui sagedasti olime üksteist külastanud. Ta oli olnud pealt näha nii terve ja äkki enam teda polnud. Ruttasin üle tänava, et avaldada kaastunnet ta lesele ja vaadata järele, kas võin teda kuidagi aidata. Kuid lesk keeldus vastu võtmast. Olin üllatunud ja haavunud ühtlasi.

Loomulikult ei võinud ma puududa oma hea sõbra matusest, kuigi lese suhtumine minusse tundus imelikuna. Kui matuselised olid kalmukünka juurest hajunud, pöördus lesk minu poole: „Arvasin, et olete mu mehe hea sõber. Nii sagedasti olite ju koos. Elame ju ka naabruses, kuid kunagi ei taha ma teid enam näha. Teie polnud mitte minu mehele õige sõber. Teie lasksite ta surra 1000-kr. elukindlustusega sellele vaatamata, et olete ise kindlustusmees. Teie teadsite ju, et 1000-kroonil. kindlustusest polnud talle küllalt ja talle poleks

teinud raskusi suurem elukindlustus, sest teie ju teadsite, et tema sissetulek oleks seda kergesti võimaldanud. Ta rääkis mulle tihti, on tarvis oma elu igaks juhtumiks kõrgemalt kindlustada, aga siiski ei andnud teie talle juhust seda teha. Selgesti näitab see, et teie polnud tema sõber. Sellepärast ei soovi ma teid enam kunagi näha.“

Muidugi oli see mulle suureks hoobiks. Taipasin ise, kui rumalasti olin ma talitanud. Kuigi olin olnud ta hea sõber, jäi mulle ta elukindlustamine alati silmapaari vahele. Praegu ei saa ma seda enam kuidagi heaks teha.“

Berliini majandusülikoolis avaneb käesoleva aasta suvel kindlustustegelastel võimalus end kindlustuse alal teoreetiliselt täiendada. Alates 12. aprillist peetakse seal loenguid kindlustuse teoreetiliste küsimuste üle.

# Propaganda olgu eluline

Kindlustuse hanketöös tuleb kõik vahendid rakendada selleks, et publikule selgitada kindlustuskaitse tähtsust. Seejuures on väga tähtis, et selgitusviis vastaks selle publiku mentaliteedile, kus toimub hanketöö. Samuti peab pakutav kindlustusviis, kui ka kindlustussumma vastama kandidaadi võimetele ja vajadustele.

Kindlustuskaitse selgitamisel on esmajoones vaja näidata, et kindlustuskaitse on tarvilik üldiselt, kuid eriti vajalik just sellele, kellele kindlustust pakutakse.

Kogemused õpetavad, et esindaja suulisest seletusest üksi ei piisa. Sellele peab väärikalt sekundeerima ka seltsi propagandakirjandus. Et selline selgitustöö võiks anda häid tulemusi, selleks peab suuline selgitustöö viidama süstemaatilisse kooskõlasse kirjaliku propagandaga.

Mõlemapoolne koostöö kindlustuskaitse tähtsuse selgitamisel seisab selles, et iga seltskonnakihi jaoks on eribrošüürid, mis saadetakse enne esindaja külaskäiku kindlustuskandidaadile koju. See-

ga luuakse soodne pind suuliseks selgitustööks, mis peab järgnema mitte kauge ajavahemiku järele. Prospektid, mida saadetakse välja huupi, või millele ei järgne esindaja külaskäiku, on tulutud.

Selgituskirjanduse ülesannet ei tohi hinnata üle — prospekt ise ei hangi ühtegi kindlustust. Ent samuti ei tohi ka selgituskirjanduse tähtsust hinnata tühi-seks. Ta on ikkagi teerajajaks esindaja suulisele seletusele, mis aitab kaasa esindaja suuliste seletuste kinnitamiseks ja ühtlasi mõjub ka seltsi nime tutvustavalt.

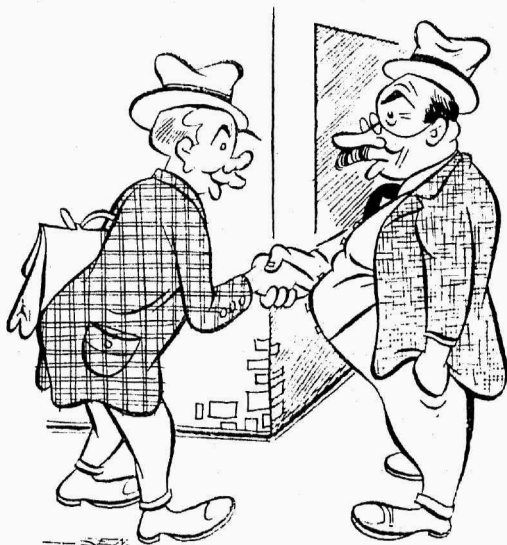
Ei tohi unustada, et inimesi on kahte liiki mälu — nägemis- ja kuulmismälu. Esimesele liigile võite kõnelda kuldsemaid sõnu, kuid tema kujutus kindlustusest jääb seni ikkagi uduseks ja hämaraks, kuni te pole talle näidanud mustvalgel, s. o. kirjalikult vastavaid tõendus oma suulisele seletusele.

Kahjuks ei osutata hanketegevuses selgituskirjandusele alati õige koht, vaid kasutatakse ühist prospekti erineva arenemisastme, seltskondliku seisukoha ja kutsekihi juures. Peab mõnema, et või-

## Hans Hädavares hanketööl

Hans Hädavares oli kange kindlustusmees. Tundis asja praktiliselt ja teoreetiliselt. Tal olid kümneaastased kogemused, libe välimus ja suur tutvusringkond. Ainuke väike viga oli tal — töö ei edenenud tema käes. Ta oli juba kümme seltsi läbi käinud ja praegu istus ta üheteistkümnendas — ikka otsis paremaid võimalusi ning soodsamaid tingimusi, ent katsetades mõne aja, veendus ta jällegi, et oli sattunud valele kohale, ja hakkas otsima uusi väljavaateid.

Nüüd oli Hansul ring täis. See on, ta oli kõik seltsid läbi käinud ja viimasena jäänud peatuma kindlustusselts AUL'i esindajate-tuppa. Täna oli esimene päev uuel kohal ja seepärast oli Hansu tuju hea, kuna ta uues ümbruses, uute inimeste seas tundis end eriti hästi.



- Kuidas läheb, päris sõber.
- Väga hästi, vastas Hans.

mata on leida sellist universaalset prospekti, mis võrdseks kõigi juures leiaks tähelepanu. Moodne reklaamteadus väidab, et kui tahetakse reklaamiga saavutada edu, peab see olema individuaalne. Mida kitsapiirilisem ja ühte huvipunkti taotleb reklaambrošüür, seda enam leiab ta tähelepanu, kui ta on valitud õieti. Üldsõnaline propaganda ei haara tänapäeval enam kedagi. Ka parimad üldsõnalised propagandabrošüürid on viljatud, kui nad ei suuda võita selle kihi huvipiirkonda.

Esindaja on see, kes enne hankekava koostamist peab muretsema kandidaadist isikupärased andmed, et neile vastavalt võiks alata selgitusmissioon, mis ainult siis saab anda tulemusi, kui hanketöö on sooritatud isikupäraselt. Selleks, et esindaja suuline selgitustöö võiks olla kooskõlas selgituskirjandusega, peab esindaja olema teadlik selgituskirjanduse sisust, mida saadetud tema kandidaadile. Veel parem on, kui esindaja isiklikult valib välja ja saadab oma kandidaatidele prospektid, et ei juhtuks arusaamatusi.

Lõpuks olgu veel kord juhitud tähelepanu sellele, et selgituskirjandus ei tohi sisaldada liiga palju abstraktsid seletusi ega teoreetilisi targutusi, vaid peab

Ajaga võrreldes on meie elu liig lühike. Me peame taipama, et palju on teha, kuid aega selleks on liiga vähe. Paljud inimesed surevad omi kavu lõpetamata, paljusid takistab neid lõpetamast rahapuudus. Elukindlustus on siin suureks toeks ja abiks. Tema võib täita inimese suurimaid soovide, aidata igapäevaste kavade lõpetamisel.

lähsuma ühest elulisest näitest, mis kandidaadis tekitaks asja vastu h u v i. Prospekt ei ole mitte selleks, et selgitada kindlustuskaitse tähtsust, vaid peamiselt huviäratamiseks. Kui kandidaadis on ärganud prospekti tõttu huvi kindlustuse vastu, siis on see oma ülesande täitnud. Esindaja ülesanne on nüüd tegevusse astuda ja seda huvi ära kasutada selgituseks ja kindlustuse hankimiseks.

Seejuures peab esindaja suuline selgitustöö ja hankejutt vastama samadele põhioletele, mis on maksivad hea brošüüri kohta — ta peab olema isikupärane ja eluline. Kui esindaja hakkab kandidaadile pidama kuiva teoreetilist loengut, siis vaevalt sellel on tulemusi.

Selgituskirjanduse peamiseks nõudeks aga jääb, et ta oleks eluline ja huvitava. Kuidas seda taotleda, see on iseküsimus ja sellest edaspidi. J. K.

Kuna suur enamus kolleegide samas toas olid alles noored algajad, siis, tundes enda üleolekut neist noortest kollanokkadest, hakkas ta suure suuga seletama:

— Kindlustuse hanketöö, see on väga tähtis toiming, mida tuleb alustada suure ettevalmistamisega. Tähtis pole mitte see, palju teie teete, vaid milline on töö kvaliteet. Tähtis pole mitte töö maht, vaid miht...

Nii seletas Hans tähtsalt oma töö põhimõtteid. Algul kuulnsid kolleegid tähelepanelikult, kuid kui nägid, et sõnademulinala lõppu ei tulnudki, kadusid ükshaaval esindajate toast, et tõtata tööle.

Hans jäi oma laua taha ja hakkas koostama töökava. Mõtles läbi oma tutvusringi ja märkis esimese kuu töökava:

Johannes Lennumaa	kr. 2.000.—
August Ojat	„ 5.000.—
Albert Kandle	„ 3.000.—
Meeri Saag	„ 1.000.—
Robert Sims	„ 3.000.—

Karl Leetma	kr. 5.000.—
Ralf Toone	„ 1.000.—

Kokku kr. 20.000.—

See oli ilus kava ja Hans vaimustus oma töötulemustest juba ette. Siis mõtles veidi ümber ja suurendas igale kindlustussumma kahekordseks, millega töötulemused näisid veelgi roosilisemad.

Nüüd arvestas ta välja, palju ta sellelt teenib ning jõudis selgusele, et summa on päris soliidne. Loomulik, et nüüd pidi arvutama ka seda küsimust, mida selle summa peale hakata. Siin töötas Hansu fantaasia juba geniaalselt. Ainult selles küsimuses ei jõudnud ta selgusele, kas osta auto või tsikkel. See küsimus jäigi lahendamata ning Hans otsustas „suure teenistuse“ puhul teha ka väikese eine ja ta siirdus tuttavasse baari. Siin leidis ta eest juba paar sama geniaalset ametivenda, kellelega hakati siis kombineerima tänaseks „väikest võimalust“,

# Teise kasu on ka enda kasu

Kindlustusesindaja on olnud alati vahendajaks kindlustaja ja kindlustatu vahel. Sellepärast on olnud ikka tema ülesandeks olla pioneeriks kindlustusmõtte levitamise alal. Kui palju pisitööd on tulnud tal teha alati, et hajutada eelarvamuskindlustuse vastu ja publikut kindlustamiseks küpseks teha. Nõnda on saanud temast teetegija kindlustuskaitsele. Tema selgitavale ja nõuandvale tegevusele võlgname meie, et praegu tunnustatakse kindlustuskaitse tarvidust üldiselt.

Kuna alul seisis esindaja peamine ülesanne selles, et tuua seltsile järjest uusi kindlustusi, siis on tal nüüd täita veel suurem ja vastutusrikkam ülesanne. Ikka rohkem ja rohkem on tema töö lõppsihiks pakkuda kindlustatavale küllaldast ja otstarbekohast kindlustuskaitset. Sellepärast peab esindaja seisma alati nõuandjana kindlustatava kõrval. Kui ta tahab seista oma ülesannete kõrgusel, siis peab ta unustama nõuandes oma isikliku kasu täiesti. Tal ei tohi sealjuures olla kunagi oluline, kui palju võib

saada ta kindlustuse pealt provisjoni, vaid oluline peab tal olema ainult see, et just kindlustatavale on sõlmitav kindlustus kasulik. Sellepärast peab ta hoiduma piinlikult, et ei määri kliendile kaela liig suurt ja üle jõu käivat kindlustust, kuigi talle näib, et selle juures on ta kasu suurem.

Tõeliselt pidades silmas ainult oma kliendi huvisid, peab ta silmas siiski ka enda huvisid, kuigi see talle endale silma ei paista. Esindajal on kõige tähtsam töötamisel, et püsiks ta hea nimi. Hea nimi püsib ainult juhtumil, kui ta kindlustuse sõlmimisel peab alati silmas kindlustatava enda huvisid, nii et kliendil puudub hiljem põhjus nurisemiseks. Kui klient on kindlustusega rahul, siis soovitab ta kindlustust meeeldi kui kasulikku asja oma tuttavatele, mis võimaldab esindajal saada veel uusi kindlustusi tema tutvuste ringkonnast. Teiseks paremuseks on veel, et otstarbe- ja jõukohase kindlustuse juures pole kunagi karta, et preemiad jäävad laekumata ja lõpuks kindlustus raugneb. Juhtub, et

kuna homme juba lootsid nad kõik ujuda kullas.

Nii kulges Hansu esimene tööpäev.

Teisel päeval oli Hansul hommikul veidi paha tõusta, kuid ta ajas enda siiski kella 12 kontoris. Siin püüdis jällegi ta alustada oma juttu hanketöö tähtsusest, kuid kellelgi polnud aega kuulamiseks, sest kõik olid kibedasti ametis oma tööga: kes hankis aadresse, kes pidas läbirääkimisi, kes tõttas välja tööle. Ainult vana laiskvorst Pendelmann vedas end tema naabrusse ja nii nad targutasid kahekesi.

— Kindlustuse hanketöö, see on väga tähtis toiming...

— Einoh, ilmtingimata, oli Pendelmann nõus. Enne peab ikka vaatama keda ja kuidas, alles siis võib alustada...

— Tähtis pole mitte mahus, vaid mihus.

— Mis see mihus või mahus on?

— Vaat, mahus on see hulk, mida sa teed,

see on kvantum, kuid mihus on selle sisu, väärtus, targutas Hädavares.

— Einoh, ilmtingimata — oli Pendelmann nõus.

Ja nii nad targutasid, kuni vana Pendelmann ära tüdines ja välja siirdus ning Hans jäi ükski. Nüüd algas ta jälle oma plaanidega ja kavadega:

Lennumaa 4000 krooni... Ah, mis. Parem juba põrutame 5000 täis, Ojat 10.000 krooni..., mis see suurele ärimehel on. Nii jõudis Hans selgusele, et tema esimese kuu teenistus on veelgi suurem kui oli arvestanud eile. Ja see õigustas ometi „väikeseks eineks“. Mõeldud, tehtud. Ja Hädavares siirduski „Panni“ baari.

Siin olid muidugi sõbrad ees ja algas „kombineerimine“ tulevaste suurte teenistuste arvel. Lootused olid kõigil suurejoonelised ning kõik ujusid juba õnnelikult selles raha ja ausäras, mis neid ootas homme. Just homme nad algavad. Einoh, ilmtingimata.



esindaja silmas pidades näivat kasu laseb kindlustataval võtta liig suure ja mitte otstarbekohase kindlustuse, siis on see juba määratud ette raugemisele. Alul püüab klient kindlustust küll jõus hoida, sest et ta pole mõelnud oma raha asjalt välja anda, kuid aja möödudes teeb ta seda siiski, sest ta ei suuda tasuda preemiad, või kui suudabki kuidagi, siis selgub tolle ebaotstarbekohase kindlustuse puhul pea selle mõttetus. Nüüd on kaotajaks pooleks ka esindaja, sest et summa, mis näis talle paberil nii ilusana, jääb talle endale ka laekumata. Siin selgub pea talle täies suuruses vana tõde: suur tükk ajab suu lõhki. Nõnda siis esindaja omakasu tagaajamine muutub talle endale kahjulikuks, sest et tema tõeline kasu seisab just selles, kui ta peab esijoones silmas ainult kliendi kasusid.

Esindaja, kes tahab olla edukas, peab töötama alati anduvalt. Omal kutsealal pole tal vajalikud mitte ainult põhjalikud teadmised omal alal, vaid ta peab suutma tungida oma kaaskodanikkude hädadesse ja muredesse, sest et ainult sel viisil on tal võimalik pakkuda õigel ajal ja õigel kohal alati õiget elukindlustust.

## AVAGE TEE JÄRGMISEKS KORRAKS.

Kui teie lähete hanketööle, siis loomulikult peate te mõtlema ka sellele, millist lähenemistehnikat tuleb selle või teise kindlustuskandidaadi juures tarvitada. Siin on üks meetod, mille tarvitamine on andnud juba aastate kestel väga häid tulemusi.

Suuremalt osalt on rajatud hanketöö kahe kindlustusjutu süsteemile. Esimene kindlustusjutt on selleks, et tutvume ise kandidaadiga ja tema jälle meiega. Teise kindlustusjutuga püüame juba saada kindlustust. Asjatu on aga kandidaati teine kord veel tülitada, kui ta seda ei soovi. Sellepärast tuleb esimesel kindlustusjutul see vastupanu ära võita.

Sellepärast ei tule rõhutada, et tahate saada kandidaadilt elukindlustust, vaid öelda: „Tahan pikemalt kõnelda teiega selle üle, kuidas võite raha kasulikumat mahutada, kui see küsimus üldse huvitab teid. Kui teid see ei huvita, siis võib see meie kõnelus ka ära jääda.“

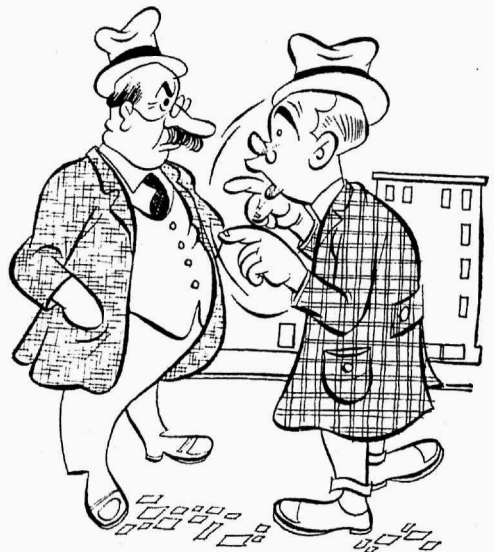
Mida võib siis kandidaat öelda? Nagu kogemused näitavad, ei tule vastus kunagi eitav.

„The Insurance Salesman“.

Kolmas päev sarnles eelmistele ja neljas ning viies olid kolmanda vennad. Nii kestis see, kuni oli möödunud Hans Hädavarese esimene teenistuskuu uuel teenistuskohal. Töö-tulemused võrdusid nullile, kuid tulevikulootused olid vahepeal kasvanud juba mitmekordseks.

Kui siis kuu lõpul inspektor Hansu oma kabinetti kutsus ja aruannet nõudis, seletas ta, et mitmesugused ettenägemata takistused ei ole lubanud veel tulemusi näidata, kuid järgmine kuu töötab selle kümnekordselt teha tasa. Ja Hans näitas oma töökava, kus kandidaatide nimestik oli juba veninud võrdlemisi pikaks ja kavatsitava te kindlustuste kogusumma järgmiseks kuuks oli tõusnud juba 100.000 kroonile.

Inspektor vaatas seda veidi kahtlustavalt, kuid et nimestik oli võrdlemisi soliidne, siis uskus, et küllap mõned ikka näkkavad. Ja kui Hans sellest 10% täidab, võis ka enam kui rahul olla.



— Sõda võib juba homme puhkeda, väitis Hans.

— Teil on täitsa õigus. Ja mul pole mõtet sõlmida elukindlustust, ütles Kandle.

# 11 JUHIST ESINDAJALE

Millised on esindaja kohused, kes sõlmib elukindlustusi ja tahab neid hoida jõus.

1. Kõrge moraal ja vaimne ausus.

2. Väärikas ja soliidne lähenemine kandidaadi rahanduslikkude probleemide vastu. Tuleb võtta tarvitusele nõupidamise meetod. Mida teeksime tema asemel?

3. Asuksime tõsiasjade juurde. Otsustame selle järele, milline on informatsioon. Elukindlustust pole võimalik pakkuda oluliste tõsiasjadega. Nendeks on: kandidaadi varandus, kohustused, sissetulek, vastutus ja püüded.

4. Esmajoones tuleb asuda esimeste juurde. Pole mõtet asuda lastehooldamiskindlustuse juurde, kui pole tuttav nende küsimustega, mis on perekonnale põhipanevad. Nendeks on järjekorras:

a) *Olemasolev varandus.*

b) *Sissetulek.*

c) *Sissetulek naisele.*

d) *Sissetulek hariduseandmiseks lastele.*

e) *Sissetulek vanaduspäeviks.*

f) *Erilised kavatsused.*

5. Tuleb tunda hästi oma kui ka sellele lähedasi alasid. Pole mitte just tarviline, et olla juriidilistes küsimustes

ja maksuasjanduses spetsialist, kuid tuleb tunda elukindlustuse majanduslikku külge.

6. Tuleb vältida liialdusi. Elukindlustus on küllalt tugev, et seisab nendeta jalul.

7. Ära räägi mitte oma seltsist, vaid elukindlustusest, ja mida annab elukindlustus kindlustatule, sest et teie olete ju ainult nõuandjaks kindlustatavale.

9. On elukindlustus sõlmitud, siis vaata järele, et kindlustatul oleks kõik poliisi punktid täiesti selged, et vältida hiljem arusaamatusi ja nurinat.

9. Sõlmi ainult selline elukindlustus, mida ta tõeliselt vajab. Ei maksa elukindlustust mingisuguse kõrvalasjaga siduda.

10. Tööta rohkem teiste esindajatega koos kui võistled nendega. Meie oleme rohkem kolleegid kui võistlejad. Töötades koos oleme me tugevad ja anname alati midagi juurde oma seltsile. Kui mõni esindaja on oma töös vilunud ja asjatundlikum, miks mitte küsida temalt nõu. Hea nõuande eest võib ju anda talle isegi osa oma provisjonist.

11. Hajuta kõik väärarvamised elukindlustuse suhtes, millised on tekkinud või on tekkimas.

---

Nüüd katsuski Hans veidi mõne kandidaadiga õnne, kuid asi ei näinud sugugi nii libedasti arenevat, kui ta oli lootnud. Lennumaa ei olnud kodus, Ojat oli vahepeal pankroteerunud ja Kandle väitis, et aeg olevat ärev, mille tõttu kindlustusasi tulevat lükata edasi.

Hans Hädavarese leidis, et kandidaadi väide on täiesti põhjendatud ja hakkas kandidaadiga ühiselt kiruma sõda ja selle ihkajaid. Muidugi ei tulnud selle jutu juures elukindlustusest midagi välja. Hans oli sellest lõõnud ja läks „Panni“ baari lohutuseinele. Ise mõtles — kuu alles algab, küllap jõuab. Teine päev on parem.

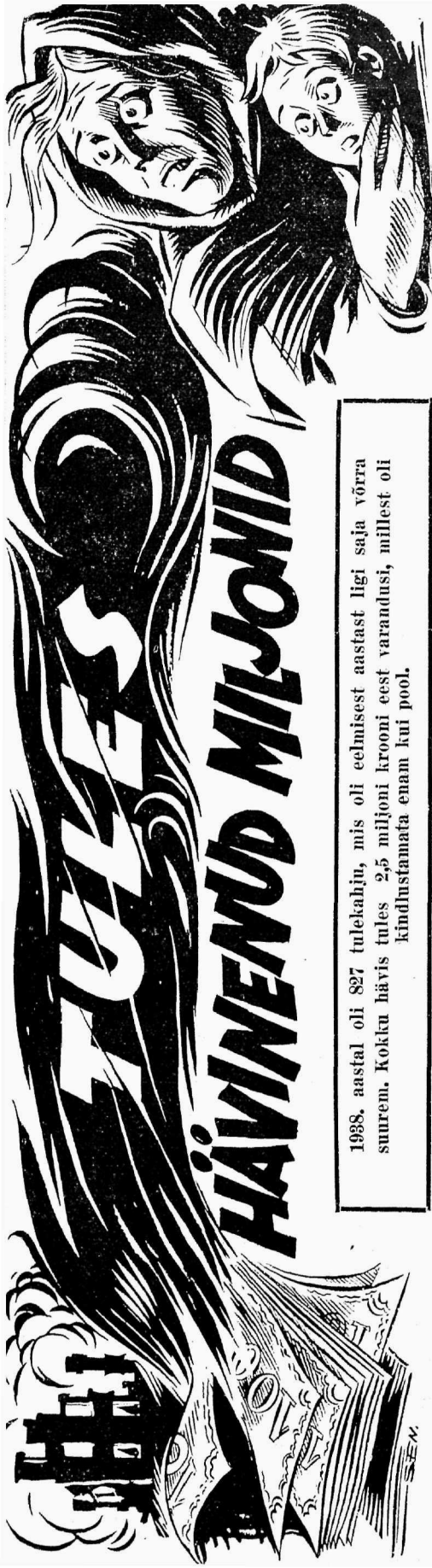
Ent parem polnud ka teine, kolmas aga neljas päev ning nii kulus kogu kuu tulemusteta. Seega oli möödunud Hans Hädavarese teine kuu „AUL'is“, ilma et ta oleks hankinud ühtki elukindlustust.

Nüüd hakkas Hans juba siunama erakorralist aega, mis ei võimalda elukindlustuse hanketööd. Ent samal „halval ajal“ töötasid teised tasapisi. Kuigi nende tulemused polnud hiilgavad, ent mõnegi mehe kuu kokkuvõtte näitas päris korralikku teenistust.

Ja kui inspektor talle teenistuskoha üles ütles, siis oli Hans väga kuri kogu asutuse peale ja ütles, et teda ei lastavat rahulikult töötada, kuna ta alles nüüd oleks oma võimed pannud mängu.

Et tal aga kõik seltsid juba olid läbi käidud, siis lahkus ta hoopis kindlustuspõllult ja siirdus „äri alale“, nagu ta ise väitis, — hakkas turul müüma saapapaelu, kamme jne. Ent siingi trumpasid väikesed poisid ta üle ja Hans jäi selleks, kes ta on kogu aja oli olnud — Hans Hädavareseks.

Rein Ranna Roo.



# HÄVINENUD MILJONID

1938. aastal oli 827 tulekahju, mis oli eelmisest aastast ligi saja võrra suurem. Kokku hävis tules 2,5 miljoni krooni eest varandusi, millest oli kindlustamata enam kui pool.

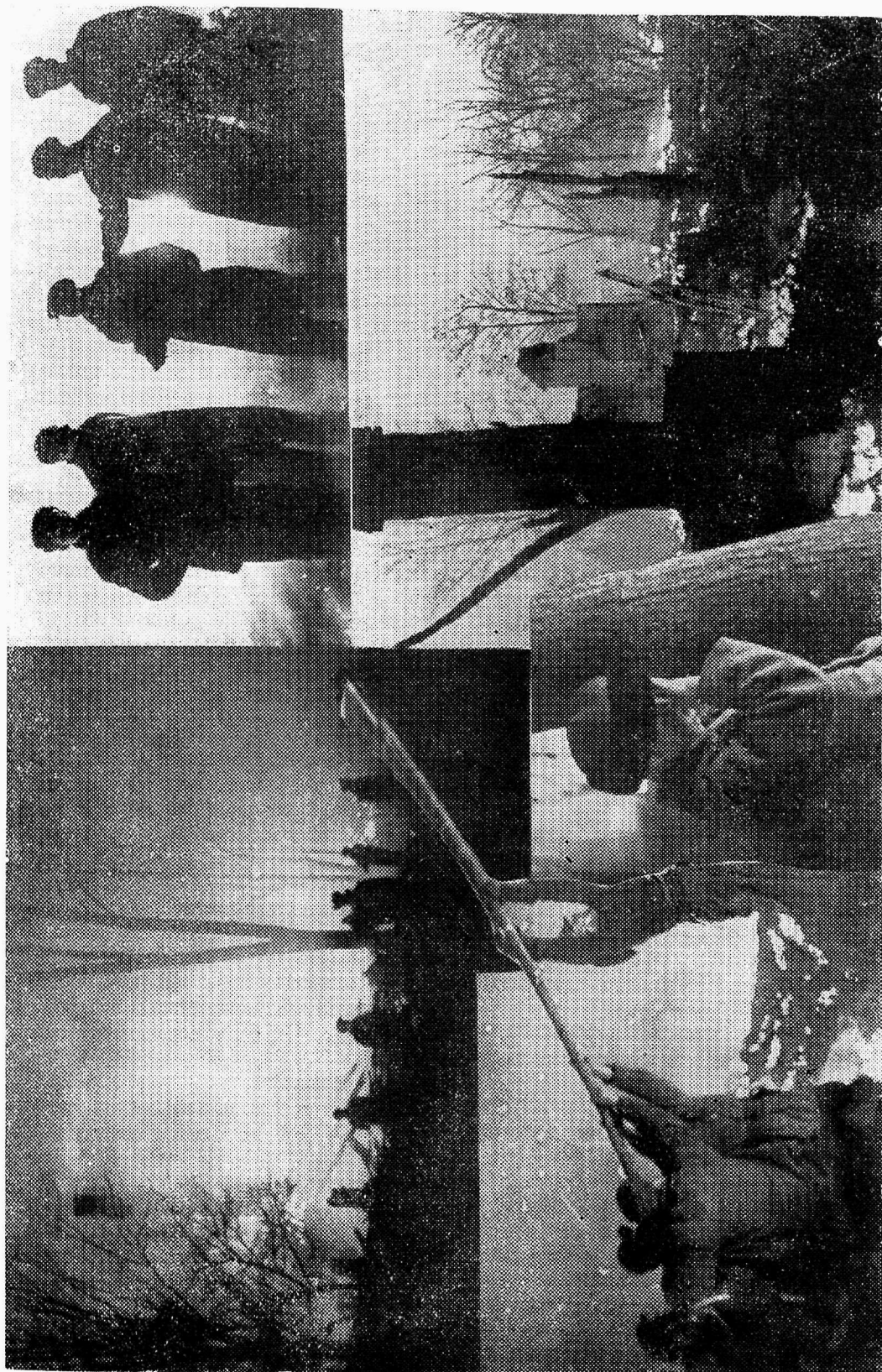
Viimasel ajal on tuli Eestis teinud võrdlemisi suurt hävitustööd, mille ohvriks on langenud mitukümmend perekonda, kelle varandus kas osaliselt või täielikult hävis tules. Üks suuremaid ja traagilisemaid tulekahjusid oli 12. mail Võõpsus, kus tules hävis umbes 100 mitmesugust hoonet ja peavarjuta jäi poolsada perekonda, kellel tules hävis ka suur osa vallavarast. Kogu kahju arvestatakse ca 25 miljoni sellele, millest kindlustatud oli vaid üks viiendik.

Kuna selles tulekahjus hävis peamiselt kehvenate inimeste varandus, kes omal jõul pole enam suutlised oma eluasemeid uuesti üles ehitama, siis päästab üksikuid perekondi vaid riigi või ühiskonna abi.

See tulekahju oli meile kurvaks õppetunniks kahes asjas: et meil ei pühendata küllaldaselt tähelepanu tuleohu vältimiseks, ja ka selles, et kindlustuskaitse kasutamine on ikkagi veel küllalt puudulik, mille tõttu õnnetuse korral kahjukannatajad jäävad saatuse hoolde.

Kui puudulik on kindlustuskaitse kasutamise sageli, sellest annab ilmeke pildi Võõpsu tulekahjus kannatada saanute majaoomanike seisukord, kus paljudel kinnisvarad olid kas kindlustamata või kindlustatud vaid osaliselt. Nii olid hukkunud hoonete kindlustussummad ja nende tegeli väärtus:

Kindlustamata	Kindlustatud	1938. aastal	1937. aastal
Daniel Häideskil	1.500 kr.	610 kr.	2.000 kr.
Loti Kudal	1.500 kr.	1.500 kr.	1.000 kr.
Oskar Muistel	3.000 kr.	3.000 kr.	2.000 kr.
Erich Kangro	1.000 kr.	1.000 kr.	5.000 kr.
Peeter ja Ivan Poljakovil	280 kr.	280 kr.	2.500 kr.
Liisa Häidebergil	1.500 kr.	1.500 kr.	500 kr.
Vold, Riisingil	400 kr.	400 kr.	2.000 kr.
Frits Lepal	500 kr.	500 kr.	2.000 kr.
Rud. Naruskil	800 kr.	800 kr.	700 kr.
Anisia Kelmil	1.600 kr.	1.600 kr.	1.000 kr.
Marie Raidsonil	—	—	3.200 kr.
Daniel Tolmuskil	3.000 kr.	3.000 kr.	2.400 kr.
Marie Raudamil	790 kr.	790 kr.	3.200 kr.
Liisi Helimetsal	1.200 kr.	1.200 kr.	1.600 kr.
Aleksei Postnilil	1.500 kr.	1.500 kr.	3.000 kr.
Paul Nassil	9.000 kr.	9.000 kr.	2.000 kr.
Räpina vabat. tulet. seltsimajal	380 kr.	380 kr.	15.000 kr.
Liisa Nädahl	3.200 kr.	3.200 kr.	500 kr.
Miina Kropmanil	4.700 kr.	4.700 kr.	6.000 kr.
Helmi Pauleidil	3.750 kr.	3.750 kr.	6.000 kr.
Paul Riitslandil	4.000 kr.	4.000 kr.	5.000 kr.
Kaimo Kalverel	2.000 kr.	2.000 kr.	7.000 kr.
Friedrich Kuusil	—	—	8.000 kr.
Jeffrem Grisakovil	2.300 kr.	2.300 kr.	2.000 kr.
Ed. Lumil	3.000 kr.	3.000 kr.	3.000 kr.
Taarvet Suurmal	1.000 kr.	1.000 kr.	10.000 kr.
Henrik Suurmanni pärijatel	—	—	10.000 kr.
Raudsepal	—	—	500 kr.



Piltle Võõpsu tuleõnnetuselt, kus hävines umbes 200.000 kr. varandusi.



# Kuidas võita naise usaldust

Naist kui kindlustuskandidaati ei tohi hankemees kunagi alahinnata. Et saavutada tema juures edu, tuleb teda õieti tunda ja saada aru tema mõttekäikudest ja tegutsemisviisidest.

Iga naine soovib kindlusetunnet. Ta võib näida tujukana, muutlikuna, sest et tal pole veel selge, mis peab ta tegema. Kui tal aga on kord selge, et siht on õige, siis läheb ta otse oma sihi poole ja miski ei suuda teda selles takistada. Selles mõttes on naisel mängija iseloom. Ei avalik arvamine ega head sõbrad ei suuda teda takistada, kui ta on võtnud midagi endale sihiks.

Naine on umbusklik iga uue asja vastu ja sellest peab hankemees aru saama, kui ta läheneb talle kindlustuse pakkumisega ja see tagasi lükatakse. Vastuväited, millised ta toob esile, võivad tunduda isegi lapsikuina, kuid tõeliselt on see ainult umbusu ja kõhklemise väljendusvormiks.

Võib panna tähele tõsiasja: kui naine astub trammile või rongile, siis istub ta esimesele vabale platsile. See näitab, nagu võtaks naine alati vastu esimese asja, mis talle pakutakse. Kuna trammis esimesed isteplatsid pole nii head kui tagumised, siis näib, nagu talitaks naine mõtlematult.

Siiski naine istub esimesele isteplatsile sellepärast, et see tähendab talle kindlust. Kui suur tung on, siis edasi minnes võib ta jääda hoopis ilma platsita. Sellepärast siis pigem ükskõik milline plats, kui et seista võimaluse ees jääda hoopis ilma.

Kuid miks jäävad mõned naised trammil püsti seisma, kuigi on vabu isteplatse? On see mõtlematus? On see hooletus? Võibolla peab ta istuma ebameeldiva härra kõrvale. Võibolla on tal seljas uued riided, mida ei soovi kortsutada. Ta tahab säilitada oma head välimust, kas või seismise hinnaga. Naisele on see küllalt kaaluv põhjus.

## Automatkal Soomes

### II

Kemi inspektori poolt kaasaantud kindlustusmaterjaliga teel tutvunedes selgus ikka enam ja enam, milline suur lahkuminek valitseb meie ja Soome tööpinge vahel kindlustuse alal. Kui meil sageli on kuulda olnud välistegelaste seas nurisemisi aruannete ning tegevuskavade üle, siis hindavad soomlased sellist kavakindlat tööd mitmesuguste aruannete esitamise kaudu palju suuremal määral ja peavad seda kindlustusala välistegevuse põhialuseks.

Midagi ei sünni iseenesest, ükski asi ei tohi jääda juhuse hoolde, seletavad nad, kui nende täpsuse üle imestust avaldan. Alates organiseerimistööst, esindaja leidmisest ja lõpetades poliisi väljamüümisega võib märkata tunduvalt suuremat lugupidamist igasuguste aruannete, kokkuvõtete ja raportite vastu, mida meie oludes peetakse halvaks-panevalt asjatuks paberimäärimiseks ning ajaviiteks. Tegelik töö olla see, mis ühe või teise välismehhe võimeid näitab, ja mitte min-

gisuguste plaanide koostamine, seletatakse sageli meil. Sealsamas unustatakse, et nad minut varem kadestunult ohkasid, mis viga kindlustusmehel Soomes elada ja kindlustusalal tegelda, nende olusid ei saa meie omadega võrrelda.

Asja paremusele on aga Soomes ja Rootsis välismehed ka ise kaasa aidanud, vähemalt arusaamisega sellest, et aeg vanade töömeheditega töötamiseks on ammu möödunud ja tuleb vastavalt oludele ka tööviise ümber korraldada. On kindel, et iga tegevuse arenguga käib kaasas ka suurem ülevaatlikkus ja täpsem arvepidamine. Just see ülevaatlikkus ongi Soome, samuti ka Rootsi kindlustusetööst kopeerimisväärsed omadusi. Pikemaajaline kogemus, täpsed tähelepanekud ja hästi korraldatud statistika annab võimaluse ülevaadet saada iga soovi ja küsimuse kohta välistegevuse alal. Ülevaatlikkus omakorda tasandab teed otstarbekohasemate uuenduste tarvituselevõtuks ja aitab hoiduda vigadest.

Viiks pikale siin kõikide nende välistegevusse puutuvate korralduste üksikasjaline loetelu, pealegi puudub selleks luba. Valit-



Mõnikord seisavad naised trammil sellepärast, et püsti seistes paistab nende figuur paremini silma kui istudes. Võibolla on trammil mõni meeldiv härra, kelle tähelepanu tahab ta kõita.

Naisel on alati põhjusi. Mehele võivad need tunduda mõttetuina, siiski naised ise saavad sellest alati aru. Kui hankemees saab aru naisest, siis võib ta ka teenida alati oma naiskliente.

Kõigepealt tahab naine olla kindel, et asi on talle vajalik, ja ta tunneb rõõmu, kui talle seda pakutakse. Ta peab olema kindel, et hankemees räägib tõtt selle kohta, mis ta pakub. Alul on naine umbusklik, sest et suuremal osal naistel on sünnipärane umbusk kõige selle vastu, mis tuleb meeste poolt.

Naised on väga arenenud lojaalsusega. Ideaalidele, organisatsioonidele või teatud isikutele on nad palju suuremal määral lojaalsed kui mehed. On kord juba võidetud nende usaldus, siis on nad kõikumatud oma lojaalsuses, tulgu, mis tuleb.

Sellepärast olgu iga hankemehe ülesandeks hajutada naises umbusku. Kasulik on tal juhtida naise tähelepanu, kui-

das teine naine on elukindlustust hinnanud või kuidas on see olnud kasulik mõnele, kelle seisukord sarnaneb tema omale. Sealjuures peab ta mainima nimesid, mis on naisele tuntud. Kui teda ei huvita need nimesid, siis peab ta need siduma mõne lookesega.

Ja mis nüüd sünnib?

Kuigi naine näib ükskõiksena, siis võrdleb ta kuuldot sellega, mida ta on kuulnud ja mõelnud varemalt. Ja siis, ilma et ta näitaks vähematki huvi asja vastu, laseb ta esindaja minna.

Peale seda kindlustusjuttu, kui esindaja on suutnud olla küllalt taktiline, meenutab naine lugusid, mis on ta kuulnud teistelt. Ta räägib sõbrannadele kindlustusettepanekust, et saada kuulda nende arvamist. Ühe sõnaga, ta kogub kõiki võimalikke andmeid. Kui saadud andmed on head, siis võtab ta kohe pakumise vastu, ja hankemehele jääb täiesti arusaamatuks, miks muutus see ükskõiksus nii äkki tema vastu. On ka selge, et naine ei räägi talle kunagi õiget põhjust, miks ta kindlustab oma elu.

On selge, et naised nõuavad hankemehelt rohkem kannatust kui mehed.

seb ju siingi pinev võistlus seltside vahel ning üks ei taha teisele midagi loovutada oma lelutistest välistegevuse korrastamise alal, sellepärast siis ka kartus välismaiste külaliste vastu.

Millest ei saa aga vaikides mööduda, on kindel kord ja tehtud töö jäädvustamine. Iga kandidaat, keda külastatud, iga tund, mis organiseerimisele või instrueerimisele kulutatud, peab olema sisse kantud vastavasse märkmikku-raamatusse, et alati võimalik oleks välisestegelase tööd kontrollida, et tema saavutistest täpist ülevaadet saada ning seda ka tarbe korral jätkata. Ainult sellise täpse arvepidamise ja kavakindluse juures saame kõnelda töö ratsionaliseerimisest, mis sugust terminit pole juletud seni kasutada meie kindlustusala välisestegelase korrastamisel. Palju saaks aga siingi ära teha, kui omaks võtaksime tööviisiid, nagu need on tarvitusel meie ülemere naabritel Soomes.

Vahepeal on silmapiirile ilmunud Lapimaa pealinn Rovaniemi, mis oma kirevuse poolest mitmeti meenutab meie Petserit. Siin, Soome raudtee lõpujaamas, kus algab suur Põhja-

Jäämere maantee, on kontrastiks senisele põhjamaisele rahule märgata Lääne-Euroopa elevust, mida kipuvad küll segama rahvusiides laplased. Viimaseid on siin juba näha, mis uudishimu Petsamo reisu vastu veelgi suurendab. Et kirev turistide pere, samuti ka kogu sinne elanikkond Rovaniemist edasisõiduks peab valima postiomnibuse, kui ainukese sõiduvahendi Põhja-Jäämere ja Rovaniemi vahel, siis paneb ligi 600-kilomeetiline reis nii mõnegi turisti mõtlema, tekitades salapärasest kahtlusest eelseisvate ning loodetavate nägemuste vastu.

Tundub, et huvi põtrade ja jääkarumärgi järele on nakkav. Taltsutan aga end siiski seevõrd, et üles otsida tarkastajat, keda Rovaniemis pidin külastama, et temalt kui kolleegilt Petsamo kohta erapooletut nõu küsida. Pole ju 1200 kilomeetri mahasõitmine Rovaniemist mitte tühine asi, pealegi siis, kui juba mõni tuhat sõidetud ja Rootsi rannik Torniosst kuni Stokholmmini veel ees.

Kahjuks jääb tarkastaja minule leidmata. Näis, et üldse kindlustustegelasi siin Lapi linnas vähe esitatud. Kui kindlustusseltsi

Kuna meeste juures jätkub küllalt paa-rist kindlustusjutust, ei anna see naise juures peaaegu kunagi tulemusi enne kolmandat.

Nüüd analüüsime müügikäiku. Kui hankemees külastas naist esimest korda, oli ta täiesti võõras ja naine tundis ta vastu umbusaldust nagu kõigi võõraste vastu. Nagu suurem osa inimesi, umbusaldab ta asju ja inimesi, kes on talle võõrad. Kui ta aga on tutvunud isikuga ja ta pakkumisega, siis sulab ta umbusk ja on miski, mille vastu tunneb ta huvi.

On juba tärganud huvi, siis veendudes pakkumise ja isiku tubliduses muu-  
tub ta lojaalseks isiku vastu, milline iseloomulik joon puudub meeste juures. Naine on oma iseloomult individualist ja talle tundub isik kindlamana kui selle pakkumine. On temas juba tekkinud usaldus isiku vastu, siis usaldab ta ka tema pakkumist. „Armasta mind, armasta mu koera,“ illustreerib seda nähtust üks filosoof.

Kunagi ei tee naine tehingut mehega, kes talle ei meeldi, olgugi pakkumine väga soodne. Ja kuigi juhtub, et naine kindlustab oma elu ebameeldiva

mehe kaudu, siis on kindel, et see kindlustus sammub pea raugemise teed.

Kuigi arvatakse, et naised on heastüdamlisemad kui mehed, on nad siiski rohkem enesearmastajad. Mis puutub ta isikusse ja sellesse, mida ta armastab, selle heaks on ta valmis tegema kõik. Ta võib jätta sellepärast maha oma perekonna, lapsed ja sõbrannad.

Saades aru neist naise iseloomulikku-dest joontest, peab hankemees valima ka sobivaid lugusid inimeste elust, mis ta põimib kindlustusjutu sisse.

Suurem osa naisi kasvab üles mõttega, et ühel päeval abiellub ta ja siis võetakse temalt kõik mured ära. Lapsepõlves on mured olnud vanemate kanda ja ka täisealisena ta soovib, et keegi kannaks ta muresid. Nende tulevik seisab sagedasti teiste kätes. Kuni kolmeküm-  
nenda eluaastani tunnevad nad, et keegi peab nende järele valvama. Hiljem abielus kaob see vaatevinkel ja nad hakkavad mõtlema ise oma tulevikule. Ja kui ta näeb, et elukindlustus täidab tema soovid, haarab ta vaimustusega sellest kinni.

---

esinduse silte läbistatud linnades võis mär-  
gata siin ja seal, siis Rovaniemis ei märganud  
neid ühtegi.

Olles täitnud bensiinipaagi Schell'i bensii-  
niga, mis siin juba 4 marga võrra hinnas  
tõusnud võrreldes Helsingi omaga, alustan  
sõitu Petsamo suunas, et viimaks peatuda ka  
n. n. „Napapiiril“, mis asub 8-nda kilomeetri  
posti juures, kus algab nn. „arktis või po-  
laar-piirkond. Siin peatub iga välisauto, et  
lähemalt tutvuda Soome propagandabrošüü-  
rides näidatud polaar-piirkonnaga.

Oma magnetiline mõju sellel geograafi-  
liselt tähtsal puutulbal näib siiski olevat.  
Minuga juttu alustab perekond, kelle autol  
ilutseb „S“ nimeline riigi eraldusmärk (Sve-  
rige-Rootsi), ja jutu sobides juhin selle kind-  
lustusele, et kuulata, mis arvab sellest alast  
rootslane.

„Endastmõistetavalt peab mitte iga pere-  
kond, vaid iga perekonna liige omama kind-  
lustuse, ja mitte ainult nimelise, vaid sum-  
male, mis temale tema eluplaani teostamist  
kindlustab,“ seletab rootslasest härrasmees  
veenvalt.

Tuli liikuda edasi. Ees seisis veel 530  
kilomeetrit võrdlemisi vähe asustatud, kohati  
kaunis üksluiset maanteed, mille peamine  
võlu seisis vaid põhjapõtrades, missuguseid  
siin külluses pidi elutsema.

Mitte igakord ja iga matkaja ei satu tee-  
äärsetele põdrakarjadele, nagu kuulen alles  
hiljem Petsamos ühe Itaalia autoseltskonna  
kohta kõneldavat.

Oma reisul sattusin esimesele põdrakarjale  
Laanila tollipunkti ümbruskonnas. Hommiku  
vara, kus neid maantee ümbrusest veel pol-  
nud eemale hirmutatud.

Kuigi autoühendus siin vaatamata pikka-  
dele vahemaadele väga elav, ei karda põdrad  
ometi autosid, vaid liiguvad aeglaselt tee  
pealt metsa poole auto lähenemisel. Hoopis  
võõrastavamalt suhtuvad nad inimestesse, kui  
neile fotoaparaadiga püütakse läheneda.

Pöder siinsele elanikule tähendab kõik, ta  
annab piima, juustu, liha, nahka, veab ras-  
kusi ja lubab oma luudest ja sarvedest val-  
mistada mitmesuguseid tarberiistu, mis siin-  
sete turistide poolt leiavad rohkesti tarvi-  
tamist.

A. P.

# Hankemehe kodukool

## Ikka ülalt alla

Edukas esindaja jutustab, et kindlustuskandidaatide otsimisel algab ta alati ülmisest majakorrast peale ja käib siis korterid läbi kuni alumise korrani.

Põhjus? Kui asus hanketööd tegema, siis olid ta esimesed käigud ikka alumise korra korteritesse. Kuna aga alumise korra korterites võeti teda tihti ja hedalt vastu, siis võttis see tal tuju ülemistele kordadele ronimiseks. Talle tundus, et see on ainult enda asjatu vaevamine. Tulemused olid aga väga kehvad. Siis hakkas ta mõtlema, kas talitab õieti, ja muutis katseks oma taktikat. Läks alul kõige ülemisele korrale ja hakkas sealt allapoole tulema, sest ebaõnnestumise puhul on kergem alla tulla, kui üles minna. See andis aga tulemusi. Nüüd alustab ta oma külastusi alati ülemiselt korralt, sest et see meetod osutus talle õigeks.

„Prudential Weekly Record“.

## Kodus mitteelavad väärivad tähelepanu

Ei maksa jätta lähemalt järele uurimata kortereid, kus inimesed on alati väljas. Vahel mõistavad nad paremini hinnata elukindlustust kui teised, sest et ainult asjaolud sunnivad, et neid on raske kodunt kätte saada.

Üks esindaja jutustab selle kohta oma kogemustest järgmist: „Otsides kindlustuskandidaate, jäin seisma ühe ukse taha, kuhu olin varemalt asjatult koputanud. Otsustasin seekord järele pärida, miks pole selle korteri elanikke kunagi kodus. Kuulsin kõrvalkorteri naise käest, et selles korteris elab lesknaine, kes peab olema alati väljas, sest et ta peab toitma oma kolme last.“

Külastasin seda lesknaist sama päeva hilisõhtul. Ja selgus, et ta tunneb huvi laste hoolduskindlustuse vastu. Ta sõlmis algul ainult ühe lapse hoolduskindlustuse, kuid avaldas arvamist, et võib peagi sõlmida ka teise, kui on saanud tasa võlad, mis tekkinud talle mehe

matustega. Pean tähendama, et esimest korda oma tegevuse kestel nägin nii suurt arusaamist ja elukindlustuse hindamist, kui sel juhtumil. Aga see on ka arusaadav, et vanem, kes võitleb suurte raskustega oma laste pärast, ei soovi, et ta lapsed peaksid neid päevi üle elama, mida ta ise elama peab.

## Hää sõna võidab võõra väe

„Hea sõna võidab võõra väe,“ ütleb vanasõna ja selles vanasõnas peitub suur tõde isegi kindlustuse alal.

On teada, et kindlustusseltsi esindaja pole alati teretulnud külaline, vaid selle asemel võetakse teda tihti vaenulikult vastu. Kuid, et hea ja otstarbekohase sõnaga võib siiski mõndagi teha, näitab järgmine juhtum:

Oli esindaja astunud sisse, võttis naine teda vastu sõnadega: „Mis? Juba teine kindlustusagent. Ei saagi enam neist tülitajaist lahti.“ Esindaja ei lasknud aga pead longu, vaid vastas löögivalmilt ja rõõmsalt: „Teie ei taipagi, et kindlustusmees on teie parim sõber.“ Juba see aitas naise halba tuju parandada. Siis jutustas esindaja talle loo omast naabrist, kes oli surnud hiljuti, ja kelle elukindlustus oli ainuke, mis päästis ta perekonna raskustest ja mille tõttu võib see nüüd lootusrikkalt tulevikku vaadata. Selle tulemuseks oli, et naine, kes oli oma pere toitja, nüüd ise oma elu ära kindlustas. Nüüd pole kindlustusmees talle enam tülitaja, kellele on tarvis näidata ust.

## Tuttav tee viib koju

Lehemeeste esimeseks ja kõige tähtsamaks reegliks on, mida nad ei tohi kunagi unustada: inimesed tahavad kuulda ja lugeda asjust, mida nad tunnevad ja mis on neile tuttav. Seda ei tohi unustada ka kindlustustegelane.

Ärimees tahab kuulda asjust, mis on seotud tema äriga. Inimesed, kohad ja firmad, millega ta tuttav, huvitavad teda.

Talunik on huvitatud jälle põllumajanduslikkudest asjadest. Põllusaaduste hinnad, lõikuse väljavaated, kunstväetised, uued põlluharimismeetodid ja ilmad on talle olulise tähtsusega.

Meremees tunneb oma laeva ja ta tahab kuulda laevadest.

Sõdur tunneb huvi lennukite, õhusadamate, -sõitute ja lendurite vastu.

Järjelikult lugu, mis paneb kindlustuskandidaati tegutsema, peab olema talle arusaadav ja peab olema inimestest ja asjadest, mida ta tunneb. Pilt peab olema reaalne ja arusaadav, ja kui inimesed pildil on lapsed, siis peavad nad olema ka nagu lapsed.

## **Meie jääme vanaks**

Kindlustuskandidaat taipab alateadvuslikult, et ühel päeval saab ta vanaks. Ta võib vaevalt kujutleda, et kaotab oma senise välimuse ja ja elujõu, kuid ta teab, et vanadus tuleb. Kuna ta ei suuda luua endast pilti vanaduses, siis peab teda selleks aitama kindlustustegelane. Siin võib ta kasutada sellelaadilist lugu:

Härä Kõver, kas teie ei aima, et ühel päeval peate kohtama mäekingul vana meest, kes näib olevat väga sarnane teile? Ja ta ütleb teile: Juhan, mis olete teinud minu heaks? Teie teadsite ju, et ma tulen siia.“ Ja teie vaatate süüdlaselt kõrvale ja vastate: „Pole teinud teie heaks midagi.“ Ja kahekesi koos lähete mäekingult alla, ilma et see teile meeldiks. Või tõstate oma pea ja vaatate talle silma sisse: „Hüva, vanamees, ma teadsin, et tulete mind siia ootama. Sellepärast sõlmisin lepingu kindlustusseltsiga, et mina ja sina saame raha selleks, et minna alla ja rõõmustada elu üle.“

Härä Kõver, see vanamees mäekingus otsas, kes ootab teid, olete teie ise. Minu pakkumise vastuvõtt võimaldab teil tema silma sisse vaadata ja öelda: „Lähme, vanamees, nüüd muretult, et võid veel tunda rõõmu elust.“

## **„Ma elan . . .“**

Ei tohi unustada hanketöös, et alati on olemas vastuväiteid, isegi kui neid ei öelda. Üheks sagedasemaks vastuväiteks, mis jääb enamikult ütlemata, on:

„Kõik see on väga kena, kuid on tõenäollik, et ma elan, ja mis kasu mul siis sellest on.“ Kui olete rääkinud ära, millist kaitset pakub elukindlustus ta naisele ja lastele, siis lisage veel midagi juurde, näiteks: „Oletame, et teie lapsed on kasvanud suureks ja loonud endile juba iseseisva elamise. Kuid teil endal võib tekkida tarvidus raha järele. Kui kindlustate elu, võite saada 65-aastaselt 1000, 2000 või isegi 5000 kr. See summa võib osutada teile väga vajalikuks.“

## **Taanduge õigel ajal**

On selge, et harva saab sõlmida elukindlustuslepingut esimesel külastusel. Mees võib soovida pidada naisega nõu kindlustussumma suuruse kohta ja ka selle üle, kuidas saada hakkama preemiamaksmisega, kuid on loomulik, et nad ei taha seda teha teie juuresolekul. Ei meeldi kellelgi võõra juuresolekul klaarida omi perekondlikke asju, eriti veel, kui on tegemist rahaliste küsimustega. Kogenud agent taipab, taandub viisakalt, kusjuures ta lepib kokku aja suhtes, millal võib jälle külastada.

## **Looge usaldus**

Öeldakse tihti: „Äri meheks peab olema sündinud.“ Kindlustustegelane, kes pole kohe küllalt edukas, hakkab arvama, et see on tõsi. Uskudes, et see on tõesti nii, hakkab ta kaotama usku endasse, oma võimetusse. Mida rohkem ta näeb teiste edu, seda selgemana näib talle see tõde. Lõpeks, kui ta on kaotanud täielikult usu endasse, on kadunud tal ka võime sõlmida elukindlustusi.

On tõesti õnnetus, kui võetakse tõena seda ütlust, mis sisaldab endas tõeliselt ainult pooltõde. Tõsi on küll, et osa ärimehi on nn. „sündinud ärimehed“, kuid suurem osa neist on siiski isehakkanud ärimehed, kes endid ise selleks teinud. Esimeseks sammuks igäihel olgu, et ta usub seda ja siis teeb kõik, mis aitab suurendada usku endasse, mis ka tingib edu.

Vaatame, mis on osa tõelisest ärimehest. On üllatav, kui paljud inimesed jätaavad kõige tähtsamad üksikasjad tähele panemata.

Kanna häid riideid. Hoia nad puhtaina ja pressituina. Saapad olgu alati läikima harjatud. Kanna puhast kübarat, puhast särki ja kraet. Kaelaside ei tohi olla liig karjuvate värvidega. Pea meeles sõjaväelist reeglit, et juukseid tuleb pügada sagedasti. Riided ei tee inimest, vaid nad aitavad teda teha — nad loovad usaldust su vastu.

Uuri oma ala ja inimeste probleeme nii põhjalikult, et oled kindel, et võid teenida neid. Tõeline teadmine baseerub faktidel ja faktid nõuavad uurimist.

Kuna paljudele inimestele on loomupärane, et neil on kartus võõra ees, siis on tähtis, et õpid suruma alla oma kartust. Kogemused õpetavad, kuidas saad kontrolli enda üle ja võib suruda seda kartust maha oma viisi. Tuleb külastada esijoones inimesi, keda kardate kõige rohkem.

Üks silmapaistev psühholoog kõneldes kartusest võõraste kohtamisel ütles: igapäev on instinktiivne tahe domineerida

teid teatud isikute üle ja tunda teisi domineerivana enda üle. Kuid kui ärimees tahab midagi müüa, siis peab ta enam-vähem domineerima, ta peab püüdma olla domineerivana ka nende üle, keda tunneb enda üle domineerivana. See nõuab küll teatud pingutust ja on seotud takistustega, kuid need takistused on ületatavad.

Inimesed, kes domineerivad teiste üle, neil meeldib kohata teist. Sa näed, kui raske on saada oma kartusest jagu, kuid kui sa püüad, siis saad ja peagi tunned rõõmu sellest. Tuleb pidada meeles, et sõjaväelised juhid pole alati loomupäraselt käskivat tüüpi.

Sa näed, et enesekindlus kasvab koos eduga. Alati uuri, loe inspireerivat kirjandust ja tee seda, mida kardad teha. Käi läbi sõpradega, kes võivad sinust tuua välja paremat, ja su läbikäimine võõrastega muutub kergeks ja sa jätd endast neile hea mulje, ükskõik kui tähtsad isikud nad ka pole.

---

## Mõningaid vastuväiteid

Iga esindaja peab hanketöös võitlema vastuväidetega. Neid sajab töö kestel rohkesti ja alati pole kerge nende vastu võidelda, sest et ei olda nende vastu ette valmistatud. Kui pole aga ette valmistatud, peab esindaja löödult võitlusväljalt lahkuma. Et seda ei juhtuks, peab tal olema alati hulk omapoolseid vastuväiteid varuks. Toome siin sellepärast jälle mõned, milliseid võib sobival juhtumil ära kasutada.

### Mul on varandust küllalt, ei vaja sellepärast elukindlustust.

Rahuldav sissetulek teie kinnistust, ärist või mahutustest nõuab teatud osavust. Teie ei või olla kindel, et oma piiratud kogemuste tõttu võib teie perekond endale küllalt sissetulekut samuti hankida.

\*

Elukindlustuse sõlmimine ei nõua nii suuri kulusid ega tekita raskusi, nagu teie kinnistu korrahoidmine ja juhtimine.

\*

Vähe ärimehi saavad läbi, ilma et neil oleks tarvis laenu pärast teist tülitada. Vahel tõmbavad pangad laenu just siis tagasi, kui teil on raha kõige rohkem vaja. Elukindlustuspoliisi peale võib saada alati madalaprotsendilist laenu määramatu aja peale, mille võite maksta tgasi alles siis, kui seda ise soovite.

\*

Elukindlustuspoliisi paremuseks teiste mahutuste kõrval on, et ta ei maksa rohkem kui ostu-müügi hinda. Selle juures ei tule kanda mingisuguseid makse. Seda ei saa keegi varastada, ta ei hävi ja teda ei saa kätte ka võlausaldajad.

\*

Mõni teie pärija, kes tahab saada kohe kätte oma osa, võib nõuda, et teie ettevõtte tuleb realiseerida, või laostab oma nõudmistega teised kaaspärijad, kuid elukindlustuspoliisi takistab selliste võimaluste tekkimist.

\*

Vaevalt on ühegi teise kohustuse järele peale teie surma raha nii ruttu kätte saada võimalik, kui elukindlustuspoliisi järele.



**Mul on liig vähe aega, et arutada elukindlustuse asja.**

Just sellepärast ma tulingi. Kel on vähe aega, tunneb alati huvi selle vastu, mis talle võib olla kasulik. Mul on siin teie jaoks lühike kava, mis võib meie selts teie ja teie omaste kasuks teha.

\*

Ka minul on vähe aega. Kuid siiski igaüks, kel on vähe aega, tunneb alati huvi uute mõtete vastu, mille ärakuulamiseks pole tarvis palju aega kulutada.

**Tahan selle üle rääkida läbi oma naisega.**

Ükskõik, mis ta ka ei otsusta, kuid vastust kannate ju teie. Läbi rääkides temaga asetate ta piinlikku olukorda. Ükskõik kuidas te seda asja talle esitate, kuid tõeliselt on teie küsimuse sisu ainult see: „Kallis, kas saad lastega ise läbi, kui mind enam pole, või pean kindlustama oma elu?“ Kas võib ta teile vastata: „Jah, kui tore, sest kui sured, saame suure summa raha!“ Ükski naine ei vasta kunagi sellele küsimusele otseselt, vaid lausub puiklevalt: „Tee seda, mida pead paremaks.“

\*

Kas teie küsite kunagi naiselt, kas ta vajab riiet ja süüa. Miks peate küsima temalt nõu selle asja ostmiseks, mis on talle hiljem väga vajalik. Ta ohverdab palju asju, mis tunneb olevat endale vajaliku, ja nii võib ta kergesti ohverdada ka selle, kuigi on see talle väga kahjulik. Elukindlustusselts on see, mis astub teie asemele, kui teid enam pole.

\*

Elukindlustuspoliis pole mitte selline kindlustus, nagu tulekindlustus või mõned teised kindlustused, kus iga krooni, mille makstate preemiaks, saate alles siis tagasi, kui midagi juhtub. Elukindlustus ainult hoiab teie raha ja selle saate tagasi. Sellega ei maksa teie perekonnakaitse midagi.

\*

Treeninguta meestest saavad halvad sõdurid sõja ajal. Teie naise kohuseks on koduste talituste eest hoolitseda, kuna teie mure on perekonna heaolu. Kui teid pole, on tal raske teie asemele astuda, sest et tal puuduvad vastavad kogemused, vastav „treening“. Elukindlustus aitab aga teda treeninguta edasi.

## Õnnetuste kroonikat

### ÕNNETUSI INIMOHVRITEGA

— 21. märtsil suri Kiviõli jaama ooteruumis Marie Kissel, kes oli teel Narva.

— 25. märtsil kukkus Tallinnas, Kunderi tän. nr. 25 majaehitusel kolmanda korra aknast alla Jaan Laanemets, kes suri teel haiglasse. Leinama jäid haige naine ja neli last, kellest üks samuti juba pikemat aega haige.

— 2. aprillil suri Tallinnas Vesivärava tän. nr. 13—9 elutsev Arnold Luts, 36 a. vana, kes oli kogemata neelanud alla rebasepilli.

— Samal päeval suri Kambja v. Pangodi as. elanik Albert Laius, 30 a. vana, kellele saagimisel puu lõi surmava hoobi rindu. Leinama jäid naine ja laps.

— Samal päeval leiti Kohila jaama juures raudteelt surnult Hans Urvas. Surm oli tulnud töö juures, kui mees parajasti lükkas rullikut.

— 3. aprillil Meremäe v. Küllatova k. talunik Jefim Lumik kukkus teel laadale viljakoorma otsast surnuks. Õnnetuse põhjustas libe tee, mille tõttu koorem kraavi kukkus.

— 4. aprillil uppus Pedja jõkke Jõgeva vallas Ernst Treial, kes pärit Kuremaa vallast Piiri talust. Õnnetuse põhjustas purunev jää.

— 12. aprillil leiti Sauga jõest Siimu silla kohal uppununa Tõstamaa v. Tõhela küla elanik Johann Reiland, 38 a. vana.

— 21. aprillil leiti Verijärvest uppununa Kasaritsa valla elanik Eduard Laanekivi.

— 24. aprillil suri Narva-Jõesuus Anna Müürsepp, keda metsas oli tabanud südamenõrkus, mille tõttu naine jäi kaheks ööpäevaks metsa. Järgnes surm.

— 25. aprillil leiti Kihelkonna lähedal paadist surnutena Aleksander Lüll ja Jaan Hilt. Esimest jäi leinama naine lapsega ja Hilti naine, 5 alaealist last, haige ema ja haiglane õde, kes olid kõik Hilti ülevalpidamisel.

— 1. mail kukkus Kärkla lahes mootorpaadist merre ja uppus Pühalepa valla Kukka küla elanik Ferdinand Remmelkoor, 23 a. vana.

— 4. mail leiti Tallinnas, Lai tän. nr. 23—1 oma korterist surnuna Johannes Frey, keda oli tabanud südamerabandus.

— 5. mail suri Särevere v. Lokuta as. Kasula talu poolakast sulane Pjotr Vaslnicz. Mees oli hea tervise juures ja sõi suure isuga, kuni hakkas kaebama valusid kõhus ning suri arstiabile vaatamata.

— Samal päeval sai silmapilkselt surma Vaivara v. Perjatsi küla elanik Priidu Võe-

r a s, 45 a. vana, kes jalgrattal mööda kallakut teed sõites kukkus peaga vastu teeäärset tsementposti.

## TULEÕNNETUSI.

— 21. märtsil süttis Nõmmel, Metsa tän. nr. 81 O. ja R. Velskeritele kuuluv elumaja. Tulle jäi abielupaar L a m p i d e vallasvara. Tuli sai alguse pliidist. Kinnis- ja vallasvara olid kindlustatud.

— 23. märtsil puhkes kahjutuli Tallinnas sadamatehastes. Tuli sai alguse plekist korstna ülekuumenemisest, mille tõttu süttis välissein.

— 25. märtsil tekkis Läänemaal Paadremaa vallas Mõtsu külas H. V i l j a k u sae- ja jahuveskis tulikahju. Hoone põles maani maha. Peale hoonete ja tööstuse sisseseade hävis suuremal hulgal vilja ja 5000 parketipalki. Omaniku kahju 9000 kr. Varandus oli kindlustamata.

— Samal päeval süttis ja põles maani Laura alevikus Aug. L a u t s i kahekordne puust elumaja, mille alumisel korral oli O. N a s s a r i villatööstus. Majaelanikud pääsesid vaid seljariietega, kuna kõik muu jäi tulle. Kahjusumma üle 10.000 kr. Maja oli kindlustatud 2000 kr. eest.

— 31. märtsil süttis mootoriplahvusest põlema Pärnumaal, Võlla vallas Kihlepa k. Karl R o o d u s e veoauto P-162. Kahju 1400 krooni. Auto oli kindlustatud 1000 kr. eest.

— Samal päeval süttis Võrus, Liiva tän. nr. 12 kasvuhuone. Hävis suurel hulgal lilli ja taimi.

— Ööl vastu 2. aprilli puhkes tuli Tartumaal Puhja meiereis. Hävis meierei 2-kordne hoone, sisseseade, juustutööstuse jõumasin, kolm keldritäit valmisjuustu ja meieri kogu varandus. Kahjusumma 30.000 kr. Meierei oli kindlustatud, meier Mäeveski varandus kindlustamata.

— 7. aprillil põles maani Rakke v. Lohu külas K. H i n d r e k u s e talu elamu ühes reheelusega. Tulle jäi rehepeksumasin ja kogu majakraam. Kahju 9000 kr. Hooned olid osalt kindlustatud, viljapeksugarnituuri kindlustustähtaeg möödunud, majakraam kindlustamata.

— 11. aprillil süttis Tallinnas U. Sadama tän. nr. 6 autogaraaž. Hoone ja kolm veoautot ning 1 mootorratas said tugevasti kannatada.

— Samal päeval süttis Nõmmel, V. Pärnu mnt. nr. 12 maja. Hävis maja sein ja osa vallasvara. Kahju umbes 300 kr.

— 12. aprillil tekkis kahjutuli Elva lähedal I l l i vilditööstuses, hävitades üle 17.000 kr. väärtuses masinaid, toormaterjali ja tööstushoone. Varandus oli kindlustatud 10.000 kr. eest.

— Samal päeval tekkis tuli Tallinnas Tähe tänaval nr. 7 kahekordses elumajas, kus 5 töölis perekonda põles poolpaljaks.

— Ööl vastu 13. apr. süttis tuli Tartus Aleksandri tän. nr. 26 asuvas Immanueli koguduse palvelas. Põles ära eeskoda, osa saali katusest ja sisseseadest.

— 15. aprillil põles Imavere v. Eistvere

asunduses Melanie H e r m i l e kuuluv elamu maani maha. Tuli sai alguse tahmapõlemisest korstnas.

— 18. aprillil põles Kudina v. Veskisaare talus elumaja, mille omanikuks Paavel P i n n a. Tulle jäi üürnike vallasvara. Hoone oli kindlustatud.

— 19. aprillil põles Ahja v. Aakre talu omaniku D. T i i s l e r i heinaküün maani maha. Tulle jäi 7200 kg ristikkheinu. Kahju 376 krooni. Küün oli kindlustatud 61 kr. eest. Tuli süttis aurukatla korstnast lennanud sademest.

— 23. apr. puhkes tuli Põltsamaal R. R ü m m e l i mööblitööstuses, tehes kahju 3500 kr.

— Samal päeval süttis Viljandis Kõstri tän. nr. 2 Jaak J õ e k ä ä r a puust maja. Kiire abi tõttu tekkis kahju vaid 50 kr. väärtuses.

— Samal päeval süttis Mägiste jaama juures J. K i i v i t i elumaja, põledes maani. Tulle jäi vallasvara. Hoone oli kindlustatud.

— Samal päeval süttis Narva ja N.-Jõesuu vahelisel teel J. A s m e r i üüriauto, millest suudeti päästa ainult rattakummid. Tule põhjustas bensiiniplahvatus radiaatoris.

— 25. apr. süttis õisu mõisa õppemeierei katlamaja, tekitades kahju 1000 kr. Varandus oli kindlustatud.

— 1. mail põles Valgamaal Karula v. Piiri talus maha L. P o d e r a t i laut, küün ja vankrikuur. Tulle jäi 2 nuumiga, 2 lammast talledega, põllutööriistu, loomatoitu j. m. Kahju 4000 kr.

— Samal päeval põlesid Rakke vallas Nõm- külas maani maha Aug. M ö l d e r i ühiskatuse all asuvad ait, laut, küün ja tall. Tulle jäid põllutööriistad. Kahju 2000 kr. Hoone oli kindlustatud 1000 kr. eest.

— 2. mail süttis Kohila asunduses A. E s o p i elumaja, põledes maha koos sama katuse all asuva aidaga. Tulle jäi 500 kr. raha ja hulk vilja. Kahju 5000 kr. Hoone oli kindlustatud 1500 kr. eest. Tuli algas vigasest korstnast.

— Samal päeval põles Särevere v. Retla külas Kangru talu elumaja, mis ühise katuse all kuuriga. Tulle jäi 7 pörsast ja tööriistu. Kahju 750 kr. Varandus oli kindlustamata.

— Samal päeval süttis Väinjärve v. Vasila külas E d. S a a r e loomalaut, kust tuli levis kahele aidale, rehehoonele ja elumajale. Hooned põlesid maha. Tulle jäi 3 lehma, 1 mullikas, 8 lammast, siga 5 pörsaga ja muu vallasvara koos seemneviljaga ning kogu loomatoiduga. Kahjusumma üle 5000 kr. Hooned olid kindlustatud 2600 kr. eest.

— Samal päeval süttis Rõuges Al. L e i s i elumaja, muutudes elamiskõlbatuks. Vallasvara hävis tules. Kahju 2500 kr. Tuli sai alguse raudahjust.

— 5. mail süttis Pärnus, Brackmani tän. nr. 35 põlema Austeri pärijate korgivabrik ja põles maani maha. Tulle jäi hulk masinaid, toormaterjali ja valmissaadusi 12.000 kr. väärtuses. Lisaks sellele hoone väärtus 3000 kr. Varandus oli kindlustatud 10.000 kr. eest. Tuli sai alguse isoleerplaatide isesüttimisest.

# W A R I A

## PÕHIREEGEL KINDLUSTUSESINDAJALE.

Ligi 2000 a. tagasi andis suur õpetaja kuldse reegli: „Tee teistele seda, mida tahad, et nad teevad sulle“. See on suur põhireegel. See pole põhireegel mitte ainult usus ja elus, vaid ka põhireegel äri, isiklikus kui ka avalikus elus. See on põhireegliks samuti ka elukindlustuses. Suur õpetaja ütles selle sõnaga sama, mida võidakse öelda täna: „Ole teise sõber. Ole tolerantne. Pane ise omad saapad jalga.“ Selliseid lauseid võib leida tosinaid, kuid kõik nad mahuvad sellesse suurde põhireeglisse.

„The Insurance Salesman“.

Vastutustunne ja solidariteet on kaks põhinõuet, mille vastu ei tohi patustada ükski kindlustusmees. Kes ei oma vastutustunnet, teeb kindlustustegevusele enam kahju kui kasu. Ka solidaarsuse puudumine oma kolleegide vastu võib kujuneda hädahohtlikuks. Ei ole suuremat vaenlast kindlustustegevusele, kui see kindlustusmees, kes kõneleb halvasti teise seltsi või selle esindaja kohta.

## ÕILIS SIHT.

Keisrinna Eugenie, Prantsuse keisri Napoleon III abikaasa, laskis 1864. a. oma elu kõrge summa eest Prantsuse vaeste kasuks kindlustada.

„Miks teete seda, Majesteet?“ küsis temalt tema kojadaam Grammonti hertsoginna, kes oli ta hea sõbranna.

„Meie valitsejad ei tea kunagi,“ vastas Eugenie, „kas meie järele peale meie surma leinatakse. Nüüd olen aga vähemalt kindel, et kui ma olen ammu surnud, kuivavad veel paljud pisarad...“

## KOLLEEGID.

Kuulus Inglise närviarst sir James Crichton-Browne jutustab oma hiljuti avaldatud memuaarides ka järgmise üleleatud loo:

Vana Mississippi jõearik lõhub raskesti ähkides läbi tormiste voogude. Tema rattad puudutavad tormi tõttu vaevalt vett (jutt on ratasaurikust, nagu neid oli varemalt). On väga ehamugav reis. Mõnigi reisija hoiab rohelise näoga reelingist kinni.

Teisel tekil istub vaimulik ja silmitsel kergitatud kulmul enda vastas olevat meest, kes vaatab merihaigusest puutumalt rahu-

likult „Old Man Riveri“ voogude mässule alla.

Vaimuliku kõlbeline meelepaha tõuseb ja ta ütleb manitsevalt: „Loodan, mu armas sõber, teie peate alati endal silme ees, et ükskõik, kus ka inimene ei viibi, ähvardab teda alati surm?!“

„Sir,“ vastab teine viisakalt, „seda ütlen ma endale iga päev sajad korrad.“

„Ja mõtlete teie alati,“ jätkab vaimulik, „et inimene isegi siis, kui ta on küllalt terve ja tugev, peab sagedasti ootamatult oma armaste seast jäädavalt lahkuma ja ei või neid mitte hoolitsematult maha jätta.“

„Oo jah, ka mina mõtlen sellele alati päevad läbi!“

Vaimulik võpatab: „Siis on mul vist küll au oma kolleegiga rääkida.“

„Ei, sir, mina olen elukindlustuse esindaja.“

## OLI MEES...

Oli mees, kellel oli midagi müüa. Inimesed ei tahtnud seda. Ta leidis õlakehitusi igal pool eest, kuid tal oli kindel usk oma kaubasse ja ta läks ikka ja jälle tagasi. Viimaks hakkasid inimesed teda kuulutama, siis teda lahkelt vastu võtma, sest ta müüs kaupa, mis oli nende unistuseks — õnnelik, iseseisev vanadus, õnnelikud lapsed ja muretult tulevikku vaatav naine. Tänapäev kuulatavad tuhanded eestlased seda tõe ja leidub ka palju neid, kes seda esimesel korral hülgavad.

Olete ka teie see mees, kes läheb ikka ja jälle tagasi sellepärast, et olete veendunud, et aitate inimeste unistusi tõelisuseks muuta?

## AEGA JU VEEL SELLEKS ON.

Kui tuleb viikatimees, kas ta lepib sellega, kui ütlete: „Aega ju veel selleks on“. Tema tuleb siis, kui teda kõige vähem oodatakse. Sellepärast on elukindlustus alati vajalik. Ta ei nõua muud kui ainult head tervist ja sellele lisaks veel raha.

Mida vanemaks saate, seda kallimaks läheb elukindlustus, 40-aastaselt maksab elukindlustus peagu kaks korda nii palju kui 20-aastaselt, kuna saadav kindlustussumma on ikka üks ja sama. Kes on nõus ühe kauba eest maksma poole rohkem.

## ÕPETLIK STATISTIKA.

Statistika näitab, et 100-st 25-a. mehest on 60-aastaselt saanud rikkaks ainult üks, neli on iseseisvad, viis peavad töötama palgalistena, 36 on surnud, kuna 54 tarvitavad kas alaliselt või vahetevahel kaasinimeste abi. Surnud 36 pole 85 prots. jätnud omastele järele midagi peale võlgade. See statistika on väga õpetlik ja näitab, kui tarvilik on elukindlustus.

## KALLIS KALLISKIVI.

Ühel ametlikul vastuvõtul Veneetsias kaotas vürst Guido Pignatelli ameeriklasest pruut ühe smaragdist kaelaehete ühes teemantidest ripatsiga. Ripats koosnes teemantidest vormitud roosist, mille küljes rippus veel plaatinasse asetatud smaragd.

See ehe oli kindlustatud 6000 naelsterlingi eest. Ripats oli kukunud rõdult kanalisse. Kohe pandi tuukrid tööle, et ripatsit kanalipõhjust välja tuua. Kaheksapäevalise otsimise järele leiti teemantidest roos, mitte aga smaragd. Kindlustusselts maksis kokkulepitud summa välja.

Kuna aga poliisid seisis punkt, et kalliskivide leidmise puhul on poliisiomanik kohustatud kindlustussumma tagasi maksuma, siis jätkati kodunud smaragdi otsimist. Seekord ei rakendatud töhe enam tuukreid, vaid tehti kanal rõdu alt kuivaks. Nüüd leiti smaragd ja anti vürstile tagasi. Sellega tuli viimasel kindlustussumma tagasi maksta. Igatahes läks kalliskivide otsimine kalliks.

## LEHETELLIJATE KINDLUSTAMINE.

Lehetellijate kindlustamine on paljudes maades väga levinud. Nüüd hakkab see levima ka Prantsusmaal. On töötatud välja kindlustuskava prantsuse lehe „Candide“ tellijate jaoks.

„The Review“ mainib, et kui inglise ajalehed olid 1918. a. sunnitud oma hinda tõstma ½ pensilt 1 pensile, vähenes lugejate arv tunduvalt. Siis tuli üks ajaleht mõttele seada sisse tellijatekindlustust, millise kindlustusviisiga tegelevad šveitsi lehed juba 1901. a. alates. Edu oli hea. Juba kolme kuu pärast oli lehe tiraaž tõusnud 040.000-lt 610.000-le. Sel-

lest ajast peale tegelevad inglise lehed tellijate kindlustamisega. Ainult kindlustamisvormid on aja jooksul muutunud.

Ülalmainitud prantsuse leht maksab rongiõnnetusel surmasaanu omastele välja 100.000 franki. Ka saadud vigastuste puhul maksetakse kahjutasu. Samuti on nähtud ette kahjutasumaksimine tänavliiklemisõnnetuste puhul.

## Laiast maailmast

Rootsi postihoiukassa kingib käesoleva aasta 1. aprillist noortele hoiuste omanikkudele elukindlustuspoliisi. Kindlustussumma tõuseb kahekordseks aasta jooksul hoiale viidud summast, kuid mitte üle 600 kr. Kindlustus algab aasta pärast hoiusumma avamist ja lõpeb samuti aasta pärast hoiusumma väljavõtmist.

Ühendriikides pole möödunud aasta olnud elukindlustuse arengule eriti soodne ja näib, et on käimas koondumisliikumine. Nii oli 1936. a. „Old Line Legal Reserve“ grupil 42 liiget, kuid 1937. a. ainult 25. Mitte vähem kui 14 seltsi on pidanud liituma teistega ja 3 on pidanud end enam-vähem vabatahtlikult likvideerima.

Praegu tegeleb Saksamaal kindlustuse alal üle 110.000 isiku.

Iiri vabariigis on pandud maksma uus kindlustusseadus, mis võtab tegutsevad kindlustusseltsid terava kontrolli alla ja nõuab, et reserve tohib mahutada ainult Iirimaaale. Uus seadus piirab tunduvalt välismaiste kindlustusseltside tegevust.

Ameerikalikult: Tegevus sünnib suure elukindlustusseltsi peakontoris. Kassapidaja istub omal kohal ja võtab vastu preemiamakse. Tema laual on laetud revolver. Kahtlase välimusega mees astub sisse, et maksta preemiaid, kuid enne kui keegi on suutnud teda takistada, haarab ta kassapidaja eest 100-dollarilise ja jookseb ukse poole. „Seiske või ma lasen teid kui koera maha!“ — „Ei, ei,“ hüüab varas talle vastu, „teie ei tohi seda teha, sest et olen teie seltsis 1000 dollari eest kindlustatud.“ Kassapidaja ei julge tulistada.

Tegevtoimetaja: Jaan Kask.

Toimetuse kolleegium: M. Jöks, A. Kahlberg, A. Kivi, V. Kupffer, E. Käspert, A. Lattik, M. Lepik, K. Niilus, O. Piilmann ja H. Tomp, vastutav toimetaja.

Toimetuse ja talituse aadress: Tallinn, pstk. 18.

Väljaandja: Eesti Kindlustustegelaste Ühing.

Posti jooksev arve nr. 598.



# ETK JALGRATTAD

**LUX, OLYMPIA, ETEKA, ORIGINAL**

**1939. A. HOOAJA TRUMBID**

Tugevad ja luksusliku välimusega. Tunnustatud nii tarvitajate kui ka vastava ala spetsialistide poolt. Tutvuge enne ostmist tingimata ETK kvaliteetjalgratastega.

**NÕUDKE KATALOOGI!**

**Müügil tarvitajate- ja majandusühinguis  
Müügiladu Tallinnas, Narva maantee 19**