

# EESTI KINDLUSTUS LEHT



Märts – Aprill  
1940.

EESTI KINDLUSTUSTEGELASTE  
ÜHINGU VÄLJAANNE

... "Rahvalehes" on midagi, mis teeb  
 mulle nii lähedaseks ja armsaks!  
 Kui "Rahvaleht" läbi loetud, siis on  
 tunud elutark nagu oleks mind külas.  
 Teab nii palju ja oskab oma tead-  
 mis mõnusalt teistele edasi anda.  
 "Rahvalehega" reedetud hirmud  
 on huvitavamaes ajaks minu  
 igapäevases tegevuses.

(Üks paljudest kirjadest „Rahvalehele“)

See „midagi“, millest lugejad kõnelevad oma kirjades, ongi „Rahvalehe“ tugevaks küljeks. Elav inimene seisab iga sõnumi ja sündmuse taga, ja nende inimeste keskele viibki „Rahvaleht“ oma lugeja.

Igal pool tuksub inimsüdameid rõõmus või kurbuses. Nendele peab astuma lähedale, et neid mõista. Tuhandepalgeline elu kajastub „Rahvalehe“ veergudel ja nii märkabki lugeja, et tema lehes on midagi, millest teised osavõtmatult mööda lähevad.

Murelikkudel aegadel tõstavad meeleolu „Rahvalehe“ igapäevased naljaseeriad. Reedeti ilmub pilkelehekülj „Tuuslar“. Jutulisa annab kuu jooksul 200 lehekülge raamatuks köidetavaid romaane. Peale selle — täiuslik spordiosa, naiste erilehekülj, kroonika seltskonnaelust, oma nurgad mitmelt huvialalt. „Rahvalehe“ seeriakirjutused haaravad oma uude ainevallaga.

## Tellige kohe „Rahvaleht“ koju!

3 kuu ja pikema aja tellijad saavad jutuajakirja „Perekonnalet“ ja mõistatuslehe „Ajude Gümnaastika“ poole hinnaga. Kõigile tellijaile on „Esmaspäev“ 15 sendiga kuus. „Rahvaleht“ maksab veerandaastas kr. 4,30, üheks kuuks kr. 1,50.

269

# EESTI KINDLUSTUSLEHT

opetsiaalne fond

Nr. 2 (25).

ILMUB 6 NUMBRIT AASTAS

1940.

**SISU:** Vastu kevadele — R. R. — Ülestõusmine — U. S. — Rahulik töö algab. — J. K. — Selline peab olema esindaja. — Salapärane mees. — R. Engelsman. — Kuidas võita sõpru. — R. A. — Kindlustustegelaste pühademüne — Sen-Sen. — Kogemused kõnelevad. — Alati kindlustada — alati kandidaate leida. — Kindlustusjutu 7 põhimõtet. — Vreibärgid arendavad üldkasulikku tegevust — Oskar Lillendal. — Ärge tundke end võõrana. — Õnnetuste kroonikat. — Varia.

## Vastu kevadele.

*Huule —  
kevade esimene luule  
taas koputab uksele.  
Päikesesära —  
pakase võlub ära,  
pannes südamed  
kiiremale tuksele.*

*Märka —  
talveunest ärka,  
avagem südamedeed.  
Soojus hää  
sulatab jää —  
pääsevad valla  
kevadeveed.*

*Virgu —  
aja end sirgu,  
algab värske eluründ.  
Sulle —  
ja kõigile meile,  
on saabunud uuesti-  
sünd!*

**Rein RannaReo.**



# Ülestõusmine.

„Ärka!“ kajaab mõimas hääid ülestõusmispüha kowadises koiduärtuses küll looduses, küll hullkade ja üksikute südameis. Wanade templite kellad hakkawad pidulikult helisema ning ülestõusmise waimust ja suurest sõnast kutsutuna läheme kuulama jutlust sellest, kuidas kiwi haualt weerema hakkas ja elawaks sai see, mis oli surnud.

Ülestõusmine! Suur ja siisukas sõna, täis elu ja sügawmõtet, täis siisu ja tegu. Lootusrõõmu, teotahet, kewadet, walguist, edasitungimist ja mida kõike head ei käi kaajas sellega, mille ümber ja sees on ü l e s t õ u s m i n e.

Kui Suure Keede pimedal tunnil hauda kanti suurte heade tegija, kui mustad pimeduse warjud hõlmajid suurt õpetajat, kui kindlustuse ja mahajäetuse tunne haaras jüngerid — oli kõigi aegade suurim kannatuse müsteerium, kannatuste Kolgata, Lunastaja surm. . .

Ja siis — ülestõusmine!

See on küll mõimsam ja wägewam ning siisukam sõna igale elawale inimhingele siin Jumala päite all. Ülestõusmine ja ärtus looduses, kus nirišewad weewood wabastawad end wangistawast jäätatteist, kus inimese siimas ärkab jälleleitud poja kristalliseerunud ja kiips heateo waim ning elu ja ümbrus kogu oma olemuses saab uueks nii siisult kui wormilt.

Suur Keede ja ülestõusmine on lahutamatuult seotud olewitu ja igawitu seisukohalt. Väbi kannatuse, ahastuse ja nureheitluse, mööda isiklikku, perekondlikku ja rahwa kannatuste Kolgatat käib teisel jälle suur ülestõusmise, kaswamise, edenemise, ülesehitamise ja uuenemise protsess. Etš seda jutusta selgemalt kui kunagi warem meile läbielataw tänane aeg, rahwaste ja wõitlejate kangelaste kannatuslik wõitlus, majade, elukollete ja kodude waremend ja sellele jälle rajatam uus elu, täis mudseid lootusi, teostamisi ja saawutusi.

Suure Õpetaja usklikel jüngeril on nende wõitluses see kindluse tunne, et risti läbi ja kaudu lähed wõit elule. Igapäewase leima, toidu ja kehahatte eest töötawale kaastodanikule peab jääma see tunne ja teadmine, et homme päew peab saama tänasest parem ja lihe wõi mõnefordne kaotus isiklikus ja waranduslikus elus peab meid kohustama ettewaatlikule elule ja ettewalmistusele selleks, et kaotuste kogemusiist saame õpetust wõitube saawutamiseks nii isikliku kui perekondliku elu kindlustamiseks. Kui niüid Põhjalasse nagu ülestõusmispühade ja kewade kingina saabus ometi kord rahu, siis peab kaswama meie töötawa ja edasi jõudliku rahwa südames ja tegudes kindluse tunne, et meie tohime, suidame ja wajame enese ja kogukondliku elu normaalselt arengut ja kindlustamist tulewasteks päewadeks. Ja kes annud parima ja mõistlikuma meeringu kaasaajale, on seda teinud ka kõigile aegadele ja mõistlik on see mees ja naine kõige Hea Andja meelest.

Loodus ärkab, kewad murrab ellu, elurõõm ja lootus siuuenewad uue kewade, ülestõusmise ja elu künnisel. Olgu ses mõttes õnnisatunud ülestõusmispühad kõigile neile, kes ülestõusmise teel ja waimus kindlustawad isiklikku, perekondlikku ja riiklikku elu alatises töö-, teo- ja kordamineku waimus.

Nagu laulab elust ja kewadest-päitejst laulit:

Päite, lasse oma walguist  
südamesse särada.  
Omastele anna selguist,  
et nad wõiksid ärgata.

Kui weel uni hingi köidab,  
hüüa Sa meid ülesse,  
hüüa, hüüa, ärgake!  
Warjud möödas, elu wõidab!

II. 6.

# Algab rahulik töö.

Sündmuste areng viimastel päevadel on toimunud peadpööritava kiirusega. Kui käesoleva numbri esimene osa tuli kirjutada lähedase kahurimürina saatel, kohutava sõjakolde häirivis õhkkonnas, siis nüüd on relvad vaikinud. Soome-Nõukogude Liidu vahel on sõlmitud rahu ja seega pandud seisma kogu vaenuvankri veeremine edasi. Kuigi läänerindelt veel kostub kauget kahurikõminat, siiski näib, et sealgi on suuri eeldusi ähvardavate sõjakoleduste rahulikuks likvideerimiseks. Ja kuigi rahulootused läänes ei peaks niipea täituma, siiski meil ja ühes Põhja- ja Ida-Euroopaga on saabunud rahu.

Täna, mil kogu see olukord on alles liiga värske ja uus, on veel raske teha ennustusi tuleviku eluarengu kohta. Ent ühte võib juba nüüd kahtlemata öelda: meie majanduselu arengule tähendab see suurt võitu. Meie majanduselu, mis seni oli tugevasti pidurdatud ja häiritud lähedaste naabrite sõjategevusest, võib kujunenud olukorra tõttu taas uuesti saavutada normaalse tsirkulatsiooni. Muidugi jäävad esialgu mõned kaugemad kaubateed suletuks, kuid seda aitab mitmekordselt katta naabermaade ja teiste lähiriikide suurenenud tarvidused.

See muutunud olukord sunnib meid haarama taas oma igapäevaste tööülesannete järgi. Ühtlasi annab see võimaluse ka tõsisemalt mõelda tulevikuprobleemidele.

Kindlustusmehele tähendab see seda, et on saabunud jällegi tööhooaeg, mis vahepeal oli häiritud. Kõik põhjused kõhklemiseks ja kahtlusteks on hajunud ja töö võib jällegi jätkuda. Eriti tähtis on see olukorra muutus elukindlustuse hankemeestele, kes vahepeal juba olid sunnitud haarama uute ülesannete järgi.

Nüüd, mil sõjaohu on möödunud ja kõigi eelduste kohaselt majanduselus võib oodata tõusu, tuleb elukindlustuse hanketegevus jälle akuutselt päevakorraks. Meil pole enam ühtegi mõistlikku põhjust sellega viivitamiseks, kuna ma-

janduskonjunktuuri kõvenedes siin kergib üles rohkesti uusi võimalusi. Eeskätt tohiks siin tänulikke töövõimalusi pakkuda maa, kuhu põllusaaduste hindade tõus senisest suuremal määral juhib kapitali.

Ent ka äri- ja tööstusringkondades, maha arvates mõningad väikesed erandid, on teenimisvõimalused avardunud, mille tõttu siingi kergib üles uusi ja avaramaid võimalusi. Loomulikult peaks sellest järeldama, et ka tööliskond siin leiab suuremaid teenimisvõimalusi.

Kõik need asjaolud eeldavad, et meie majanduslikud võimalused on elanud üle kitsendavad piirid ja edasine olukord muutub lahedamaks. See kõik aga tähendab kindlustusmehele avaramat tööpõldu.

Muidugi ei ole mõeldav, et nüüd, olukorra muutudes kindlustusmees on kõikjal teretunud ja oodatud külaline, kel pole muud vaja kui kindlustussooviavaldus portfelligi välja võtta ja ära täita. Ei. Nii lihtne see asi pole kaugeltki mitte, vaid möödunud erakordsed ajad on siiski lõõnud kindlustuse vastu teatud mõra, mis jätab kodanikesse-kindlustusvõtjaisse teatud kahtluse. Kuigi erakordsed ajad on möödunud, on usaldus selle vältel siiski saanud teatud tuleproovi, mis niipea ei unune.

Seepärast ei ole kindlustusmees peale kõike seda küll eriti oodatud külaline, küll aga juba sallitav. Nüüd on juba kindlustusmehe enda ülesanne, kuidas ta suudab end maksma panna. On loomulik, et tuleb taas alustada mõnegi seletusega otsast peale ja seejuures näidata ka kindlate, konkreetsete faktide varal ära elukindlustuse stabiilsus. Selle poolest on eeskujulikuks näiteks ka Soome.

Nagu teada, oli Soome enne traagilisi sõjasündmusi üks neid maitseid, kus elukindlustuse levik oli võrdlemisi intensiivne ja asja vastu tunti suurt huvi. Sõja puhkedes olid kindlustusseltsid raske probleemi ees, kuna elukindlustused tavalisest ei kannu sõjariisikut, siis

ähvardas kogu elukindlustuse populaarsus haihtuda, kuna sõjas sangaritena langenud oleksid jäänud kindlustussummadest ilma.

Asja lahendas väga radikaalselt valitsus, kes oma riisikol laiendas ka sõjahovrite kohta kindlustusriisiko. Kuna meil on kehtivad Soomega võrdsed poliisitingimused, siis on arusaadav, et meiegi kodanikele võib seda tuletada meelde, et hajutada viimastki kahtlust aja erakordsuse vastu.

Ent mitte ainult see, vaid palju suuremad ülesanded ootavad meie kindlustusmeest. Tema peab olema nüüd selleks misjonäriks, kes taas äratab usaldust ja usku meie majanduslikku püsivusse ja stabiilsust. Tema peab olema see, kes hajutab kõik need kahtlused ja kõhklused, mis saanud osaks kindlustustööle häireolukorras.

Arvestades kõike seda ootab kindlustuse välistegelasi intensiivne tööperiood, mis nõuab, võib-olla, küll erakorralisi pingutusi, kuid võib anda ka küllalt rahuldavaid tulemusi. Kogemusi meie vanemal kindlustustegelasil ei tohiks puududa, kuna see on õieti kolmas kindlustusala ülesehituse periood.

Esimene ja ühtlasi ka suurem raskus oli meil iseseisvuse algaastail, mil meie kindlustustegevus tegi oma esimesi arglikke katsesamme. Siis tulime sõja ja revolutsiooni keerisest, kus olime kannatanud mitmekordseid vääringute ümberhinnanguid. See oli muidugi kõige raskem osa. Teine periood, mil meie noor kindlustustegevus pandi proovile, oli majanduskriisi pigistav olukord, mis meid haaras kümne aasta eest.

Nüüd, mil meie kindlustustegevus oli juba võtmas tõsist hoogu, tabas meie kindlustustegevust uus katsumisaeg üldise ärevuse naabruses asuva sõjaolukorra tõttu. See tõi meie elukindlustuse hanketöösse mitte ainult seisaku, vaid mõnigi senine kindlustusvõtja hakkas mõtlema ja mõnigi ka kahtlema.

Nüüd, mil taas on saavutatud rahu ja elu võib areneda normaalselt, tuleb kindlustustegelastel uuesti haarata oma töö järele. Tuleb arvestada, et see töö ei ole nüüdki eriti kerge, ent teades meie inimeste suurt püsivust ja visadust, tohiks loota, et siin suudetakse juba lühikese ajaga saavutada endine rahulik töömeeleolu. Elukindlustus peab saama jällegi endise tähtsa positsiooni meie kindlustustöös. J. K.

## Õige moment.

Väga palju kindlustusi jääb sõlmimata sellepärast, et esindajad räägivad liig palju, selle asemel, et rääkida vähem. Sageli on nad kindlustuse kandidaadile juba müünud, kuid ainult nad ei tea seda. Nad jätkavad oma kõnelust, kuni kandidaat otsustab kindlustust mitte sõlmida.

Esindajad küsivad sagedasti, kuidas võivad nad teada, millal on saabunud õige psühholoogiline moment. Tõesti selleks pole mingit kindlat ega kõikumatu reeglit, kuid meie teame, et kindlustuste primaiks lõpuleviijaiks on need, kes töötavad suuremalt osalt kandidaadi pool, see, kes tunneb sümpaatiat kandidaadi asjade vastu, kes uurib hoolega inimese loomu, kes peab silmas rohkem kandidaadi kui enda huviseid. Sellised esindajad loevad ära

kandidaadi iga näoilme muudatuse, märkavad väiksematki muudatust tema näol ja tema käe või õla alateadvuslikku liigutust. Nad peaaegu tunnevad intuitiivselt, millised mõtted ja tunded on kandidaadi südames. Kerge naeratus, peanoogutus, käeliigutus või kehahoiaku muudatus, silmade läige ja väike kõhklus häales näitab, et on saabunud õige moment, kuigi ta sõnad võivad olla vastupidised.

Sel momendil otsene, positiivne sisendus esindaja poolt toob soodsa otsuse. Nurjumine on kindel, kui ei taitata seda õiget momenti.

Edukas esindaja töötab alati kandidaadi pool aeda. Edukuse võtmeks on koostöö kandidaadiga. Peab pidama silmas, et koostöö, mitte aga vallutamine annab tulemusi.

# Selline peab olema --- --- esindaja.

Paljud kindlustusmehed töötavad kõvasti ja neil on head võimed, kuid siiski ei saavuta nad soovitud tulemusi. Põhjuseks on, et töötades on unustanud nad prestiiži küsimuse.

Prestiiž tähendab seda, kui selles ringkonnas, kus te liigute, tuntakse teid kui kõigiti meeldivat kindlustustegelast. Kui inimestele, kellega olete teinud äri, meeldite, kel meeldib teha teiega äri ja kel meeldib teist rääkida teistele.

Peale oma ala tundmist ja intelligentsust on viis asja, mis moodustavad teie prestiiži. Need on: 1) kena isiklik välimus, 2) meeldiv näoilme, 3) lahke hää, 4) tõsine huvi oma klientide ja nende soovide vastu, 5) vaimustus.

Esimene faas on mulje, mis te jäte, kui astute oma kindlustuskandidaadi juurde. Esimene asi, mis näeb teie klient, on teie üldpilt, ja nõue on, et see peaks olema rahuldav.

Ei ole vajalik, et riietus oleks olema kulukas, kuid ta peab olema laitmatu. Tema värv, muster ja lõige peavad olema sellised, et jätavad positiivse ja soodsa mulje. Ülikonda, kingi, särki, kaelasidet ja palju teisi üksikasju tuleb võtta arvesse. Nende värv peab üksteisega harmoniseerima. Ilusad kingad, mille värv ei harmoniseeri ülikonnaga, rikuvad kogu mulje. Sama on maksev ka kaelasideme või teiste riietusesemete kohta.

Sinine ülikond ja mustad kingad on tavaliselt kõige paremad. Kaelaside, särki, ja kübar peavad neid täiendama. Kaelaside harmoniseerib ülikonnaga, kui ta on sinise või musta värvivarjundiga. Pruun või rohekas kaelaside pole sel puhul soovitatav.

## *Kingad ja kaelaside.*

Triibulise särgiga tuleb kanda ühevärvilist või väikeste kirjadega sidet. Kui kantakse ühevärvilist särki, siis on soovitatav triibuline või kirjadega kaelaside. Väga suurte „karjivate“ kirjadega

kaelasidet ei maksa kanda kunagi. Need jätavad ebameeldiva mulje.

Kui kantakse pruuni ülikonda, tuleb kanda ka pruune kingi. Kaelaside ja sokid võivad harmoniseerida pruuni või roheka värvivarjundiga. Kuigi mõni kannab halli pruuniga, siis on see küll midagi muud kui hea maitse.

Halli ülikonna juures on mustad kingad eelistatavad. Särk peab olema valge, sinikas või hall. Kaelaside ja sokid võivad olla sinised, mustad, hallid või rohekad.

Ülikond peab olema alati pressitud ja harjatud. Konservatiivne lõige on parem ülikonna juures. Lihtsa seljatagusega mantlit tuleb eelistada põõnatatud seljatagusega mantlile.

## *Kingade eest hoolitsemine.*

Et kingad oleksid alati vormis, tuleb määrada neid igal õhtul saapamäärdega. Selletõttu peavad nad ka kauem vastu.

Riided tulevad alati panna puu peale, mis hoiab neid vormis. Kaelasidemeid peab puhastama ja pressima alati nagu ülikonda. Sagedasti tekivad sidemesõlmele plekid niiskuse tõttu lõuast. Selliseid plekke saab eemaldada bensiiniga.

Kaelasidemete suhtes on mitmesuguseid maitseid, kuid siiski on reeglits osta vähem kallimaid sidemeid kui suur hulk odavaid. Kallim kaelaside näib ilusam ja ta vastupidavus on suurem. Et kaelaside on pealtnäha väga meeldiv, ei tähenda siiski see seda, et ta sobib iga ülikonnaga. Tuleb pidada alati silmas, et ta sobiks kogu ansambliga.

Ühevärvilised või tagasihoidlikkude triipudega särgid on paremad, sest et neid võib kanda igal juhtumil ja et neid kantakse ka üldiselt rohkem.

Krae peab olema alati puhas ega liialt kulunud. Teie võite küll arvata, et seda pisiasja ei panda tähele, kuid ärge

petke ennast. Tihti kõneleb korralik krae teie eest palju.

Rätt rinnataskus näeb alati väga ilus. Alati peab olema see seda värvi, mis harmoniseerib muu ansambliga. Rinnataskuräti valikul tuleb pidada silmas alati väga suurt hoolt.

### *Taskurätt ja sokid.*

Lihtne valge taskurätt on alati väga hea. Ta peab olema alati puhas ja teda tuleb vahetada iga päev. Ka taskurätt iseendast kõneleb väga palju teie kaasuks või kahjuks.

Sokid näivad alati ilusad, kui nad on ühevärvilised ja värvilt soliidsed. Siin jälle peavad värvid harmoniseerima muu ansambliga. Neil võib olla ülikonna, kingade või kaelasideme värvi. Kui tarvitada kirjadega sokke, siis tuleb sokke valida suure hoolega, et nad ei rikuks üldmuljet.

Ka peakatet ei saa kunagi unustada. Üldiselt on tagasihoidlik pehme kaabu kõige sobivam. Alati tuleb ta hoida puhtana, hästi harjatatuna ja vormis. Kui higistamine rikub kaabupaela, siis tuleb see kohe puhastada või asendada koguni uuega.

Kui teie astute kandidaadi juurde, siis peab olema teil välimus, mis kindlustab edu. Selleks aitab kaasa enesekindlus ja oma kutsest lugupidamine. Alati tuleb käia sirgelt, lõug veidi ülespoole ja naeratada enne, kui avate sisseastumiseks ukse.

### *Pärast ei tohi end unustada.*

Siis ei tohi teie unustada, millise mulje jätate, kui kas seisate või istute kindlustuskandidaadi läheduses. Lõug peab olema teil puhtaksaetud, juuksed hoolega korraldatud, küüned ja käed puhtad. Kogu teie välimus peab jätma mulje, et arvestate korralikkust ja puhtust.

Mis puutub kättesse, siis pole mitte tarvilik, et küünte eest hoolitseks maniküürija, vaid ainult tuleb pühendada tähelepanu alati neile. Ka hambaid ei tohi unustada.

Paljud rikuvad oma välimust sellega, et kannavad rinnataskus pliiatseid, täitesulepead. Kuna teised taskud on täis igasuguseid pabereid ja raamatuid. Et nad seal on, pole veel nii halb, kuid nende väljakraamimine tarviduse kor-

ral rikub palju muljet. Parem on ikka, kui nende jaoks on portfell.

Kui ajate juttu kindlustuskandidaadiga, siis istuge alati sirgelt. Kui nõjatate seljaga mugavalt toolitoele, siis ei näe see ainult mitte ilus välja, vaid takistab teid ka vaimselt olemast erk.

### *Näoilme.*

Tähelepanekud näitavad, et väga tähtis on näoilme, millega astute sisse. Kui naeratate, siis mõjub see soodustavalt teie vastuvõtjale. Kuna naeratada on tähtis, miks siis seda mitte teha.

Vaadake ise, kuidas mõjub see teile, kui astute sisse kuhugi ärrri ja teid võetakse vastu naeratusega. Igaüks, kes tahab teha teiega äri, on ju rõõmus, kui teie tema poole pöörate. Nii peab olema ka teiega, kui lähete äri tegema.

Naeratada ei tähenda aga seda, et peate näitama laialt omi hambaid. Tõeliselt võib naeratus olla ainult vaevalt märgatav, n. ö. naeratus vaid ühe silmaga. Kui naeratus on teie silmades, kaob pinevus teie näolt ja sinna ilmuvad meeldivamad jooned.

Ei tee mitte paha, kui harjutate peegli ees hommikuti äriks tarvilikku naeratust, et anda oma näole sobivamat ilmet. Ärge naeratage ainult peeglisse, vaid ka oma naisele ja lastele. Naeratage esimestele inimestele, keda hommikul väljudes kohtate. Varjake omad mured ja vaevad naeratusega, kui tahate sammuda eduteed.

### *Sõbralik hääl.*

Väga tähtis on äriistel kõnelustel ka hääl. Igaüks võib teha oma hääle sõbralikuks. Igaüks võib teha selleks harjutusi. Reeglik on, et hääl peab olema võimalikult mahe. Soovitav on mahe madal hääl ja seda võib saavutada praktikaga. Ühed räägivad kiiresti, teised aeglaselt, kuid tehes pakkumist kindlustuskandidaadile, on aeglane ja kindel tempo kõige mõjukam.

Kui olete kellegi vastu sõbralik, siis väljendub see teie kõnetoonis. Teie hääl on tasasem kui harilikult. Sõbralik tunne võib olla teil ka inimese vastu, keda te ei tunne. Seda sõbralikku tунnet saab säilitada alati, kui peate silmas neid lihtsaid reegleid: 1) Kunagi ära räägi inimese selja taga, mis ei või



õelda talle isiklikult; 2) kunagi ära lase mööduda võimalust õelda mõni lahke sõna; 3) hoiatada alati mõistus lahti vaieldavaks küsimusis; 4) aruta, kuid ära vaidle.

Isiklikus jutuajamises on mõne hääli palju sõbralikum kui muul ajal, kuid juhtub tihti, et telefoni kasutades võetakse tarvitusele karm toon. See on nagu kavatäis külma vett kaela, kui kuulete telefonis: „Jah, mida te soovite?“ Kas ei ole meeldivam kuulda sõbralikku: „Tervist! Ah, teie räägite...“ Nagu teie märkate siin suurt vahet, nii märkavad seda ka teised. Et teie hääli ka telefonis kõlaks sõbralikult, siis naeratage enne kui hakkate rääkima. Ka isiklikus kõneluses pehmenab naeratus samuti tooni.

### *Täieline huvi kliendi heaolu vastu.*

Paljud esindajad räägivad palju kindlustuslepingu tehnilistest üksikasjadest. Neil on selle juures siiski ainult udune kujutus, mis kasu annab see kindlustatule, ega pole vähematki sümpaatiat selle mehe ja tema naise ning laste probleemide vastu, kellega ta räägib.

Tõeline huvi oma kliendi heaolu ja soovide vastu on aga oluline. See tõeline huvi aitab just müüa kindlustust.

### *Üheksa head reeglit.*

Inimesed, mitte asjad ei too õnne maailmas. Inimesed, mitte asjad ei tee head meelt. Teistega läbi käies tuleb alati üheksa lihtsat reeglit silmas pidada:

1. Omanda võimet tunda end teise asemel — nii õelda pugeada teise nahasse.

2. Iga isik tahab tunda, et on ise asjaosaline. Kõik, mis teed, raja ainult teise minale.

3. Kunagi ära lase tunda teist väljaspoolseisvana. Paljud elukindlustused on nurjunud, et pole arvestatud selle tõsisajaga.

4. Leia alati noot, mis puudutab teist isikut. Ära kõnele kunagi üle oma kliendi pea.

5. Austa alati lojaalsust ja seda, mida armastavad teised.

6. Loo teistele kindlusetunne. Loo neile tunne, et nad võivad teid usaldada.

7. Aita teist tahtega, et tal oleks edu. Mees, kel on olnud edu, vajab veidi abi, kuid talle meeldib, et tuntakse kaasa tema edule. Ohuta teda.

8. Tunne kaasa, kes on elanud üle nurjumise. Julgustamisest pole kasu — lase teda nutta omal õlal.

9. Suurem osa inimesi on nagu loomad karjas — neil on karja instinkt. Teie lähenemine, teie kliendi suhtlemine ja teie argumendid kindlustuse kasuks peavad pidama sammu selle instinktiga.

Et tunda huvi teiste vastu, peate teadma, mis nad teevad. Seda saab ainult siis, kui võtate osa organisatsioonidest, kus nad liiguvad ja tegutsevad.

Pole kasu inimeste tundmisest, küll aga, kui tunnete huvi nende vastu. Kui nähakse ja tuntakse, et teie huvi on tõeline, siis soovitakse ka teie kaudu sõlmida kindlustuslepingut.

---

## **Aeg on teie kapital.**

Teie suurim kapital teie töös on müügiaeg. Ei maksa raisata seda. Ei maksa lasta seda teha teistel teie eest. Teie ja teie kindlustuskandidaadid ei saa otsustada sõja asju. Sellepärast ei maksa teil ka püüda seda.

Kui teie töötate kella 9 kuni 5 ja kulutate tund aega lõunastamiseks, siis on teil iga päev ainult 420 minutit selleks, et hankida endale sissetulekut. Nii palju kui kaotate teie minuteid, nii palju kaotate sissetulekut. Isegi kui iga minut 420 minutist maksab ainult 1 sent, siis veerand tundi ära raisates teete endale kahju 15 senti. Kui sarnased ajaraiskamised vältavad nädalast nädalasse, siis kulub teil aja jooksul ära suur summa raha.

Aeg on teie raha. Teie võite teenida seda raha siis, kui seisate kindlustuskandidaadi ees ajades kindlustusjuttu. Kui paljudele võite rääkida kindlustusest 420 minutis. See on palju tähtsam kui arutada, mis sünnib Maginot ja Siegfriedi liinide taga või Soomes.

W. T. C. in Business Week.

# Salapärane mees.

Ralph G. Engelsman.

Mõni aasta tagasi astus minu juurde büroosse mees väga huvitava lähene-misviisiga. Ta pakkus mulle müüa vormelit eduks. Ta ütles, et õppetunni, kui-das saavutada edu, annab ta mulle mi-nu büroos. Muidugi tingimus, et pean selle eest maksma talle midagi. Kui palju, selle pean ma otsustama ise.

Küsisin temalt, kes ta on ja kust ta tuleb. Tema vastas: „Kas muudab see asja, kui võite kasutada seda, mis teile räägin?“ Ütlesin talle, et ei tunne asja vastu huvi, kuid mõne päeva pärast tuli ta tagasi sama ettepanekuga ja ütles mulle, nagu teevad seda tema tüüpi mehed tavaliselt: „Kuidas ei või te kulutada mõni minut sellele, et jõuda sel-gusele, kas olen ma petis või mitte.“ Ja nii ma ostsin, mis ta müüa pakkus.

Sellest on oma neli või viis aastat tagasi, kuid ikka ei tea ma, kes oli mu külastaja. Samuti olin unustanud palju sellest, mis ta oli rääkinud, kuni leid-sin üles omad märkused tema jutust sel puhul ja ma püüan esitada neid pea-joontes teile.

Nagu teie näete, pole selles tema vormelis midagi ebaharilikku, kuid siiski on selles palju kasulikku, mis on esin-dajal tema töös vajalik. Siin on see vormel, mille andis mulle salapärane sõber:

1. Teadke, mida tahate.
2. Teadke, kust seda saada.
3. Teadke, kuidas lokaliseerida.

Alajaotuse all:

a) Arendada kommet mõelda, kom-met kinkida tähelepanu asjadele, mis on teile tähtsad, jättes kõrvale kõik võõrad asjad.

b) Otsustamisvõime; treeni oma aju, et teha head valikut.

c) Mälu; kontsentreeruda kindlasti, järgneda oma plaanile.

d) Tahtejõud.

Kõik see on üldine, mida peate ise tõlgitsema. Muidugi pole selles midagi üllatavat, kuid tõeliselt on see alus isik-likuks plaanitamiseks.

Ta andis mulle ka mõned ideed, mis on väga väärtuslikud ja mille töösse rakendamine ei nõua rohkem kui teha

tööd ja mis võib tõelist kasu näidata alles aastate pärast.

Ta andis nõu pidada kartoteeki ini-meste kohta, keda tunnete või keda kohtate, kusjuures kontaktid nendega on korraldatud eripealkirjade all „Seltskondlik tegevus“, „Äri“, „Sport“ jne. Samuti pidada ka samasugust kar-toteeki ideede kohta, mis on katalogi-seeritud pealkirjade all „Äri“, „Selts-kond“, „Valitsus“ jne. Tema arvamine oli, et igapäev tuleb pähe mõni idee või kava oma tegevuse ja töö kestel, mis on terved, arukad ja kergelt läbi-viidavad, kuid need ununevad, kui me ei märgi neid üles. Õieti meie ei kasuta neid antud momendil, aga kui nad on märgitud üles, siis ühel päeval neid vaadates rakendame need tegevusse.

Olen kuulnud, et paljud isikud, kel-lest üks on president Roosevelt, kasu-tavad seda kartoteeki ja ja katalogisee-rimise süsteemi. Ka paljud edukad meh-ed on talitanud samuti. Sellest pole ai-nult kasu, vaid ühtlasi on ka kena ajaviide. Olen ka ise seda teinud ja see on ka omaette töö. Aga kui läheme ta-gasi mu sõbra vormelile, siis näeme, et üheks tähtsaks edu pandiks on tah-tejõud. Nii peate ütlemä: „Seda tuleb teha“, ja mida varem teete teie asjaga algust, seda kergem on. Teie üllatute pea, kui näete, kui palju inimesi te tunnete ja kui palju ideid teil on, ja kui palju väärtuslikke mõtteid käib enne teie peast läbi, kui neid realisee-ri-ma hakkate, kui panete kõik paberile.

Kandke alati märkmikku või tükki paberit endaga kaasas ja märkige neile üles alati nimed ja ideed, mis tulevad teile pähe, ja kandke selle järele need oma kartoteeki, nii pea kui selleks on vähegi võimalusi. Julgust ja tahtmist selleks peaks meil olema. Kui on ideed märgitud üles, siis pole ka mitte halb, kui tutvustada nendega vahel teisi. Siis kuulub nende arvamisi ja see võib tuua omakord jälle väärtuslikke ideid senis-tele lisaks. Nii tuleb asuda süstemaatil-istelt edu huvides kartoteeki korralda-ma. Teha sellega algust pole kunagi hilja ja teie näete, kui rikkalikult see end teile hiljem ära tasub.

# Kuidas võita sõpru.

Ameeriklase Dale Carnegie teos „Kuidas võita sõpru ja mõjustada inimesi?“, mis mõeldud aastal ilmus ka Eesti raamatuturule, pretentseerib kahtlemata maailma levinenuma raamatu tiitlile. Teost on tõlgitud peagu kõikidesse Euroopa kultuurkeeltesse, raamatu üksiknumbrite leviku arv ulatub rohketeesse miljonitesse. Ameeriklase õpetused, kuidas sõpru võita ja kaasinimesi mõjustada, on leidnud vaimustava vastuvõtu kõrval ka kibedaid arvustajaid, kuid ometigi ei eita ka viimased, et tegemist on — raamatuga elutarkusest.

Kuna ka iga kindlustustegelase edu oma tõepõllul oleneb eeskätt sellest, mida laiemaks ta suudab kujundada oma sõprus- ja tutvusringkonda ja kuivõrd osavasti avaldada mõju inimestele, siis lubame omale allpool tuua mõningaid väljavõtteid Dale Carnegie raamatust ja arutlusi seal esitatud mõtete põhjal.

— — —

„Mispärast lugeda seda raamatut, et teada saada, kuidas võita sõpru? Mispärast mitte uurida suurima sõpradevõitja tehnikat, keda maailm kunagi on tundnud? Kes see on? Te võite teda homme tänaval kohata. Kui jõuate 10 sammu kaugusele temast, hakkab ta saba liputama. Kui te peatute ja teda silitate, siis hüppab ta peagu oma nahast välja, et teile näidata, kui väga ta teid armastab. Ja võite kindlad olla, et neid poolehoiuavaldusi tema poolt ei põhjusta mingid tagamõtted: ta ei taha teile mingit kinnisvara müüa ega ka teiega abielluda.“

Nõnda alustab autor oma raamatus üht peatükki. Ja kõneldes eessõnas sellest, kuidas see raamat kirjutati, küsib ta samuti:

„Viimase 35 aasta jooksul on Ameerika kirjastused trükinud enam kui  $\frac{1}{5}$  miljonit mitmesugust raamatut. Enamik neist on surmavalt igavad ja paljud äriiliselt ebaõnnestunud. Mispärast oli mul see hulljulgus, kirjutada veel üks raamat? Ja mispärast teie, kui mina olen ta kirjutanud, peate nägema vaeva tema lugemisega?“

Ta ei jäta sellele küsimusele ka vastust võlgu.

Ta vastab, et Chicago ülikool, American Association for Adult Education ja United Y. M. C. A. koolid on korraldanud uurimuse teemal, mida õieti soovivad täiskasvanud inimesed õppida. See uurimine on toonud päeva-

valgele, et täiskasvanute peahuviks on tervis. Ja nende järgmiseks huviprobleemiks osavuse omandamine inimsuhtelis; nad soovivad õppida tehnikat, kuidas inimestega läbi saada, kuidas neid mõjustada.

Ag hakates otsima vastavat õpetust, avastati, et pole kunagi kirjutatud ühtki kõlblikku juhatus, mis aitaks inimestel lahendada igapäevaseid küsimusi omavahelistes suhetes.

Siis tuligi Dale Carnegie sellele mõttele kirjutada säärane raamat.

Kes on Dale Carnegie?

Lowell Thomas jutustab Dale Carnegie eluloost, et ta sündis ühes Missouri farmis, 10 miili eemal raudteest, ning polnud näinud ühtki autot enne kui 12-aastasena. Tänapäeval, 47-aastasena, tunneb ta maailma kaugemaidki soppa, Hong-Kongist Hammerfestini, ja on korra olnud ligemal põhjanabale kui Byrd'i peakorter Väike-Ameerikas lõunapoolusele.

Dale Carnegie, täis võitlust ja teravaid vastolusid, on tabavaks näiteks, mida mees võib saavutada, kui ta omab originaalset ideed ja põleb vaimustusest selle teostamiseks.

Dale Carnegie perekond farmis heitles viletsusega ja lõpuks oldi sunnitud farmi müüma. Noorel Carnegieil oli suuri raskusi hariduse omandamisega. Ta häbenes oma vaesust ja kiiresti arenev alaväärsusetunne sundis otsima kõige otsemat teed väljapaistvusele. Kuni ta pikkade harjutuste järgi võitis kõnevõistluse ja kujunes sellejärgi kooli silmapaistvamaks kõnemeheks. Ta ei lõpetanud aga kooli, vaid hakkas ärimeheks. Müües peekonit ja seepi, viis ta oma ringkonna lähimtüügi rohkusest peagi esikohale, tänu väsimatu energiale. Aga ta loobus ametikõrgendusest, hakates õppima näitekunsti. Kuna ta jõudis veendumusele, et temast ei saa kunagi nii kuulsat näitlejat kui Booth või Barrymore, loobus ta sellestki kutsest ja hakkas agendina müüma veoautosid. Kuigi ta ei teadnud midagi mehaanikast ega olnud sellest huvitatudki, omas ta juba siis loomupärast oskust võita inimesi, ja tal oli edu. Ent väsimatu mees polnud nüüdki rahul. Ta tundis endas kutsumust, mille mõjul hakkas Y.M.C.A. koolidele peale käima, et talle antaks võimalus pidada kõnelemise kursusi äriinimestele. See läks tal korda alles siis, kui ta vähendas nõutud 2-dollarilist tasu loengult protsentidele

# Kindlustustegelaste



1. Esindajale oleks suurimaks pühaderõõmuks, kui vaevata veereks tuppa seliseid ilusaid pühademune.



2. Instruktorile valmis-taks suurt pühaderõõmu, kui saabuks selline suur ja rikkalik pühademuna.



3. Inspektori pühaderõõm oleks täielik, kui iga esindaja tooks säärase pühademuna.

sissetulekuist — kui neid üldse oli. Enne kolme aasta möödumist maksti talle 30 dollarit õhtult. Sellele poisile Missourist, kes kunagi korjas maasikaid ja kitkus umbrohtu 5 tsendi eest tunnis, makstakse nüüd dollar minutis selle eest, et ta treenib suurte äriühingute tegelasi kõnekunstis.

Tänapäeval käib igal hooajal kaugelt enam täiskasvanuid Dale Carnegie kursustel, kus õpetatakse kõnekunsti ja inimestega käitumist, kui kõikidel teistel täienduskursustel samal alal, mis korraldatud 22 New Yorgis asuva kolledži ja ülikooli poolt kokku. Dale Carnegie esimesest lühikesest loengust on kujunenud elutarkuse õpetuskogu, mis nüüd on koondatud ka raamatusse. Dale Carnegie ise ütleb:

„See raamat pole kirjutatud selle sõna talivalises mõttes. Ta kasvab, nagu laps kasvab — tuhandete täiskasvanute kogemustest.“

\*

Autor lubab, et tema raamat aitab kõiki, kes seda õieti oskavad käsitada: pääseda vaimsest tardumusest, leida uusi mõtteid, unistusi ja püüdeid, võita ruttu ja kergesti uusi sõpru, tõsta populaarsust, veenda sõpru mõtlema niisamuti, nagu teie ise, suurendada oma prestiiži, teotsemisvõimet, võita uusi kliente ja ärisõpru, teha end paremaks müüjaks, organisaatoriks, aidata lahendada kaebusi, vältida tülisid, hoida teiste inimestega meeldivaid suhteid, teha end paremaks kõnelejaks, lõbusamaks ja huvitava-maks vestlejaks.

Ja nüüd need nõiasõnalised õpetused ise!

On olemas ainult üks viis kõrge taeval all, kuidas veenda inimesi midagi tegema. Jah, ainult üks viis. Ja see on: panna teine inimene ise tahtma seda teha.

Meie kõik sarnaneme täpselt teineteisega selles suhtes, et oleme huvitatud sellest, mida parajasti soovime. Seepärast on sündsam võimalus teise inimese mõjustamiseks — rääkida sellest, mida tema soovib, ja näidata talle, kuidas seda saavutada.

Kui on olemas mingi edu saladus, siis seisneb see võimes asuda teise inimese seisukohale ja näha asju tema vaatenurgast niisama hästi nagu enda omast.

Ta võite võita enam sõpru kahe kuuga, tundes võltsimatut huvi teiste inimeste vastu, kui see oleks võimalik kahe aasta jooksul, püüdes panna teisi inimesi enda vastu huvi tundma.

Franklin Bettger, üks edukamaid kindlustustegelasi Ameerikas, jutustas mulle, kuidas ta juba aastaid tagasi on leiutanud, et mees naeratusel on igal pool teretunud. Enne kellegi juure sisseastumist peatub ta seepärast hetkeks ja mõtleb asjadele, mille eest ta peab tänulik olema, ergutab end laiale ning siirale naeratusel ja siis astub sisse, naeratus parajasti näolt kadumas. Ta arvab, et see lihtne võte on soodustanud paljudel juhtudel ta edu.

# pühademune.



4. Seltsi ametnike südamesooviks on kaks pühademuna, mille proportsioonid peaksid olema järgmised.



5. Juhtiv personal ootab pühadeks kahte munavaagnat, (võib ka suurem üksinda olla).



6. Kindlustusvõtja sooviks, et ta seltsilt saaks võimalikult suure dividendimuna.

Iga kord, kui välja lähete, tömmake lõug alla, hoidke pea püsti ja hingake kopsud õhku täis; nautige päikesepaistet, tervitage oma sõpru naeratusega, hoidke oma mõtted suurte ja oivaliste asjade juures... Mõte on ülilm võim. Õieti mõelda tähendab luua. Me muutume eeskuju sarnaseks, mille küljes meie süda ripub.

Vanad hiinlased olid tark rahvas — praktiline ja elutark; ja neil on vanasõna, mille teie ja mina peaksime välja lõikama ja oma kübaraisse kleepima. See kõlab järgmiselt: „Mees ilma naeratava näota ei peaks avama poodi.“

Pidage meeles, et inimese nimi on talle kauneim ja tähtsaim sõna! Franklin D. Roosevelt teab, et üks kõige lihtsamaid, kuid kõige tähtsamaid viise heatahtlikkuse saavutamiseks on inimeste nimed meeles pidada ja lasta neid eneste tähtsust tunda — aga kui paljud meist teevad seda?

Pidage meeles, et inimene, kellega kõnelete, on sada korda enam huvitatud iseenesest kui teist ja teie probleemidest. Tema enda hambavalu tähendab talle rohkem kui mäljahäda Hiinas, mis tapab miljoneid inimesi. Paise ta kuklal huvitab teda enam kui 40 maavärisemist Aafrikas. Mõelge sellele järgmisel korral, kui alustate kellegagi kõnelust. Olge hea kuulaja! Julgustage teisi enesest kõnelema.

Iga rahvas peab end teistest rahvustest paremaks. Sellest tulevadki patriotism — ja sõ-

jad. On ilustamatu tõe, et peagu iga inimene, kellega kokku puutute, tunneb end teist kuidagi üle olevat; ja te leiате kindla tee tema südamesse, kui lasete mingil peenel viisil seda märgata, et tunnustate — ja siiralt tunnustate — tema tähtsust tema maailmakeses.

Ainuke viis vaidluses võita on vaidlusest hoiduda. Üheksal juhul kümnest lõpeb vaidlus sellega, et kumbki pool on oma õiguses veendunud kui iial enne.

Ärge alustage iial teatega: „Ma tõestan teile seda.“ See tähendab samapalju kui — mina olen targem kui sina!

Juba 2200 aastat enne Kristuse sündimist andis vana Egiptuse kuningas Akhtoi oma pojale tarka nõu, mida läheb tänapäevalgi kibedasti vaja. Vana kuningas Akhtoi ütles nelja tuhande aasta eest ühel õhtul viinakarika juures: „Ole diplomaatlik! See aitab sind oma tahtmist läbi viia.“ Osutage lugupidamist teise inimese arvamuste vastu! Ärge õelge teisele iial, et ta eksib?

See on vana ja õige kõnekäänd, et „tilk mett püüab enam kärbsed kui vaatasappi.“ Nii on lugu ka inimestega. Kui tahad võita teist inimest enda poole, siis veena teda esiteks selles, et oled tema tõsine sõber. See on see meetik, mis vangistab tema südame.

Laotse, tark hiinlane, avaldas 25 sajandi eest mõningaid mõtteid, mida võidakse eduga kasutada tänapäevalgi: „Põhjus, miks sajad mägestikuojad kummarduvad jõgede ja järvede

ees, on see, et viimased asetsevad neist madalamal. Nii võivad nad valitseda kõikide mägestikuojade üle. Samuti teeb ka tark, kes, tahtes olla teistest inimestest üle, asetub neist madalamale; tahtes olla neist ees, asetub tahapoole. Seepärast ei tunne nad tema raskust, kuigi tema koht on teistest kõrgemal; kuigi tema koht on nende ees, ei loe nad seda endale haavavaks.

Kellegi jutule minnes jalutaksin pigemini kaks tundi tema maja ukse ees kõnniteel, kui et astuksin sisse selgesti teadmata, mida ma seal kavatsen öelda ja mida tema — miipalju kui ma tema huvisid ja teotsemismotiive tunnen — tõepoolest võiks vastata.

Meie aeg on dramaatilise esitusviisi aeg. Paljast tõe nimetamisest ei aita. Tõde tuleb teha elavaks, huvitavaks, dramaatiliseks, tuleb tarvitada esitamiskunsti. Kinod teevad seda, radio teeb seda; ja ka teie peate seda tegema, kui soovite leida tähelepanu. Dramatiseerige oma ideid!

Poole sajandi eest töötas üks 10-aastane poiss Napoli vabrikus. Ta igatses saada lauljaks, kuid tema esimene õpetaja oli võtnud talt julguse. „Ei saa sinust lauljat,“ ütles see. „Sul pole üldse häält. Sa ulud nagu tuul aknaluukide vahel.“

Aga poisi ema, vana talunaine, võttis ta käte vahele, kiitis teda ja ütles, et ta teab, et poisil on häält; ja naine käis palja jalu, et säästa raha poja laulutundideks. Ema kiitus ja julgustus andsid poisi elule uue suuna. Võibolla olete temast kuulnud. Tema nimi oli *Caruso*.

Kinkige inimesele hea kuulsus, et ta võiks seda tõestada!“

Need on väike osake elukogemustest, mida Dale Carnegie on valanud õpetuse vormi. Nagu öeldud, mitte kõikjal ja kõikide poolt pole tema väited leidnud pooldamist. Dale Carnegiele heidetakse ette, et ta liig sageli toonitab „südamlikku tunnustamist“, „heldet kiitust“, „ausat lugupidamist“, enese mina mahasurumist ka neil juhtudel, kui õigus on meie pool.

„Dale Carnegie elutarkus on „sabaliputamise meetod“, kirjutab saksa publitsist K. Heimniz. „On küll nii, et see meetod enamasti ikka annab tagajärgi. Aga ikas ei oleks maailmas palju kurjust, palju alatust vähem, kui rohkem leiduks neid inimesi, kellel julgust jatkuks ühiskonna vaenlastele näkku öelda, mida neist arvatakse, selle asemel, et „mee mokale määrimisega“ nende heatahtlikkust anuda?“

Ent Dale Carnegie mõtetega tutvunedes ei tohi unustada, et need iseenesest pole veel mingi doktriin. Pigemini on need suure organiseerimisvaimuga mehe laboratoorsed tähelepanekud täisealiste inimeste suhtes, kes ise on tulnud tema juure oma puudustega. Ja seepärast on autoril kahtlemata õigus, kui ta ütleb:

„Inimesed kasutavad ainult väikest osa oma füüsilistest ja vaimsetest võimetest. Laiemas mõttes öeldud, elab inimolend kaugel seespool oma võimete piire. Ta omab mitmesuguseid võimeid, mis harilikult seisavad kasutamata.“

Selle raamatu ainus eesmärk on ergutada inimesi avastama ja kasutama neid uinuvaid ja tarvitamata võimeid.“

---

## **Jgapäevane tosin.**

Ükski kandidaat ei tunne selle vastu huvi, et esindajal on halvad ajad.

On kaksteist asja, mida tuleb pidada alati meeles:

1. Aja väärtus.
2. Edu püsivusest.
3. Lõbu tööst.
4. Suursugusust ja lihtsust.
5. Iseloomu väärtust.
6. Lahkuse võimu.
7. Eeskuju mõju.
8. Kohusetunnet.
9. Tarkust olla kokkuhoidlik.
10. Kannatlikkuse väärtust.
11. Proovida oma andekust.
12. Algatuse rõõmu.

---

Kuidas võib mõjuda sõda autokindlustuspreemia sissetulekuile, selle üle lähevad Rootsi andmetel inglise kindlustajate arvamisest lahku. Siiski on märgata, et on kasvanud surmajuhtumitega lõppenud liiklemisõnnetuste arv. Nii oli möödunud aasta novembris 926 surmajuhtumiga lõppenud liiklemisõnnetust ja septembris 1130 (1938. a. novembris oli nende arv ainult 613).

# Kogemused kõnelevad.

Neliteist aastat kindlustuspõllul töötamine on viinud mu veendele, kui ma liigun pidevalt inimeste keskel, siis leian ma alati küllalt kandidaate. Nõnda siis oma töötundidel kohtan ma lakkamatult inimestega. Kui asusin kindlustuspõllul tööle, pühendasin palju oma ajast uute kontaktide loomisele, kuid nüüd on suurem osa mu ajast pühendatud mu poliisiomanikele.

Siiski on mul ikka vajalik leida uusi kontakte. Neid uusi kontakte loon ma nädalas kaks kuni kolm ja peamiselt äri- ja kantseleimimeste keskel.

Kui tutvun kellegagi, ei maini ma kunagi elukindlustust. Siiski tutvustamisel tähendan oma nime nimetamisel — kindlustusmees. Sellega eraldan ma end teistest, kes kannavad võib-olla sama nime, mis minagi. Hiljem kogun informatsiooni oma uue tuttava üle ja siis kutsun ta endaga lõunastama. Kui me koos lõunastame, uurin uut tuttavat hoolega ja püüan nii palju kui vähegi võimalik saada teada, mis teda huvitab, mis talle meeldib või ei meeldi.

Nii kogutud informatsioon võimaldab mul koostada kindlustuskava, mis sobib mu uue kontakti vajadustele. Ma tean, kas on ta abielus, kas on tal lapsi, omab maja või talukoha ja milline on ta nimi oma tutvusringkonnas.

Usaldus on oluliseks aluseks igale müügitehingule. Sellepärast püüan luua alati usaldust, esitades talle kava tema probleemide lahenduseks. Kuna ma tunnen kandidaati, tema olukorda ja kohustusi, siis see võimaldab mul kindlustada oma prestiiži tema juures. Kunagi ei püüa ma talle midagi vääriti selatada ega mõnda tõsiasja vaikida. Minu sihiks on teha ainult seda, mis on hea ja kasulik mu kliendile.

Kliendi vajaduste aus tunnustamine minu poolt tähendab küll sagedasti väiksemat komisjoni, kui ma ei arvestaks tõsioludega. Kuid see annab kindlustusele püsivuse ja võimaldab isegi hiljem kindlustust suurendada, kui kliendi seisukord on läinud paremaks, ja toob juurde veel päris uusi kindlustusi.

Elukindlustus on ju kandidaadi ja tema perekonna heaolu eest hoolitsemine, siis ei tule vaadata elukindlustusele ainult kui kindlustaja egoistlikkude soovide rahuldamisele. Ja seda tuleb kindlustussõlmimisel silmas pidada. Keskmine kandidaat tahab meeleldi sõlmida lühiaegset segakindlustust, sest et siis saab ta kindlustussumma ise. Kui on aga tegemist perekonnainimesega, siis tuleb püüda nihutada ta isiklikud huvid rohkem tahaplaanile ja tõsta rohkem esiplaanile ta perekonna huvid ja näidata, kuidas on ta perekonnal võimalik ta surma korral rohkem saada, ilma et see kindlustus ise selle juures ei muutuks talle koormavaks. Nii võib segakindlustuse tarviduse korral asendada eluaegse surmajuhu kindlustusega, kui näib, et viimane on antud olukorras kasulik. Kuid see kasulikkus tuleb kandidaadile hoolikalt selgeks teha.

Kui olen müünud ära poliisi, siis pean poliisi omanikuga alalist kontakti, nii et tean iga muudatust tema seisukorras ja võin kaaluda, kas ei või ta suurendada oma kindlustuskaitset. Klient võib abielluda, laps võib sündida, tema sissetulek suurened või väheneda. Sellepärast olen ma teinud endele selgeks, et külastan iga oma poliisiomanikku kaks korda kuus.

Kuna mu kliendid on äriinimesed, siis püüan alati leida neile oma külastuse puhuks mõne kasuliku idee. Et kindlustamine ise on ju äri, siis töötades sel põllul tekivad ideed, milliseid võib rakendada edukalt ellu ka teistel aladel. Alati olen ka valvel, et neid kuulda oma klientide huvides.

Kuid ka teisi saab klientide vajadusi rahuldada. Mõni aeg tagasi kaotasin ma peaaegu oma hääle täiesti. Püüdsin ühe arsti juures ravides oma häält kätte saada. Aga asjatult. Sõber soovitas mind mina teise arsti juurde. Ravides end selle juures nägin pea, et mu hääl hakkas paranema, kuni viimati võisin jälle rääkida normaalselt. Kui olin arsti juures viimast korda ravimisel, ütlesin arstile: „Kas teil on elukindlustust?“

# Alati kindlustada – alati leida kandidaate.

Kui hanketöö edu on väike, siis tuleb see kõik sellest, et kavakindlale kandidaatide leidmisele on pandud liig vähe rõhku. Peab tähendama siiski, et keskmine esindaja vaatab kandidaatide leidmisele liig ükskõikse pilguga. Et selgusele jõuda, kas on hanketöös antud kandidaatide otsimisele ta vääriline koht, vastake järgmistele küsimustele.

Kui teile maksetakse kõne eest, kuidas leida kindlustuskandidaate, 200 kr., kui palju kulutate aega kõne ettevalmistamiseks? Kas olete kunagi töötanud oma kindlustuskandidaatide leidmise plaani kallal nii kaua?

Olete kunagi valmistanud kava, mis sunnib teid pidevalt päev päeva kõrval otsima kindlustuskandidaate?

Olete kunagi nädalas määranud endale kindla aja, mille kestel ei tee muud kui otsite kandidaate?

Olete kunagi küsinud oma naiselt, perekonnaliikmetelt, sõpradelt ja poliisiomanikelt isikute nimesid, kellega võiksite astuda kontakti?

Kas otsite kandidaate siis, kui nende tagavara on lõppenud, või siis, kui neid on külluses?

Kas olete kunagi mõelnud sellele, kui suur tähtsus on kohtamisel mõne isikuga kokkulepitud ajal?

„Mul pole elukindlustust ega ma ei saagi oma elu kindlustada,“ vastas ta.

Küsisin temalt põhjust, miks ei või ta saada elukindlustust. Ta seletas, et kanab kunstjalga ühe õnnetuse tagajärjel. Küsisin temalt luba, et võin muretseda talle poliisi. Algul kõhkles ta, kuid lõpuks oli ta siiski nõus. Enne kui ta kirjutas sooviavaldusele alla, ütlesin talle: „Doktor, enne teie juurde tulekut ravis mind teine arst mitte rahuldavate tulemustega. Teie võitsite mu usalduse, et mu viga hakkas kohe paranema. Laske nüüd seda teha teie heaks, mis tegite teie mulle.“

Pakkusin talle segakindlustust, mille tähtaeg lõpeb 60 eluaastaga. See arst, kes oli kindlustuse sõlmimise ajal 36 a. vana, on nüüd väga rahul, et sõlmis selle elukindlustuse.

Kas olete kunagi kulutanud tund aega kindlustusjutu siisejuhatusele, mis peab juhtima selleni, et teha kindlustuskandidaadist poliisiomanik?

Kas te vaatate igale allakirjutatud kindlustussooviavaldusele kui võimalikule allikale järgmise kindlustusjutu siisejuhatuseks?

Miks esindajail lõpevad kindlustuskandidaadid? Vaadake vastusele, kuidas soovite, kuid tõsiasjaks jääb see, et peapõhjuseks on see, et ei nähta vaeva kindlustuskandidaatide leidmisega. Kandidaatide leidmine on eripeatükk hanketöös, see on sama tähtis kui kindlustusjutt ja väärib samapalju tähelepanu, siiski paljudel esindajail tundub see kõrvalise tähtsusega asjana ja tuleb meelde alles siis, kui kandidaatide tagavara on lõppenud.

Kui kindlustuste sõlmimine peab olema pidev, siis peab sama pidev olema ka kandidaatide leidmine. Meie arvamine on, et teil peab olema kindel mõte ja plaan leida iga päev kindlustuskandidaate.

## Kindlustusjutu 7 põhimõtet.

Kindlustusjuttu ajades tuleb pidada silmas seitset peapõhimõtet:

- Suurem osa inimesi võib seedida korraga ainult ühte mõtet.
- Iga inimene avaldab vastupanu mõtetele, mis ei puuduta tema probleeme.
- Suurem osa inimesi ei taha, ei suuda võtta vastu keerukaid abstraktseid või ebaselgeid mõtteid.
- Inimesed seedivad mõtteid aegamisi.
- Inimesed unustavad.
- Inimeste meeled on muutlikud.
- Inimestel on vähe aega.

Ei maksa loota, et kindlustuskandidaat saab sellest 10 minutiga aru, mille õppimiseks on kulunud teil pool aastat.





# Oskar Lillendal VREIBÄRGID

## ARENDAVAD ÜLDKASULIKKU TEGEVUST

Kuna Villem Vreibärk pärast mitmesuguseid sõdasid ja väga töörohket eluteed oli end ise määranud vanaduse pensionile, siis leitud tal vahete-vahel vaba aega, et külastada vanu tuttavaid ja sugulasi oma sünnikohas. Vanad põlised sõprussidemed sidusid teda külmehega Tossuotsa Andresega ja teise külmehe Ädavere Kustasega, kes olid ühtlasi ka Villemi leerivennad.

Ühel laupäeval löid Vreibärgid jahipüüsid ja suusad selga, istusid rongile ja tegid meelelahutussõidu maale.

„Maaga piab meil, linnainimestel, olema alati kontakt,“ seletas Villem poistele. „Meie riik on veike ja kõik linnainimesed on kunagi ikke tuld maalt. Ja kisse põle üst maal sündind, sellel on sugulased maal. Seda kontakti piame oskama innata. Sest pärast seda, kui sa oled oma kopsud linna tagi täis tõmmand, kulub üks surtsakas puhast maaõhku nagu marjaks ära...“

Poisid olid vanamehega ühel ja samal arvamisel. Oli küll olnud varemalt kõne all, et osta maale talukoht, kuid hiljem oldi sellest loobunud väga praktilistel kaalutlustel: poisid ei tunnud ükski maatööd ja kuna olid kõik juba värsked naisehened, ei peetud mõistlikuks minna talusse ühe katuse alla. Kuigi poisid oleksid saanud omavahel hästi läbi, siis väga raske oleks olnud seda arvata naiste kohta. Nii oligi siis talu otsimine ja ostmine jäänud ära.

„Maa-elu, see on üks raske elu,“ seletas Villem poistele edasi. „Oled linnas näituseks

väsinud ja su meel tahab lahutust, siis lööd ühe parema antsuki selga ja lähäd taaatrisse. Või konsärdile või kinusse. Maal sul nisku-kest asja põle. Aga need meelelahutusemured on ikke veiksed mured. Esimesel kohal seisavad ikkagi elumured. Linnas keerad veekraani lahti ja vesi tuleb. Maal seda põle. Paergast on veega igavene plevna, kaevud kõik tühjad ja üks küla käib teise tagant vett varastamas. Linnas keerad nupust ja tuba on valge, või põle seda mette. Maal susita pidrooljumiga, et vingi kõik kohad täis. Linnas lähäd sul korsten põlema, kahe minutiga on sul lentsalk kohal ja kõik on ligvideeritud. Maal aga on tuli, kui see kord lahti pääseb, kohutav suur õnnetus. Mitte üks sellest, et su äärbär, aidad, laudad, tallid ja rehed lähevad, vaid arilikult jääb ka vili, einad ja põhk sisse, ägedama tule korral ka loomad. Ja kui viimaks pritsikamanda vahuleatud obustel kohale jõuab, põle neil änam muud kedagist teha, kui tukkisid kustutada...“

Oma jutuaajamisega suutis Villem lühikese aja jooksul anda poistele päris selge ülevaate maaelu raskustest. Poisid rehkendasid nüüd kah endamisi, et päris õige oli linna jääda, seal oma „värkstuba“ ja „virtspood“ lahti lüüa.

Pärast seda, kui oldi Tossuotsale päralt jõutud ja öeldud oma kenad jällejägemise sõnad, kaldus Villemi ja Andrese jutt väga eluliste küsimustele. Andres tundis suurt huvi selle vastu, kuidas Villem oma maa-ostuga on rahul, kas maja toob ka midagi sisse ja muid sellesarnaseid küsimusi.

„Eks need maksud ole vist linnakoha pial kõrged?“ usutles Andres.

„Madalaks kiita neid üst ei tohi. Kuid inge kaa välja ei võta. On vaja ikke sellest aru saada, et riik ilma maksudeta ei ela. Aga on ka rida nisukesi kohustusi, mida sa priitahtlikult enda piale võtad ja neid täidad, sest teist otsa pidi tuleb kasu tagasi...“ tähendas Villem.

Niisugune jutt hakkas Andrest huvitama.

„Sa Villem oled eluaeg old nailakas inimene ja oled seda kaa edasi. Mis sa tühjätähjaga jäädad...“ sõnas Andres.

„Kakoi tühi-tähi!“ ajas Villem vastu. „Võta paergast, nigu seda on askureerimine või kindlustamine. Linnakohas piab maja olema kindlustatud, eriti aga puumaja. Oiad küll mõne kroonikese kokku, kui ei kindlusta. Aga siis, kui tuli räästast välja lööb, ei leia enam kindlustusagenti ülesse ja pärast otsi tukkide keskelt sulanud lusikaid. Mina kindlustasin kõik — maja ja mööbelduse ning isegi oma veikese elunatukese...“

„Meil oli juba õpetund kaa,“ torkas Ruts vahele. „Tislereis läks tuli lahti ja oli tege- mist, et kustutada.“

„Vat sellest põld küll lehest lugeda,“ arvas Andres. „Aga ea, et ikka jänle saite...“

„Teisel päeval oli esimene asi kõhe kindlusseltsiga asjad joonde ajada. Akka veel ootama teist tulekahju,“ jätkas Villem. No- jaa — sis kindlustasime ühe teuga kõik ära...“

Andres jäi mõttesse ja tähendas siis:

„Ka mul olid kord nisukesed plaanid. Pla- aegu oleksin last kaa kindlustada, kuid siis tulid mõnesugused asjad vahele...“

„Mis sial ikke võis vahele tulla?“ küsis Villem.

„Ikke maamehe uhkus. Vat Notlotsa Mih- kel laskis endal kindlustada. Temal on vilet- samad ooned, loomad ja vähäm vilja kui mi- nul. Põle tal tühjal raadiuaparaati ega ke- dagist. Ja masinad on kaa ajast ja arust läind. Tuli pärast kindlustamist minu juurde ja akkas kiitma, kui kõrgelt tema kindlusta- nud. Ma panin ambad kokku ja valkisin. Kui siis aagent kaa minu juurde sisse astus ja tegi juttu kindlustamisest, ütlesin mina, et olen nõus. Aagent vaatas kõik iluste üle, — näitasin talle kaa kõik ära ja ütles siis ka umbkaudse inna, misukese summa eest oleks passilik kindlustada. Summa tuli aga ai- nult tuhat krooni rohkem kui Notlotsa Mihk-

lil. Siis ütlesin mina aagentile „neetu“, et minu koht on ikka nigu pool mõisa ja äkki ainult tuhat krooni rohkem? Aagent tahtis mu meelt muuta ja lubas linnast teised inda- jad kohale saata, kuid ma olin juba oma ot- suse juurde jäänd ja nii see on ka jäänd,“ selgitas Andres.

Villem vangutas pead.

„Sinust piab aru saama, Andres,“ sõnus kälimees linnast. „Uhkus maksab kaa midagi. Kuid selle koha pial väegade vähä. On ikke alati old nii, et parem pool muna kui tühi koor...“

„Sellest saan ka mina aru,“ tähendas And- res. „Mul ei taht süda pärast aagenti ärami- nekut rahule jääda ja akkasin ääri-veeri kuu- lama, kas see ikke õige, et Mihkel nisukese summa eest kindlustand. Tuli välja, et ei oopis sinna poolegi. Oli kaks tuhat krooni otsa pand oma meelest ja mõttest, et mind ärrit- tada.“

Eks siis oleksid sa võind aagenti jälle ülesse otsida ja toimetuse ära teha,“ andis Villem nõu.

„Vat — jälle uhkus ei luband,“ pomises Andres pahaselt. „Olen kord juba nisuke uh- ke, siis olen ka edasi. Temal on mind roh- kem vaja kui minul teda. Aga kui ta tuleb, siis teen kindlustuse ära küll.“

Villemi nägu löi laialt särama. Ta pörutas Andresele ühe tugeva patsu õlale ja tä- hendas:

„Siis korraldame selle värgi juba täna ära.“

Andres ajas silmad suureks.

„Ära jõllita kedagist,“ jätkas Villem. „Kui ma olin linnas oma kindlustuse ära teind, tehti mulle ettepanek, et ma akkaksin ise kaa kindlustusi vastu võtma. Vaata — mul on lin- na koha pial pallu tutvusi. Küll majapere- meeste ja muude kõrgete sakste juures. Eks ma siis ööld, et akkan pialegi selle ameti piale, kuna ma olen ju nüid vaba ärra. Sel- lest ajast saadik on mul alati paberid tas- kus. Kui tahad, teeme kindlustuse kasvõi omme pää ära. Ja nisukese inna eest, mis sina õigeks piad ja misukest ma õigeks ar- van. Ma ju tunnen sind, Andres, ja tian, et ega sina oma uut äärberi ju ise sussitama ei akka...“

„Kus sellega, kus sellega,“ kiitis Andres Villemi nõu takka. „Kohe omme pää teeme ära. Vat sinusuguse aagentiga saan ma kohe asja ajada.“

# Ärge tundke end võõrana.

Kui ma aasta tagasi ütlesin oma sõpradele, et kolin teise linna elama, siis küsisid nad üllatunult: „Mis mõte sel on? Miks jätate maha koha, kus olete loonud hea klientuuri? Miks jätate maha inimesed, keda tunnete juba kümme aastat, kellest paljud on teie head sõbrad, ja lähete sinna, kus on teile kõik võõrad. Miks võtate ette nii suure riski ja lähete välja teadmatusse? Mis garanteerib, et teil on uues kohas esindajana suur edu?“

Terve rida selliseid küsimusi sadas mulle kaela. Aga see oli ka täiesti loomulik. Ühede vaatekohast on see väga raske esindajal muuta oma elukohta. Kuid õieti on see, kuidas vaatab keegi asjale. Kes võtab elukohavahetust lihtsana ja kergena, sellele kujuneb ta ka kergeks. Põhimõte, mille järele peab kindlustusesindaja elukoha vahetusel käima, on, et ei tohi uues kohas tunda end võõrana. Ei tunne end võõrana, siis ei võeta sind ka vastu võõrana.

Kui kindlustustegelane viib oma tegevuse üle uude kohta, siis peab ta olema kindel endale ja neisse meetodeisse,

mida ta kasutab. Pole kahtlust, et süsteem, mis töötab ühes kohas, töötab ka teises. Kõik inimesed, peale üksikute erandite, armastavad omi perekondi ja tahavad saavutada majanduslikku iseseisvust ja muretuid vanadusepäevi. See on baas, millele toetub igas kohas ja kõigis mais kindlustustegevus. Kasutades seda inimlikku külge, on võimalik ka saada igal pool kindlustust. Asute küll elama võõrasse kohta, aga selle üle ei tohi tunda te hirmu. Tõeliselt pole kuskil võõraid, kui te soovite, et neid pole. Kui olete hea esindaja ühes kohas, siis võite olla sama hea ka teises.

Minu hankemeetodid ei erine millegi poolest neist, mida kasutasin oma endises tegevusrajoonis. Toimin just samuti ja samade tulemustega. Nagu ikka astun võhivõõraste inimeste juurde ja püüan äratada neis huvi kindlustuse vastu ning lõpuks tunnevad nad ka huvi selle vastu.

Juba tükk aega ei kasuta ma ainult lihtsat sisseastumise meetodi, vaid olen leidnud parema viisi, kuidas kohata

Villem seletas veel tunni ja selle otsa teise. Siis oli Andresel lugu selge nagu suveöö ja värske kauba kinnituseks tehti õigete eestlaste kombel pisikesed liigud. Viimaks aga, kui Andres oli pehmeks jäänud, võttis ta nägu veidi tusase ilme.

„Kui ma selle asja üle veel õiete järele mõtlen, siis tuleb mulle vägisi üks kahtlane mõte pähe...“

„Misukene see kahtlane mõte võiks olla?“ päris Villem uudishimulikult.

„Et sa mu naha üle lööd,“ pomises Andres. „Vat leeriajal — siis löid sa mul Aru Elli üle — äkki lööd nüüd jälle sisse ja võtad kõvad prosendid kindlustuse pialt...“

Villemi nägu võttis saladusliku ilme. Ta hääl muutus sosinaks.

„Muidugi — prosendid võtan ma kaa. Aga mitte ühte senti enese jäuks. Kui sa nüüd linna piale tuled neid kindlustuse asju koraldama ja võtad rahad kaasa, siis teeme prosendirahadega ühed veikesed liigud, käime

kõik linna paremad ja peenemad kohad läbi, kus sa eluag põle käänd. — Sa ju tunnend oma eite? Eks ta loe sulle kõik sendipialt kätte, kui sa linna tuled. Aga kui sul on talle nüüd nisuke togument ette näidata, et raha lähäb selle tähtsa asja piale nii ja nii pailu, siis põle tal änam kedagist vasta rääkida. Ja sul on kenad taskurahad, millest mamma midagi ei tia...“ selgitas Villem peeneid ärilisi nõkse.

Niisugune kavalus meeldis Andresele üli-väga. Ta kiitis Villemit targaks meheks, nimetas teda oma armsaimaks kälikaks ja lubas järgmisel nädalal juba linna tulla.

Kuid Villemi nägu säras suurest rõõmusest. Tal oli heamel, et oli kallist sugulast saanud aidata kasuliku tehingu sõlmimisel.

Järgmise päeva lõunal tehtigi kindlustus ära. See korras, vanamehed panid kasukad selga ja ütlesid kodus, et lähevad alevisse „lepingut kinnitama“.

Ja mõlemad vanamehed pilgutasiid üksteisele kavalalt silma...

jõukaid ja rikkaid kindlustuskandidaate, kuidas neile läheneda, kasutada hästi organiseeritud kindlustusjuttu ja müüa elukindlustust. Kõigi selle juures on mul tekinud veene, et inimesed on lahked ja sõbralikud minu vastu, kui olen seda ise nende vastu.

Tuleb vältida mõtlemast, et töö ei anna tulemusi. Ei maksa mõelda, et kindlustuskandidaat tuleb iseendast äkki. Kui olete kuskil peol ja tahate tutvuda teatud isikuga, siis kujutelge, et teie ja tema olete üksikul saarel ja on loogiline ja tarvilik nii hästi teil kui temal üksteisega tutvuda, ning minge tema juurde ja tutvustage ennast. Tulemused on teile otse üllatavad. Ärge kartke inimesi, sest et ega nad ei hammusta, isegi ka need mitte, kellele näib olevat ligi pääseda raske. Juhtige siis oma kõnelus ta huvialadele, küsige, kus õpib ta poeg või tütar, ja teie näete pea, et olete kõitnud juba teatud määral tema sümpaatia ja sellega on loodud juba alus edaspidiseks kindlustusjutuks.

Siin mõned näited oma kogemustest.

Kohtasin mõni päev peale uuele kohale saabumist ühe kindlustusmehega ja küsisin temalt, kus võib saada korterit. Ta soovitas mulle majaperemehe. Sellega üürikaupa tehes läks lõpuks jutt üle kindlustusele, mis lõppes sellega, et ta kindlustas viimaks oma elu.

Teisel juhtumil pildistasin mängivaid lapsi tänaval ja viisin nende pildid vanemaile, mis võeti tänuga vastu. Minu naine aitab palju kaasa uute tuttavate saamisel, samuti mu viieaastane poeg.

Minu poeg tutvus omasuguse poisiga, kes elas üle tänava ja neist said mänguseltsilised. Minu naine läks ühel päeval poega lõunale kutsuma ja kohtas siis teise poisi ema. Neist said head tuttavad. Naabripoisi vanaisa tahtis oma pojapoega kinno viia. Sellest arenes, et meil tekkisid ühised kinoõhtud.

Neist kinoõhtutest arenes asi nii, et tutvusin jälle nendega, kes võtsid osa samadest organisatsioonidest, kust avnaisagi, ja tulemuseks oli mitu poliisi.

Teisel juhtumil mainisin ühele mehele, kellega tutvusin juhuslikult, et minu naine mängib klaverit. Kuna tema naine mängis ka, siis tulime ühel õhtul kokku ja me saime headeks tuttavateks. Ühel perekondlikul muusikaõhtul tutvusin mehega, kes tutvustas mind jälle mitme teise mehega, kellelt loodan saada elukindlustusi.

Astusin liikmeks kolme kohalikkude organisatsiooni ja see võimaldab puutuda mind kokku kohalikkude äriimeestega ja teiste tuntud tegelastega. Astusin ka maleringi liikmeks ja maletades on võimalik luua jälle uusi suhteid. Ping-pongi mängides tutvusin jälle mehega, kellelt sain elukindlustuse.

Nagu siit näete, pole õieti mingit saladust, kuidas sõlmida võõras kohas häid ja kasulikke tutvusi. Kui on mingist saladusest jutt, siis peitub see ainult selles, et ei tohi tunda end võõrana, vaid tunda huvi selle vastu, mis nad teevad ja räägivad.

Kui teil on raske leida kindlustuskandidaati ja mõtlete, et raske on leida tutvusi, siis tehke endale reeglaks, et iga päev räägite vähemalt ühe mehega, keda pole kunagi kohanud varemalt. See pole mitte ainult kasulik, vaid ühtlasi ka huvitav.

---

Aacheni ja Müncheni tulekindlustusseltsid on võtnud Inglise Londoni ja Liverpooli kindlustusseltside ja Globe Insurance Comp. Ltd. saksa kindlustusseisud. Samuti on National Allgemeine Versicherungs AG Stettinis võtnud üle 40 prots. The Prudential Assurance Ltd. kindlustusseisust, kuna 60 prots. on läinud üle Nordstern Konzernile.

## Palju aastaid on mul veel elada?

Oma loodetavate eluaastate arvu saate kätte järgmiselt. Lahutage oma eluaastate arv 80 ja korrutage saadud arvu 0,7. Näide: Palju aastaid võib veel elada 37-a. mees?  
Vastus:  $80 - 37 = 43,0,7 = 30,1$  aastat.

# Õnnetuste kroonikat.

## Õnnetusi inimohvritega.

— 2. veebruaril kukkus Kuigatsi vallas Krundi talu omaniku vend Paul Sunts heima-koorma otsast surnuks. Õnnetus juhtus koorma ümberminekul libeda tee tõttu. P. Sunts oli 59 a. vana.

— 4. veebruari öösel uppus Loksa lahes Mõhni tuleorni lähedal Villem Ehrenbusch, 32 a. vana. Mees oli jäält merre libisenud. Ehrenbusch elutses Tallinnas, Loode tänaval. Teda jäi leinama abikaasa.

— 7. veebruaril leiti Maidla vallas Reo külas oma talu kütümis surnuna H. Soolep, 45 a. vana. Teda jäid leinama naine ja kaks last.

— 9. veebruaril suri Tallinnas trammil tuntud ühistegelane Juhani Sisaask.

— Samal päeval suri ootamatult Tartus vandeadvokaat Voldemar Kõaus, 51 a. vana. Surm tuli tänaval.

— 11. veebruaril suri rongile minnes Balti jaamas Tallinnas järsku Gustav Abi, 57 a. vana, kelle elukoht Tallinnas, Erika t. 4—16.

— 12. veebruaril suri jääraiumisel Kohtla-Järve õlitehaste juures tööline M. Karjamaa.

— 15. veebruaril jäi Tallinna jaamas elektri-rongi ette ja sai summavalt vigastada raudteel töötanud Ivan Jolbashev, kelle elukoht Vene-Balti as. 124—11. Leinama jäid naine ja väikene laps.

— Samal päeval Padise vallas, Põllküla asu-duses uppus allikakaevu 34-aastane Adeede Sak. Õnnetus juhtus veetoomisel.

— Samal päeval jäi Tallinnas trammi alla ja sai silmapilksest surma 9-aastane Eugen Trelin, kelle elukoht Vabriku tän. 47—32. Trelini vanemad on vaeses inimesed, kellele matuste korraldamine oli suureks raskuseks.

— 21. veebruaril suri Valgas vingumürgituse raudteevalvur Madis Mumm, keda jäi leinama abikaasa.

— Samal päeval suri Tallinnas järsku täna-val dr. Mihkel Ostrov, kelle elukoht oli Nõmmel, Kaare tän. 23.

— 22. veebruaril sai Kaarepere ja Tabivere jaamade vahel rongi alla jäädes surma Kaarepere valla käskjalg Valter Lillepõld, 31 a. vana. Teda jäi leinama naine väikese pojaga.

— Samal päeval Lagedi ja Aruküla jaamade vahel sai rongi all surma Aruküla talunik Ants Prooman, 39 a. vana. Teda jäi leinama naine.

— 1. märtsi õhtul suri järsku oma korteris töölaua ees kirjanik A. H. Tammsaare-Hansen 62 a. vanuses. Leinama jäi abikaasa kahe lapsega.

## Tuleõnnetusi.

2. veebruaril puhkes tulekahi Narvas, Lepa tän. 1 Zinaida Galvidise puust elumajas. Tules hävis J. Valdre pesukoja sissesead 100 kr. väärtuses. Tuli sai alguse raudahjust.

— 4. veebruari hommikul süttis Sindis töölis-kasarmus nr. 9 juure kuuluv suur kõrvalhoone,

kus oli 20 töölisperekonna puutagavara, riided ja muud vallasvara. Hoone põles poolenisti maha. Kahju 5000 krooni. Kindlustatud oli vaid Sindi vabrikule kuuluv hoone 700 kr. eest, kuigi ta tegelik väärtus on 1700 kr.

— 5. veebruaril põles maha Tallinna lähedal restoran „Kongsi“ hoone koos vallasvaraga. Omanikud hindavad kahju 100.000 kroonile. Varandus oli kindlustatud.

— 6. veebruaril põles maani Saaremaal. Salme vallas Mätiku talu elumaja. Tulle jäi osa loomasööta. Varandus oli kindlustamata.

— 8. veebruaril süttis Nõmmel, Kurni tän. 22 Ants Vahtriku maja. Põles ära trepikoja sein ja lagi.

— Samal päeval põles maani Varstu vallas Ahepalu talu karjalaut, mille omanikuks Emilie Ibirütel. Tuli sai alguse loomade soojendamiseks lauta viidud sütest. Kahju 1000 kr. Varandus oli kindlustatud 250 kr. väärtuses.

— 10. veebruaril süttis Virumaal, Maidla vallas H. Lipu pärijate villaveski. Tulle jäi naftamootor ja muud varandust. Kahju 2000 krooni.

— 10. veebruari õhtul süttis Mõniste valla-maja juures asuv saun korstnast lennanud sademest. Hoone oli kindlustatud 50 kr. väärtuses.

— 11. veebruaril süttis Pärnus, Vilmsi tän. 6 asuv Rudolf Karroli puutööstus. Rikutud sai materjali ja valmismööblit 700 kr. väärtuses. Tuli sai alguse polituripudeli kuumenda-misel.

— Samal päeval süttis Rakveres, Laada tän. 3-a maja põõningul keskküttetorustiku kaitse-seade. Hoone kuulub N. Somelarile.

— Samal päeval süttis kahjutuli Tallinnas, Kappeli 14, Max Aronstamme karusnaha-tööstuses, tekitades kahju 5000 kr. Tuli sai alguse saepuruahjust.

— 13. veebruari varahommikul pääsesid lee-gid valla Tallinnas „Estonia“ all nr. 13 Laa-nele ja Mutile kuuluv asu- ja pesu-kaupluses. Suurem osa kaubast sai tuest ja veest rikutud. Kahju 150000 krooni. Varandus oli kindlustatud 90.000 krooni väärtuses.

— 15. veebruaril põles Vormsi saarel maani Sviby külas Anders Nymani elumaja. Tulle jäi vallasvara ja 400 kr. raha. Omaniku kahju 3500 kr. Kindlustatud oli hoone vaid 900 kr. väärtuses.

— 17. veebruaril põles Tuhalaane vallas J. Lutule kuuluv hoone, milles asus koore-jaam, maani maha. Kahju 6000 krooni.

— Samal päeval süttis Tallinnas, Jannseni tän. 5 kahekordne elumaja. Põles ära osa katust ja põõning. Kahju 2000 kr.

— 22. veebruari hommikul süttis kahjutuli Viljandis. Tartu tän. 9 Johan Järvi majas saapakaupmees Peeter Rängeli laoruumis. Kahju 3300 kr.

— Samal päeval põles maani Võru vallas Kääpa külas Liisa Laatsi loomalaut. Kahju 600 kr.

— Samal päeval põles maha Orava vallas Oskar Piirisilla ait koos seesoleva tera-viljaga ja põllutööriistadega. Kahju 1500 kr.

Kindlustatud oli hoone vaid 250 kr. väärtuses.

— 29. veebruaril põles maami Tõlliste vallas Sinka talu elamu, mille omanikuks Herman M u h k. Tulle jäi kolme perekonna vallasvara, vilja ja heinu.

## Laevaõnnetusi.

— 6. veebruaril hukkus miini otsas Briti rannikul Eesti aurik „Anu“. Kapten Johannes Raudsoo, ta abikaasa ja viis meeskonnaliiget

said plahvatusel surma. Laeva väärtus üle 130.000 krooni.

— 11. veebruaril hukkus teda tabanud torpeedo läbi Norra rannas aurik „Linda“, olles teel Inglismaalt Rootsi. Sealjuures sai surma assistent Georg S o m m e r. Laev kuulus Käsnu laevaomanikele. Laeva suurus oli 1213 tonni.

— 27. veebruaril vajus põhja Põhja-Shotimaa kohal aurik „Orion“, mis oli teel Inglismaale ja mille suurus 769,5 tonni. Meeskond päästeti.

# VAIRIA.

Hollandi kindlustajad on koostanud kava, kuidas sõjariisikot vastu võtta. Kava koosneb põhimõttel, et riisiko haarab kõiki ja seda peavad kandma ka kõik kindlustatud.

Vana korra juures oli nähtud ette, et sõjariisiko tuleb katta 7,5 prots. suuruse eripreemiaga. Kuna aga vähesed asuvad seda võimalust kasutama, siis tuli leida teine meetod sõjariisiko ja ka uute kindlustuste katmiseks seeläbi, et sõja puhkemise puhul oleks kasutada teatud kapital, ilma et kindlustatuil endil tuleks otseselt maksta või selleks kindlustuseltsiga ühendusse astuda. Sõjariisiko määrused astuvad sõja puhkemisel kohe automaatselt jõusse. Et seltsidel oleks olemas katmiseks vajalik summa käepärast, alandatakse kõikide kindlustussummad 10 prots. võrra.

See kindlustussummade alandamine võetakse ette ka sõja lõpul, nii et iga kindlustatu kannab kokku kapitali seltsidele selle riisiko jaoks. Pole alandusest tekkinud kapitalidest jatkunud küllaldaselt sõjariisiko katteks, siis võetakse veel alandus ette. Sõjariisiko haarab ainult neid, kelle kindlustus on üle 3 a. vana.

Sureb kindlustatu, olgu see kas sõjaväelane või eraisik, sõja tõttu enne, kui kindlustus on saanud kolm aastat vanaks, siis maksetakse esimese kuue kuue jooksul ainult sissemakstud preemiad tagasi, surmajuhtumil 6 ja 12 vahel 50 prots. ja 1 kuni 3 a. vahel 75 prots. kindlustussummast. Sureb kindlustatu kolme aasta kindlustuse jõusolemise kestel normaalsel põhjusel, maksetakse välja 90 prots. kindlustussummast.

\*

Saksa kindlustuslehtede andmetel võis sõja puhkemisel märgata väikest tagasiminekut uute kindlustuste sõlmimisel, kuid 1939. a. lõpul võis näha jälle kindlustuste kasvamist.

Võrreldes 1938. a. on läinud 1939. a. Prantsuse kindlustused tagasi. Nii on kindlustussummad läinud tagasi „Aigle'il“ 165 milj. 117 milj., „Abeilles'il“ 136 milj. 114 milj., „Alsacienne Vie'l“ 52 milj. 39 milj., „Soleil'il“ 273 milj. 190 milj., „Sequanais'e'il“ 485 milj. 453 milj., „Patrimoine'il“ 141 milj. 92 milj. ja „Paternelles'il“ 733 milj. 688 milj. fr.

\*

Palestiina ametliku statistika järgi töötas Palestiinas 31. III 39. a. 88 omamaist ja välismaa kindlustusseltsi. Neist tegutses elukindlustuse alal 33, õnnetus- ja haiguskindlustuse alal 36, varguskindlustuse alal 39, tulekindlustuse alal 57, merekindlustuse alal 20 ja muude kindlustuste alal 60 seltsi.

\*

Rootsis on õnnetus- ja vastutuskindlustuses sõja tagajärjel preemiasissetulekud vähenenud.

\*

Rootsist teatatakse, et käesoleva aasta algul on tulnud ette rohkesti tuleõnnetusi. Peamiselt on tulnud ette väikesi ja keskmisi tuleõnnetusi. Õnnetuste põhjuseks on olnud valdavas enamuses liigkütmine tugeva pakase tagajärjel.

\*

Inglise kindlustusselts „Eagle Star“ on seadnud sisse poliisi, mis näeb ette surma ja täieliku invaliidsuse riisikot sõjasündmuste, eriti aga õhurünnakute puhul. Preemia surmariisikoks on 1,1 prots. ja surma ja täieliku invaliidsuse riisikoks 2,2 prots.

\*

1939. a. viimasel veerandil oli Rootsis 8376 liiklusõnnetust 12.814 vastu eelmise aasta sama aja jooksul. Seejuures oli 85 surma- ja 1262 vigastusjuhtumit. Üldse oli Rootsis 1939.

aastal 41.694 liiklemisõnnetust 373 surma- ja 5868 vigastusjuhtumiga. Need arvud näitavad, et autod sammuvad pidevalt järele moodsaile sõjamasinale inimohvrite nõudmisel. Õnnetuste tagasiminekuks möödunud aasta viimasel veerandil on tingitud sellest, et sõja puhkemisel pandi maksma liiklemist piiravad mää- rused.

\*

Soome töösturite liit ja Soome puutöötlemistöösturite keskliit kutsub kogu maa töös- tust üles looma vastastikust konsortsiumi, mis peavad tasuma kahjud, mis tekkinud Soome tööstusele sõja kestel. Konsortsiumil on selleks vajalik saada 10 miljardit Soome mar- ka kapitali. Iga konsortsiumi liige peab võt- ma endale vastutuse 10 prots. suuruses oma tulekindlustusest.

\*

Ameerikas on konstrueeritud aparaat, mis on selleks määratud, et manitseda autosõitjat

ettevaatusele. See on fonograaf, mis seisab ühenduses mootjaga ja annab tarka nõu. 60-kilomeetrilise kiiruse juures hüüab fonograaf: „Tähelepanu, see kiirus sobib ainult seal, kus on liiklust vähe!“ 75-kilomeetrilise kiiruse juures kostab jälle hüüe: „Oleksin õn- nelik, kui teaksin sinu piduri seisukorda!“ 100-kilomeetrilise kiiruse juures: „Nüüd vas- tutad kõige eest, mis juhtub.“ 130-kilomeetri- lise kiiruse juures: „Palun, härra, nüüd mõ- telda ainult oma hinge!“

\*

Inglise National Farmers Union on orga- niseerinud põllumajanduslike varade vastas- tikuse kindlustuse. Kindlustatakse mitmesugu- seid põllumajanduslikke varasid mitmesuguste preemiatega, kusjuures on nähtud ette ohtli- kud ja vähemohhtlikud rajoonid. Kõige mada- lamaks preemiaks on 5 shillingit iga 100 naela kindlustussumma kohta, kõrgeimaks preemiaks on 40 shillingit 100 naela kohta.

## Tule hävitustöö 1939. a.

„Eesti Tuletõrjes“ on ilmunud kahju- tulede kokkuvõtte ajalehtede sõnumite järele. Möödunud aastal juhtus 957 kahjutuld (siinjuures on Võõpsu, Vask- narva ja Petseri kahjutuled arvatud iga- üks üheks kahjutuleks). Kahjutulede hulka on arvatud 142 metsa-, 72 heina- maa- ja 65 soo- ning rabapõlemist.

Need kahjutuled hävitasid või rikku- sid ühtekokku 447 elumaja, 78 ühe ka- tuse all olevat talu, 278 mitmesugust kõrvalhoonet, 53 sauna, 51 lauta või talli, 17 töökoda, 47 tööstust, 10 saeves- kit, 9 veskit, 24 kauplust, 9 meiereid ja koorejaama, 22 rehehoonet, 3 seltsima- ja, 3 kirikut, 2 koolimaja, 1 palvemaja. Tules hävis peale selle veel 8 rehepek- sugarnituuri, 33 autot, 3 omnibust, 36 põhukuhja, 41 heinakuhja, viljarõuku- sid ja peksmata vilja põllul, puid lao- platsidel ja saeveskite juures.

Tules ühenduses kahjutuledega, vin-

guga ja plahvatustega sai surma 27 in- mest, nendest 2 last. Tules hukkus veel 13 hobust, 88 karilooma, 101 lammast, 120 siga, 316 kana, kolm koera ja kolm kassi. Aineline kahju tõuseb ajalehesõ- numite järgi 5.275.000 kroonile. Suurem osa kahjutulesid said möödunud aastal alguse hooletusest ja ettevaatamatusest tulega ümberkäimisel 143 korral, hoo- letult mahavisatud suitsu- ja tikuots te- kitas kahjutule 26 korral, liigkütmine 29 korral, laste läbi — 47 korral, suit- setamise läbi — 13 korral, jootmislampide ja torude lahtisulatamise läbi 3 korral, purjus inimeste läbi 4, triikraua läbi — 3, lihasuitsetamisest — 5 korral, sädemete läbi — 56, süütamise läbi — 20, pikse läbi — 47, plahvatuste läbi — 29, isesüttimise läbi — 4, palava tuha ja süte läbi — 8, korratute tuleasemete läbi — 63, laagrite kuumenemise läbi — 1, teadmata põhjustel — 52 korral.

Tegevtoimetaja: Jaan Kask.

Väljaandja: Eesti Kindlustustegelaste Ühing.

Toimetuse kolleegium: M. Jõks, 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.

Posti jooksev arve nr. 598.

**Hind 25 senti.**

O./ü. „Vaba Maa“ trükk, Tallinnas.  
19. märtsil 1940. a.