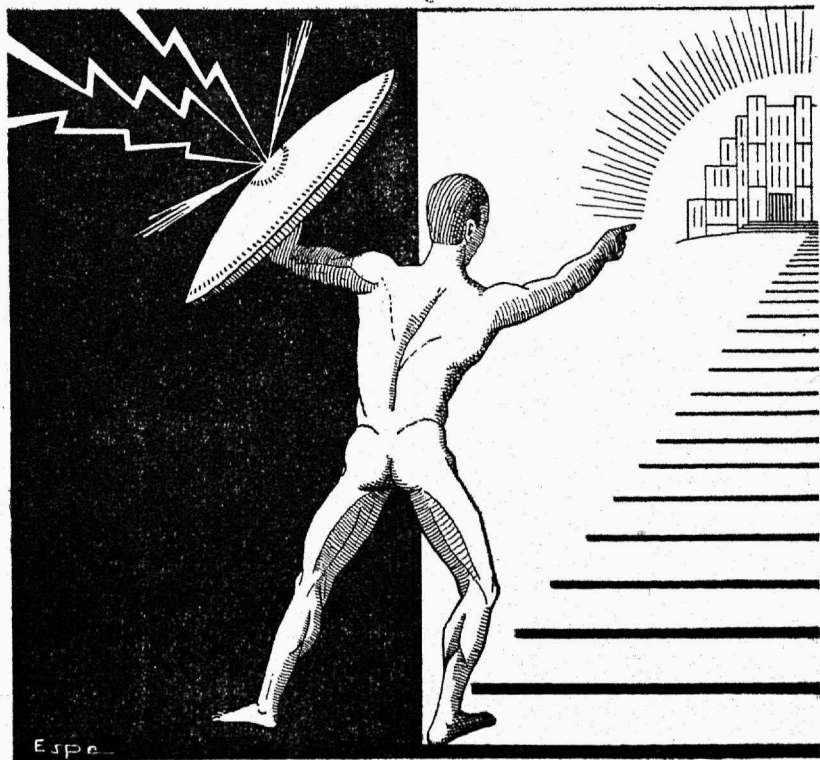


---

# KINDLUS- TUFLEHT

---



---

NR. 1      MÄRTS      1933

---

# Ostke odavaid raamatuid!

Müügil kuni 75% hinnaalandusega umbes 500 liiki mitme-  
suguseid raamatuid. 3–10 eks. igast raamatust. Näidisel  
rahavaesel ajal peaks iga kirjanduse sõber kasutama seda  
soodsat juhust ja oma kogu täiendamiseks valima raama-  
tuid alamaltoodud nimestikust:

## Iga raamat 1 kroon.

O. Luts. Õpilane Valter. Jutustis . . .	1.75
L. Perandi. Vabanaine. Novellid . . .	2.—
"   Sinimäe Eya. Novellid . . .	2.—
H. Raudsepp-Sinimandria. Komöödia . . .	2.25
R. Roht. Hümnid Paanile. Romaan . . .	2.—
"   Minevik. Romaan . . .	2.—
Fr. Tuglas. Felix Ormusson Romaan . . .	2.—
"   Kriitika. II . . .	2.—
"   Raskuse vaim. Novell . . .	2.—
P. Vallak. Must rist. Novellid . . .	2.—
H. Vuolijoki. Udutagused. Jutustis . . .	2.—

## Iga raamat 1 kr. 20 senti.

Fr. Tuglas. Hingede rändamine. Novell . . .	2.—
Ado Grenzsteini lahkunine . . .	2.50

## Iga raamat 1 kr. 25 senti.

A. Aho. Juha. Romaan . . .	2.—
H. de Balzac. Kolmekümne aastane naine. Romaan . . .	2.—
A. Gailit. Purpurne surm. Romaan . . .	2.25
K. Hamsun. Paan. Romaan . . .	2.25
J. Hašek. Svejk Eestis. Jutustis . . .	2.50
J. Jaik. Kaamelid pasunapuhujatega. "   Uhhuu jutustused . . .	2.75
A. Jürgenstein. Minu mälestused I . . .	2.25
A. Kitzberg. Tuuletallaja II . . .	2.50
R. Kellermann. Meri. Romaan . . .	2.50
J. Lehtonen. Sakris Kukkelmann. Rom. . .	2.50
O. Luts. Andrese elukäik. Jutustis . . .	1.75
"   Iling. Romaan . . .	2.75
"   Kevade II . . .	2.—
"   Soo. Romaan . . .	2.—
"   Suvi I . . .	2.—
"   Suvi II . . .	2.—
"   Olga Nukrus. Jutustis . . .	2.50
"   Vana kübar. Följetonid . . .	2.75
M. Lepp. Mälestused III . . .	2.25
Dr. H. Meyer-Rüegg. Naine emana. . .	2.50
G. de Maupassant. Valitud jutud I . . .	2.50
R. Roht. Üksindus. Romaan . . .	2.50
G. Suits. Kõik on kokku unenägu . . .	2.50
A. Tammann. Ühistegevus . . .	2.50
Fr. Tuglas. Saatus. Novell . . .	2.—
P. Vallak. Hulgnus. Romaan . . .	2.75
J. Vorms. Punased leegid. Jutustised . . .	2.75

H. Raudsepp. Siinai tähistel Näid. . .	2.50
A. Jürgenstein. Minu mälestused. II . . .	2.75
V. Helanen. Karmid tähed. Romaan . . .	2.75

## Iga raamat 1 kr. 50 senti.

H. de Balzac. Eugenie Grandet. Rom. . .	2.75
S. Donner. Daani kokaraamat . . .	2.50
L. Kyösti. Kroonu tüürimees. Novell . . .	2.25
J. Lapp. Noorus. Jutustis . . .	3.50
J. Linnankoski. Laul tulipunast lillest. Romaan . . .	2.25
A. Mälk. Önnepagulane. Romaan . . .	2.75
M. Mötslane. Liblika lend. Romaan . . .	2.75
G. de Maupassant. Üks inimelu. Rom. . .	2.75
T. Pakkala. Elsa. Romaan . . .	3.—
R. Roht. Maa. Romaan . . .	3.—
"   See millest avalikult ei räägita "   Romaan . . .	3.—
A. Roose. Võhrupesa. Romaan . . .	3.—
S. Stählberg. Pühapäev. Romaan . . .	3.75
F. Tuglas. Kriitika IV . . .	3.—

## Iga raamat 1 kr. 75 senti.

A. Kallas. Noor-Eesti . . .	2.50
O. Luts. Udu. Jutustis . . .	2.75
K. Rumor. Sammud kaduvikku. Novellid . . .	2.75

## Iga raamat 1 kr. 80 senti.

M. Mötslane. Mu kodu. Romaan . . .	3.75
R. Roht. Sõjasõit. Mälestused . . .	3.75

## Iga raamat 2 krooni.

J. Lehtonen. Putkinotko. Romaan . . .	3.75
M. Mötslane. Hilda Kõrevaras. Rom. . .	4.—
Saaremaa ja Muhumaa muinasjäänused . . .	3.—

## Iga raamat 2 kr. 50 senti.

J. London. Martin Eden. Romaan . . .	4.75
A. Mälk. Hukkumine. Romaan . . .	5.—

## Iga raamat 2 kr. 75 senti.

A. H. Tammsaare. Tõde ja õigus I . . .	5.—
F. Tuglas. Juhan Liiv. Elu ja looming . . .	5.—

## Iga raamat 3 krooni.

A. Luiga. Kriminaal kohtupid. seadus . . .	6.—
T. Grünthal. Tsiviil kohtupid. seadus . . .	6.—
H. Raudsepp. Mait Metsanurk ja tema aeg . . .	6.25
M. Metsanurk. Punane tuul. Romaan . . .	5.50

Odavate raamatute täielik nimestik saadetakse soovijaile hinnata kätte. Raamatute saatekuludeks tellimise hinnale juurde lisada 6%. Üle 10 krooni ulatuvate tellimiste saatekulud kannab kirjastus. Raamatukogudele ja koolidele erilised soodustused.

Raamatute levitajateks vajatakse esindajaid maal ja linnades! Tasu ajakohane.

## Noor-Eesti kirjastus Tartus, Rüütli tän. 4.

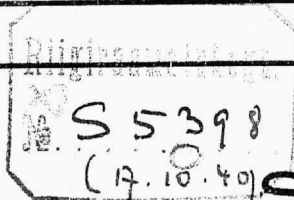
# KINDLUSTUSLEHT

ÜLDISE KINDLUSTUSASJANDUSE JA KINDLUSTUSE VÄLISTEGEVUSE PRAKTIKA KUUKIRI.

№ 1.

MÄRTS.

1933



Sf 4538.

Saateks.

Kindlustusettevõtetega kutsealaliselt ühenduses olevate isikute arv meil Eestis ulatab kindlasti mitme tuhandeni, kui peame silmas mitte üksi neid, kes istuvad juhatuste või peaagentuuride kontoreis, vaid kõiki kindlustustegelasi üldse, tähendab eeskätt ka välis-kaastöölisi.

Välis-tegelased moodustavadki valdava osa kindlustusrahvast. Nende seas omakorda suurem osa on isikud, kes kindlustusasjandusega tegelevad ainult kõrvalametina. Aga niihästi elukutselised esindajad, kes kindlustuste hankimisele pühendavad kogu oma tööjõu, kui ka tegelased, kes kindlustuste hankimist harrastavad ainult kõrvaltööna, mõlemad on kindlustusasjanduse arenemisele ja kindlustusidee levikule paratamatult tarvilikud.

Meie eraomanduse ja eraalgatuse põhimõttele rajatud ühiselukorralduses on kindlustusettevõttele suured ülesanded täita. Kindlustusmehed pääle selle, et nad oma tegevuse eest tasu saavad on ühtlasi ühe kõrge-  
mal määral positiivse töö, ühe aate teenistuses, mis lisab olulisi ja tundu-  
vaid väärtusi ühiskonna majanduslikule hääkäekäigule.

Eelpooltoodut silmas pidades paistab üsna arusaadamatult vastoluna, et selle suure, kindlustustegevusega nii või teisiti seotud pere ühiste kutsealaliste huvide rahuldamiseks meil tänaseni mitte midagi ulatuslikumat trükisõna näol ilmunud ei ole, kuna enamasti igal muul, tihti kaugel kitsamalgi alal ilmub erialalisi ajakirju ja muid trükiteid. Et tarvidus selle järele ka kindlustuse alal siiski olemas on, seda tõendavad muuseas mõnede kindlustusseltside poolt oma esindajaskonna jaoks välja antavad perioodilised trükiteid, mis ainult osalt on pühendatud kitsamale ühe ettevõtte reklaamile, suuremalt osalt aga täidetud on kindlustusideed kui niisugust selgitava propagandaga.

Käesolev ajakiri tahab katta tarvidust erapooletu, kõigile kindlustustegelastele ühiselt vastava väljaande järele.

Milliseid konkreetseid eesmärke ta enesele üles seab, selle juures peatugem mõne reaga.

Millised on kõige suuremad raskused, millega küll iga kindlustuse-esindaja on kokku puutunud? Kaks kõige tähtsamat on: erialaliste teadmiste nappus ja seltskonna poolt keskmisele agendile omastatav vähene prestiiž. Need kaks punkti on, millesse on vaja, on tungivalt tarvis parandust tuua; ja seda kiiresti.

Suurem osa kindlustus-esindajaid hangivad teadmisi oma eriala kohta seltside tariifidest ja enam-vähem pääliskaudselt reklaammaterjalist ning siis vanemate kolleegide suusõnalistest seletustest. Viimane on muidugi väga tähtis: tööd tegema õppida on kõige tagajärjekam vilunud meistri vahetul juhtimisel. Kuid kahjuks ei ole igal noorel esindajal võimalik sellist vahetut juhtimist küllalt pika aja jooksul nautida. Ei suudeta paaritunnise või olgu kas või paaripäevase instrueerimisega kaugeltki kõiki küsimusi puudutada, mis kindlustustegevuses igal ilusal päeval võivad ette tulla. Päälegi lähevad suusõnalised seletused tihti meelest ära. „Kindlustusleht“ tahab oma esimeseks ülesandeks võtta üldise tähendusega kindlustusepraktika küsimuste käsitamise niisugusel kujul, et seda iga tegelik töömees kasutada saab. Ta tahab olla kindlustus-esindaja õpi- ja käsiraamatuks.

Sellega on kaudselt aidatud kaasa ka teisele tähtsale ülesandele: esindajate prestiiži tõstmisele. Miks on tihti leida publikus teatavat halvakspanu ja isegi üleõla vaatamist kindlustusesindajaile? Kahtlemata on üheks põhjuseks see, et nõnda rohkearvulisesse tegelaskonda, nagu seda on kindlustusesindajate pere pääseb sisse ka moraalselt kõlbmatut elementi, vaatamata seltside juhatuste hoolikale kontrollile. Mõni niisugune kõlbmatu isik võib esindajaskonna lugupidamisele ja väärrikusele suurt kahju teha, sest teada on, et inimesed halbu nähtusi ikka üldistada armastavad. Kuid nimetatud lugupidamise puudus ei sõltu mitte ainult sellest, et agentide peres mittedocvitavat elementi leidub, vaid tihti ka sellest, et muidu tublid inimesed oma ala ei tunne. Kui klient näeb, et esindaja, kes temale on tulnud üht asja selgeks tegema, ise komistab ja takerdub, siis muidugi ta ei pea säärasest esindajast suurt lugu. Nii siis: ka esindajaskonna prestiiži tõstmine suures joones läheb välja sellele, et esindajad peavad oma ala põhjalikult tundma õppima.

Pääle teoreetiliste (kuid siiski praktiliselt kasutatavate!) artiklite toob „Kindlustusleht“ jooksvat informatsiooni uuematest sündmustest kindlustuse alalt, mitmesugust kindlustuse alasse puutuvat statistikat, millele üldine ajakirjandus harilikult vähe tähelepanu kingib, igasuguseid viipeid ja näpunäiteid praktiliseks tööks jne.

„Kindlustusleht“ seab oma valitsevaks eesmärgiks olla võimalikult elulähedane. Et seda eesmärki saavutada soovib toimetus luua tihedat kontakti kõikide kindlustusalal tegevate isikutega, kes oma kogemustest midagi oma kolleegidele võiks pakkuda. Neilt ta ootab moraalset toetust kaastöö näol. Kuid mitte üksi seda. „Kindlustuslehe“ toimetus oleks rõõmus, kui ajakirja lugejad oma arvamisi ajakirja sisu kohta toimetusele näha saadaks, küsimustega esineks. Eriti viimane oleks väga tähtis. Et niisugusest suurest alast, nagu kindlustusasjandus esimeses järjekorras võimalikult kõige tarvilikumat käsitamise alla võtta, selleks on lugejaskonna aktiivne osavõtt enam kui soovitatav.

Lõpuks — „Kindlustusleht“ jääb lootma Eestis teotsevate kindlustusseltside häätahtlikule suhtumisele ja kaasabile eelpoolpiiriteldud ülesannete täitmisel. „Kindlustusleht“ oma erapooletute kavatsuste ja püüetega tahab seda kaasabi õigustada ja ära teenida.

Nende lootustega saadame välja ajakirja esimese numbri. Usume, et ta suudab kaasa aidata kindlustusidee arendamisele ja levitamisele Eestis vähemalt niipalju, et see tema kestvate ilmumist õigustab.

Toimetus.

## Kindlustusseltsi esindaja — inimkonna häätelijaja.

„Kindlustuslehele“ kirjutanud insp. Otto Gold.

Kindlustusseltside edu, uute kindlustusvõtjate arvu ja preemiate kiiret kasvamist tuleb kirjutada peamiselt korralikkude välistegelaste arvele. Olgugi et kindlustus on igale kasulik, olgugi et inimkonna tarvidus tema järgi on suur, ometi selles kasulikkuses ja tarvilikkuses inimkond on veel vähe teadlik. Enne kõike see paistab silma elukindlustuse alal. Välistegelased peavad olema need, kes kodanikke kindlustamisele õhutavad, kes neid nende kodudes üles otsivad, et neid kindlustuse tarvilikkuses ja kasulikkuses veenda. Sellega hoiavad esindajad kodanikke, kes ilma esindaja energilise selgitustööta vaevalt kunagi oleks oma elu või oma varandust kindlustanud, õnnetusse ja

vaesusse sattumast. Ühtlasi aitavad nad kodanikkudes kasvatada kokkuhoiu ja kogumise tahet. Kokkuhoiu tulemuseks on aga niihästi üksikute isikute, kui ka kogu rahva ainelise olukorra paranemine.

Tugenedes eelpoolöeldule võib korralikke kindlustus-välistegelasi õigusega nimetada tõsisteks inimkonna häätelijajaks, sest nad töötavad kogu oma energiaga selleks, et vaesust ja viletsust maa pääl vähem oleks. Et kõik need sõnad mitte liialdus ei ole, seda tõendavad kindlustusvõtjate kogemused, kellel kindlustusjuhtum kätte on jõudnud varem kui nad seda oleks uskunud kindlustuse sõlmimise ajal. Niisuguseid kogemusi muuseas meil saab olema juhus avaldada ka käesoleva

ajakirja veergudel. Igatahes, välis-tegelased, olge uhked oma kutseala pääle, sest teie töö on õilis kultuuritöö kogu inimkonna kasuks!

Ärge laske endid mõjutada kindlustusala suhtes võhikutest — vastu vaidlejatest, vaid mõjutage ise kõiki neid kes veel pole kindlustuse aadet omaks võtnud, kuni nad kindlustuse teostavad. Samuti ärge tõmbuge tagasi tööst halbade aegade kartusel. Pidage meeles, et halbadel aegadel vajab rahvas rohkem kindlustuskaitset, kui häädel aegadel. Esitajad kes viimast asjaolu on silmas pidanud saavutavad praegu halva aja peale vaatamata sama-palju kindlustusi kui mõni aasta tagasi n. n. hääl ajal.

Meie välis-tegelaste perre on juure tulnud palju nimekaid seltskonna- ja avaliku elu tegelasi, milline asjaolu on tõenduseks, et kindlustus-välis-tegevuse vastu hakatakse ikka rohkem ja rohkem huvi tundma. Teadmine, et meie pole mitte ükski, annab jõudu juure igale kindlustusmehele. Pole tarvis karta tööpuudust kindlustuse välis-tööpõllul ka siis, kui esindajaid oleks praegusest veel kas või poole rohkem.

Näiteks elukindlustuse alal on kindlustatud ainult 3—4% Eesti elanikkude koguarvust, kuna olevate andmete järele meie rahva jõukust silmaspidades ja võrreldes teiste kultuurriikidega võiks aga meil elu kindlustada 30—40% meie kodanikest. Seega suur osa kodanikke kellel aineiline külg elukinnituse sõlmimiseks takistuseks ei ole, alles ootavad energiliste esindajate külastust ja selgitustööd. Milline tööpõld virkadele esindajatele!

Kindlustus-esindaja elukutse on ka üks huvitavamatest elukutsetest maailmas. Kogu tema kodumaa, ümbruskond, iga üksik talu, iga inimene kuulub tema tööpõldu. Külastab ju esindaja nii jõukaid kui ka vaesemaid kodanikke. Puutudes kokku inimestega mitmesugustest elukutsetest, omandab kauemat aega töötav esitaja laia silmaringi ja õige elu hindamise. Üks meie ülikooli professoreist soovitas ühele ülikooli lõpetanud, kuid reaalse eluga veel harjumata nooremehele hakata mõneks ajaks elukindlustuse agendiks, öeldes: „See on kõige parem elukool, mis eriti praegusaja inimesele väga tarvilik on. Kindlustuse töös omandab inimene tahtejõulise iseloomu ja harjub läbi viima seda, mida ta tahab“. —

Kuid kõige selle juures: Neile, kes püüvad edu väliskindlustuse tegevuses saavutada tahavad olgu lipukirjaks „õiglus, viisakus ja korralikkus igas asjaajamises“. Selle tagajärg on kindlustusseltside juhatuste täieline rahulolu teiega, teie sissetuleku suurenemine ja kõlbline rahuldustunne teadmisest, et teie edurikka töö tagajärjel said aineliselt päästetud paljud lesknaised ja vaesed lapsed, et nad kerjastena ja räbalates tänavale ei sattunud.

Olen avaldanud siin mõtteid, milles olen veendunud seda enam, mida kauem ma kindlustuspõllul olen töötanud. Minu soov on, et ükski väliskindlustusmees teistsuguseid kogemusi ei teeks, vaid oma tööst sedasama rahuldust tunneks ja temale häameelega tagasi vaataks.

Otto Gold.



# Kas peavad kindlustustegelased teadlikud olema geograafias?

„Kindlustuslehele“ kirjutanud prof. A. T a m m e k a n n.

Maailmasõja järel tuli sõjakao-  
tanud mais kuuldavale häält, et  
üheks kaotuse põhjuseks oli seal  
oma vastaste puudulik tundmine ja  
üldse vähesed geograafilised tead-  
mised. Viimaste tähendust on ha-  
katud seejärel olulisemalt hindama,  
nii kooliõpetuses kui ka tegeliku elu  
mitmesugustel aladel. Ka kindlus-  
tustegelasele omavad geograafilised  
teadmised arvessevõetava tähenduse  
millele lubatagu siin lühidalt tähele-  
panu juhtida.

Kindlustustegevus, eriti elukind-  
lustuse alal, on Eestis võrdlemisi  
noor ja alles vähe tunginud laie-  
maisse rahvahulkadesse. Sellel te-  
gevusalal on seega Eestis laialdane  
ja lootusrikas tulevik, mille võima-  
likult täielikuks ja kohaseks äraka-  
sutamiseks tuleb teadlikult ja süs-  
temaatselt tööle asuda ning selleks  
rakendada võimalikult laialdasi  
teadmisi ja andmeid mitmesugustelt  
aladelt. Viimaste seas pole sugugi  
vähese tähendusega ka geograafia.

Geograafia kui teadus inimese  
ümbrusest pakub eeskätt kahelaadi-  
lisi teadmisi. Ühelt poolt füüsilis-  
geograafilisi, mis käivad ümbruse  
loodusliku osa ehk teiste sõnadega  
loodusliku ümbruse kohta. Siia ar-  
vame maa aluspõhja ja välise pin-  
namoe, s. o. reljeefi ja kõrgussuh-  
ted, edasi vetevõrgu, ilmastu ehk  
kliima olud, taimkatte ja loomas-  
tiku. Teiseks on aga antropogeo-  
graafilised teadmised, mis käivad  
inimese ja tema tegevuse kohta  
ümbruses, nagu inimese ehitised ja  
teed, nende rühmitumine asulaiks,  
nii küladeks kui linnadeks, rahvas-  
tiku levimine ja majanduslik tegevus.  
Tegeliku elu jaoks, ka kindlustus-  
tegelasele, omavad peamise tähen-

duse just viimased, kuigi ei puudu  
oma väärtus ka füüsilis-geograafilisel  
teadmisel, eriti selleks et otsustada  
rahvastiku levimise ja majandusliku  
tegevuse looduslike eelduste üle.  
Kõige pealt peaks kindlustustegela-  
sel olema küllalt selge ülevaade  
meie kodumaa asendist teiste naa-  
bermaade ja rahvaste seas ja tema  
looduslikest iseärasustist, viimastega  
võrreldes. Oluline on ka meie ma-  
janduslike olude ja lähemate  
ning kaugemate maadega suhtlemise  
tundmine. Teatavasti võib meie  
kindlustustegevus täita täielikult  
oma ülesandeid vaid edasikindlusta-  
mise alusel, ja selle valik ning kor-  
raldamine peaks suurel määral põh-  
jenema just geograafiliste ning ma-  
jandusolude tundmisel.

Eriti tähtsaks asjaoluks kind-  
lustustegelase silmis on aga meie  
rahvastikulevimine ja asumisviisid  
ning seda põhjustavad mõjurid.  
Kindlustusvõrku võibki sihikindlalt  
arendada vaid eeldusega, et ollakse  
täiesti kursis rahvastiku levimise ja  
asustuse probleemidega. On arves-  
sevõetav vahe, näiteks, ülitihedalt  
rahvastatud, vähese maa ja tihedalt  
rühmitunud kehvade küladega Setu-  
maa ja keskmise tihedusega asusta-  
tud, hajali levivate jõukate suur-  
taludega Viljandi- või Valgamaa  
vahel. Faktilisi andmeid selle kohta  
hangime ühelt poolt rahvalugemisel  
ja põllumajanduslikel üleskirjutusil  
põhjenevaist statistilisist kokkuvõt-  
teist, teisalt mitmesuguseist geo-  
graafilisist töist rahvastiku levimise  
ja asustuse kohta. Samad allikad  
annavad kindlustustegelasele ühtlasi  
andmeid jõukuse ja kapitali hulkade  
ning jagunemise kohta meie maa  
eriosades, millel võib põhjendada nii

mõndagi kindlustusasja korraldamis- töös ja eelarvestusis. Asumis- ja ehitusviiside üksikasjalikum tundmine annab kindlustusagendile kindla aluse seisukoha võtmiseks uute kindlustuste suhtes, eriti tulekindlustuse alal.

Ei tule ka sugugi alahinnata seda tähendust, mis on kindlustustegelasele puht-topograafilisel teadmisel, s. o. asulate asendi ja neid ühendava teedevõrgu üksikasjalikumal tundmisel. Kavatsedes ja korraldades ringsõitu kas uute kindlustuste võitmiseks või senise võrgu inspekteerimiseks ja korraldamiseks — mõlemaid tööharusid toimetatakse ju enamasti käsikäes — tuleks seada ringsõiduks kindel plaan, muretsedes kaartide põhjal selge ülevaate külastamisrajoonist ja selle liiklemisteist ning tehes sellekohaselt vastavad ettevalmistused. Meil on olemas selleks juba õige mitmekesine ja küllaldane kaardimaterjal väikesemõdulisest ülevaatekaartidest kuni üksikasjalikkude topograafiliste kaartideni. Seni puudub aga küll kaart, mis oleks mõeldud otse kindlustustegelaste tarvete jaoks. Sellisel kaardil, koostatud keskmises mõõdus (1 : 200 000 — 1 : 300 000), peaks olema kujutatud peale tarviliku tähtsama teedevõrgu asulastik ja rah-

vastiku levimine nii et oleks võimalik kaardilt äralugeda, kui palju on ühes ja teises asulas (külas, alevis, linnas) elumajapidajaid ja elanikke. Need asjaolud selguvad küll ka üksikasjaliku topograafilise kaardi ja rahvastiku levimise kaardi<sup>1)</sup> kõrvutamisel, mis on aga palju tülikam ja nõuab juba erilisemat kaardilugemise oskust. Tähehõlpselt sellele kaardil või mõnel väiksemamõdulisel ülevaatekaardil oma kindlustusvõrgu vastavate märkidega omab agent, haruagentuuri juhataja või koguni keskkontor alati ülevaate võrgust, selle auku-dest ning täiendamisevõimalusist.

Kokkuvõttes võime seega märkida geograafiliste teadmiste ja andmete nii mõnegi olulise rakendamisevõimaluse kindlustustöös. Peale üldiste füüsilis- ja antropogeograafiliste teadmiste kuuluvad siia eriti rahvastiku levimine ja asumisviisid ning topograafiliste teadmised asulastiku ja teestikuvõrgu kohta ning vastavate kaartide kasutamisoskus.

<sup>1)</sup> Eesti rahvastiku levimise kaart on lisatud minu kirjutisele „Outlines of the Distribution of Population in Estonia“, Loodusuurijate Seltsi Aruanded 1928.

A. Tammekann.

## Elukindlustaja kogemusi.

„Kindlustuslehele“ kirjutanud Helmi Pöld.

Ühel pühapäeval pealelõunal 1928. aastal teatati mu mehele hetkel, mil ta kavatses kodust lahkuda, külalise tulekut. Teadsin, et mu abikaasal on kiire, ometi ei tahtnud jutt kõrvaltoas lõppeda. Otsustasin kurikavalalt mõne hää ettekäändega külalisest vabaneda ja astusin võõrastetuppa. Mu mees esitles mulle elukindlustusseltsi agendi, kes oli olnud tema koolivend Rakvere linnakoolis. Vanad kaasõpilased, eriti veel rakverelased, olid



meie pool ikka „suurte sugulaste“ au sees. Loobusin oma „kurjast nõust“ ja istusin vestlema. Härra agent oskas huvitavaid nalju pajatada elukindlustusseltside praktikast ja veel lõbusamalt nende üle naerda. Mõnusast jutuajamisest hoolimata oli mu mees otsustanud, et ta nüüd oma elu enam ei kindlusta. Aasta paarikümne eest oli ta seda teinud. Ent seekord oli selleks tungiv põhjus — võlad. Omal jõul õppimine ülikoolis, osavõtt poliitika-elust ja pedagoogiline õpireis välismaale enne E. N. K. S-si keskkooli juurde asumist olid sundinud neid tegema. Elukindlustus pidi võlausaldajatele ja allkirjade andjatele igaks juhuks kindlaks tagatiseks olema. Küll olid endised elukindlustused ilmasõja järele maksu- vuse kaotanud, ent ka selleaegsed võlad olid aastate jooksul õnnelikult tasutud. Eriti preemiate kalliduse tõttu vanemas eas pidas mu abikaasa asjatuks nüüd unesti elu kindlustada.

Kuid juhtub vahel, et hääs meeleolus muudetakse mõnigi otsus, kui sellega just põhimõtete mahasalgamine ei toimu, ja põhimõtteliselt pidasime mõlemad elukindlustamist väga tarvilikuks.

„Mis oleks“, tegin pool naljaks ettepaneku, „kui kindlustaksime ometi — ja vastastikku? Oleks ju päris hää, kui õige vanul päevil — aasta 25 pärast — on ilus summake raha kogunenud. Ega me seda hoiule ikka ei pane, selleks oleme mõlemad liiga ebapraktilised . . .“

Naerdi selle üle, kaaluti, ja — lõpuks sõlmitigi vastastikuse elukindlustuse leping: emma-kumma surma puhuliseks väljamaksmiseks.

Kui oleks tol korral võinud aimata, et ühe surm nii ligi oli, ei oleks küll nii muretult ja lõbusalt naljatada suutnud, koostades toda lepingut. Ja siiski pean Jumalat tänama, et Tema meil laskis seda ettevõtta. Kui vaevalt 1<sup>1/2</sup> aasta pärast mu mees silmad sulges igavesele puhkusele ja ma ise raskesti haigena kliinikus lamasin, maksis elukindlustusselts otsekohe kindlustussumma minu volinikule välja. Just viimasel aastal olid hoolimata inimesed mu mehe usaldust allkirjadega kurjasti tarvitanud ja mu abikaasa oli sunnitud nende pärast võlgu tegema, mis temale veel haiguse ajal muret valmistasid. Tänu elukindlustuse summale, võisin kõik võlad ja sellekordsed kulud katta ja jäi veel summake ülegi edaspidise elu korraldamiseks.

Sellepärast on minu veendumus, et iga perekonnapea hästi ja otstarbekohaselt oma perekonna huvides toimetab oma elu kindlustades.

# Tavalisi vastuväiteid elukindlustusele ja nende ümberlökkamisest.

Kui kindlustusseltsi esindaja elukindlustuse tähtsust selgitama läheb, siis ta saab harilikult kuulda väga mitmesuguseid eemaletõrjuvaid vastuväiteid. „Mulle pole kindlustust vaja, ma ei kavatse veel surra“, ütleb ehk üks. „Pärast surma pole mulle raha enam tarvis,“ ütleb võib-olla teine. Kolmas ütleb ehk: „Ma kogun oma tagavararaha panka, see on mulle kasulik, kui kindlustusleping“.

Niisuguseid näiteid võib tuua suure hulga. Tüübilisemate ja sagedamini esinevate vastuväidete ümberlökkamist peab esindaja hästi tundma, kui ta tahab saavutada oma töös tagajärgi. Muide, ei ole olemas ühtki tõsist vastuväidet elukindlustusele, mille ümberlökkamiseks oleks vaja kavalaid või ebanuhtaid võtteid. Kõik võimalikud vastuväited on ümberlükatavad juba asja täiesti ausa ja otsekohe selgitamisega. Muidugi peab selleks ise asja hästi tundma. Alustame sellepärast ühe artiklitesarja, milles me järkjärgult läbi võtame igasuguseid vastuväiteid ja näitame, miks nad tõsisema suhtumise juures paika ei pea. Esimese niisugusena võtame vaatluse alla küsimuse

## miks panga hoiuarve ei saa asendada elukindlustust.

Klient ütleb, et ta parem viib oma kokkuhoitud summad panka ja ei sõlmi elukindlustust. Mida tuleks nüüd seletada?

Et asja võimalikult käegakatsutavaks teha, selleks peatume veidi tulekindlustuse juures. Olgu tähendatud, et tulekindlustusega võrdlemine on alati kasulik, sest tulekindlustus on meie publiku juures palju enam tuttav, kui elukindlustus ja tema tarvilikkust ei eita peaaegu keegi.

Iga vähegi suurema varanduse omanik loeks andeksandmata kerge-meelsuseks jätta oma varandus tule vastu kindlustamata. Tõepoolest, iseäranis linnas on raske leida maja, mis oleks kindlustamata. Aga võiks ju kujutada ette järgmist mõttekäiku.

Majaomanik arvab: „Minu krundil ega minu krundi naabruses pole juba kolmekümne, võib olla viiekümne aasta jooksul ühtki tulekahju juhtunud. Mis jaoks ma õieti tulekindlustuse preemiat maksan. Parem

ma viin selle preemiaraha iga aasta panka ja kogun aja jooksul suure kapitali. Kui mul siis maja ükskord kunagi peaks maha põlema, siis võin kogutud kapitali abil ta uuesti üles ehitada“.

Muidugi näeb iga mõtleja inimene, et niisugune arutelu põrmugi paika ei pea. Kui maja peaks 50 või 100 aastat seisma, ilma et õnnetust juhtuks, siis võiks ju asi olla korras. Aga kes garanteerib, et õnnetus ei juhtu juba esimesel või teisel või kolmandal aastal? Ja mis teha siis? Paari aastaga kokkuhoitud preemiatest on kogunenud ainult väike summake, millega maja ülesehitamine pole mõeldav. Niisugusel korral varandus oleks lihtsalt kaotatud.

See näide võib paista pisut imelikuna, jah, isegi nagu otsituna, sest tulekindlustuse juures ühelegi arukale inimesele ei tuleks mõttesegi niisugust viisi tarvitama hakata. Aga meie töömehe selle näite siiski, sest imelikul viisil just täpsalt sama

mõttekäigu najal eitatakse tihti elukindlustust: „Ma panen oma raha parem panka, kui elukindlustusesse“

Kerkib küsimus, mis vahe peaks olema nende kahe kindlustusala juures, et suhtumine ühesse on hoopis teistsugune, kui suhtumine teisesse. Võtame vaatluse alla kolm punkti, mis iga kindlustuse juures kõige olulisemad on:

1. Kindlustatava varanduse väärtus.

2. Varandust ähvardava hädaohu suurus.

3. Varanduse kuuluvus (kelle oma varandus õieti on?)

Küsites, kumb on väärtuslikum, kas elu või maised varad pole meil tarvis mõelda elu väärtuse all muud kui selle töövõime väärtust, mis inimese eluga ühenduses on. Terve noore inimese tulevane teenistusevõime, raha pääle ümber hinnatuna esitab päris aukartustäratavat summat. Kui loeme inimese keskmise täie töövõime kestvuse 30 aasta pääle ja aastaseks teenistuseks näit. 1200 krooni (100 krooni kuus), siis inimese koguteenistus 30 aasta jooksul oleks  $1200 \times 30 = 36\,000$  krooni, või enam kui  $3\frac{1}{2}$  miljonit senti. (Lihtsuse pärast oleme arvutanud ilma protsentideta). Nagu näeme, elu on rahaliselt hinnatult nõnda suur varandus, et keegi ei jätaks teda kindlustamata, kui ta oleks kusagil maja või muu maise vara näol seismas. Mitte ühelegi majaomanikule ei tule pähe jätta tule vastu kindlustamata oma  $3\frac{1}{2}$ -miljoni sendilist maja. Samuti ei jätaks üksikmõistlik kaupmees  $3\frac{1}{2}$ -miljonilist kauba-saadetist kindlustamata veõnnetuste vastu. Ei ole siis põhjust jätta elu kindlustamata sellepärast, nagu oleks ta väärtus väike.

Vaatleme nüüd, kumb on rohkem hädaohus, kas elu või varandus, teiste sõnadega, küsime, mis võib juhtuda kergemini, kas korras

hoitud ja tulega ettevaatlikult ümber käivate elanikkudega maja maha põleda, või terve ja tervishoidlikkudest eluviisidest kinni pidav inimene surra. Sellele küsimusele annab vastuse statistika, ja see vastus, mida maksab enesele võimalikult selgesti ette kujutada ja meeles pidada, on järgmine:

Tuhande (1000) täiesti terve, täiskasvanud inimese seast sureb aastas 10–20 isikut.

Tuhandest tulekindlustusobjektist (tuhandest majast n. ö.) põleb aastas maha ainult 1–2.

Nõnda siis: peetagu meeles, elu on sõnasõnalt võttes kümme korda enam surmahädaohus, kui maja tulehädaohus.

Tuleme nüüd viimse punkti juurde: kellele kuuluvad elu ja töövõimega seotud majanduslikud väärtused? Kas ainult sellele isikule üksi, kelle elust parajasti juttu on? Sellele võib kindlasti vastata: „Ei!“

Näeme ju, et iga mõistlik perekonnaisa suurema osa oma sissetulekust kulutab oma perekonna ülevõlpidamiseks. Ta teeb seda vabatahtlikult ja hää meelega. Teeb seda, kuni ta seda teha suudab. See üldine nähtus tõendab, et inimene oma tööjõudu ja teenistust sugugi mitte üksi enesele kuuluvaks ei loe, vaid et ta teab, et tal kohustusi on eeskätt oma lähemate omakste vastu. Ta teab, et tema elul kõige selle kõrval, mida raha pääle hinnata ei saa ka puht materjaalse varanduse tähendus on ja et selle varanduse hoidmiseks kõiki abinõusid kasutada tuleb, nagu iga teise varanduse hoidmiseks. Endastmõistetavalt tuleb hoolitseda terviskude eluviiside eest (seda sunnib küll tegema ka juba lihtne enese alalhoiu instinkt) — täpsalt samuti nagu maja juures tuleb kanda hoolt

tulega ettevaatliku ümberkäimise eest. Aga samuti, nagu majakaitsmisel tuleõnnetuse vastu pole ettevaatlikkusega üksi veel kõik tehtud, vaid on möödapääsmatu ka kindlustus — samuti on tarvilik ka oma tööjõust ja elust oleneva perekonna varanduse (ja tihti ainsama varanduse!) kindlustamine.

Nagu alguses toodud näide — tulekindlustuse preemiate kogumine panka — ei ole küllalt mõjuv abinõu tuleõnnetuse läbi tekkivast kahjust üle saamiseks, samuti ei ole ka lihtne panga hoiuarve küllaldaseks kaitseks perekonnale juhuseks, kui perekonnatoitja sureb. Tarvilik on nimelt kindlustuskaitse. Lihtne tagavarade kogumine on palju algelisem tuleviku eest hoolitsemise vorm, kui kindlustus. Käesoleval ajal ongi lugu nõnda, et maa-

des, kus elukindlustus juba rahvapäraseks on saanud, elukindlustusseltsid suuremad rahaasutused on kui pangad üldse, kõnelemata sellest et hoiukassa-operatsioonid eriti kindlustusoperatsioonidest kaugele maha jäävad.

Ärgu unustatagu ka üht psüholoogilist momenti: panka väikeste summade kaupa kogumine nõuab erakordset tahtejõudu mida on ainult vähestel. Elukindlustuse kogumise — sundusel on selleski mõttes positiivne mõju.

Lõpuks — kindlustusseltside kapitalipaigutus on üldiselt kõvema kontrolli all ja tulevad ainult esmajärgulised mahutusviisid (hüpoteegid, kinnisvarad) arvesse, mille tõttu kindlustusseltsi pankadega üldse võrreldes ka kindlamaks peab pidama.

Paul Viiding.

---

## Kas „elu kinnitama“ või „elu kindlustama“.<sup>1)</sup>

Joh. Aavik.

Enne, veel kymme aastat tagasi, tarvitati selles tähenduses ikka „kinnitama“: „ta kinnitas oma elu — elukinnitusseltsid“ jne. Viimasel ajal on selle asemel hakatud tarvitama „kindlustama“ („ta kindlustas oma elu — elukindlustusseltsid“). Kumb sõna oleks siin sobivam, kas „kinnitama“ või „kindlustama?“ Peab ytlema, et täiesti hää ei ole neist kumbki, ja seda nimelt sellepärast, et kummalgi on ka mitu teist erinevat tähendust. Nii tähendab „kinnitama“ kõigepeält „kinni panema“ midagi millegi kylge): „ta kinnitas lille mu rinda, — selle pulga otsa kylge kinnitati süütenöör“ jne.; teiseks tähendab „kinnitama“ ka „tungivalt, rõhutavalt ütlema ehk väitma“: „ta kinnitas, et see on tõsi; — ta kinnitas, et ma sinna ei läheks“. Sõna „kindlustama“ jälle tähendab „kindlaks tegema, kindlusega varustama“ näit. linna vaenlase vastu; piltlikus ja abstraktsemas

---

1) Autori kirjaviis.

tähenduses öeldakse selle järele ka „oma tulevikku kindlustama“ (nii et tulevik oleks kindel, kaitstud).

See piltlik tähendus on ka väga lähedal „elukindlustamise“ mõistele ja sellepärast ongi viimase tähendamiseks uuemal ajal „kindlustama elu“ võetud „kinnitama elu“ asemele. Igatahes on selt vaatekohalt siis „elu kindlustama“ õigem kui „elu kinnitama“. Kuid kõige parem ei ole „kindlustama“gi selleks otstarbeks. Kõige parem oleks siin, see on elu, tule jne. kindlustamise tähendamiseks tarvitusele võtta täiesti eriline, omaette sõna nagu on vene keele „strah-hovat“. Seesugust hääd sõna aga on eesti keeles raske korraga leida.

Tähendatagu, et saksa, prantsuse ja ka soome keeles on sel alal sõnad, mis vastavad enam meie „kinnitusele“: saksa „Versicherung“, prants. „assurance“, soome „vakuutus“, nii et seega ka „elukinnitus“ leiab oma toetust. Inglise keeles on kaks eri sõna: „assurance“ (nagu prantsuse keeles) ja „insurance“ — viimane enam kahjude vastu kindlustamise (kinnitamise) tähenduses, kuna „assurance“ ainult elu kinnitamisest. Sakslased tarvitavad oma „Versicherung“ kõrval ka erilist sõna „Assekuranz“ mida aga on hakatud kõrvale jätma sellepärast et see on võõrsõna.

Tagasi tulles eesti sõnade „elu kinnitama“ ja „elu kindlustama“ kysimuse juure, tahaksin selle jätta esialgu peaaegu lahtiseks. Sest mõlemate suhtes võib tuua põhjendusi niihästi poolt kui vastu. Sõna „kinnituse“ hääks kõneleb muuseas see asjaolu, et see on kõlaliliselt kergem hääldada ja juba pikaaegse traditsiooniga rahva keskel. Loodame, et edaspidi korda läheb leida selleks täiesti uus spetsiaalne sõna, siis vabaneksime käesolevast dilemmilisest raskusest „elukinnituse“ ja „elukindlustuse“ valiku äraotsustamise puhul.

---

## Vallasvara kindlustus tule vastu.

### Üks söödis ala.

Vaevalt leidub linnas m a j a, mis on tuleõnnetuse vastu kindlustamata. Ka väiksed, ainult mõni tuhat krooni väärt ehitused on kindlustatud. Samas väärtuses vallasvarad, eeskätt korterisiseseaded, just ümberpöörduvalt, suuremalt osalt on kindlustamata. Kindlustamata on tihti isegi niisugused kallid kor-

terisiseseaded, mille väärtus ulatab kümnetesse tuhandettesse kroonidesse. Üheks põhjuseks võiks ehk pidada seda, et inimesed harilikult arvamisel on, nagu oleks vallasvara väiksemas tulehädas, kui kinnisvara. Kui maja põlema läheb, arvatakse, võib majakraami välja kanda. Kas aga see arvamine on

põhjendatud? Mida näeme tuleõnnetuste juures harilikult? Kraami põleb sisse iga tulekahju puhul, kõnelemata sellest, et päästmise töö juures päästetudki kraam, eriti kallimad asjad, raskesti kannatada saavad. Seda teavad nähtavasti väga hästi majanduslikult enam arenenud mõtlemisega inimesed: kaupmehed on need, kes kindlustavad vallasvara hoolikamalt, kui teised kodanikud. Ja mitte üksi oma poekaupu, vaid just ka korterisisustust.

Kindlustusesindajad on seni sellele alale (vallasvara kindlustamine) juhtinud vähe tähelepanu, kuna üksikud väiksed kindlustused nende hankimiseks kulutatud aega näivad halvasti tasuvat. Praegu, kus suuremad objektid enamasti kõik läbitöötatud on, oleks aeg siiski ka neile väiksematele asjadele tähelepanu juhtida. Ühe kindlustusega ei teeni küll palju, kuid neid kindlustusi endid võib teha suure

hulga. Juba naabrid, samas majas, kus elab esindaja, on tihti kindlustamata. Aga ka kaugemalt võib enesele koguda kena hulga, olgugi üksikult väikseid, kindlustusi, mis ennast eriti pikapäale ära tasub, sest need kindlustusvõtjad jäävad harilikult hästi püsima oma seltsi juurde, kus nad kord on kindlustuse teinud.

Esindaja, kes mõtleb enesele vallasvara kindlustusest nimetamisvääriolist sissetulekuallikat teha, peab ainult süstemaatiliselt töötama. Peab korraldama asja nii, et ühe käimisega saaks õiendatud hulk üksteise läheduses asuvaid kindlustusi. Sest jooksta ühe kindlustuse pärast ühest linna otsast teise, ennast muidugi ei tasu, või tasub halvasti. Kuid on kindel, et need esindajad, kellel on oskust tööd otstarbekohaselt organiseerida, vallasvara kindlustamisega linnades häid tagajärgi võivad saavutada.

---

## **10 käsku elukindlustuse esindajatele.**

**1. Sa pead olema ise veendunud elukindlustuse majanduslikust ja kõlblisest tähtsusest, siis suudad sa veenda ka teisi.**

**2. Sa pead hästi tundma oma kui ka teiste seltside kindlustustingimusi ja ennast alati edasi arendama kindlustuse alasse puutuvates teadmistes.**

**3. Sa pead inimesi tundma õppima psühholoogilisest küljest ja mitte iialgi arvama et tead ja tunnend juba kõike.**

**4. Sinu riietus, esinemine ja kombesid olgu laitmatud, ning ametikohuste täitmisele minnes olgu sul hää meeoleolu. Siis lood sa hää meeoleolu ka kliendile.**

**5. Ole klientide vastu sõbralik-ametlik ja õiglane ning alati teenistus-valmis — siis saavutad sa kõikide poolehoidu.**

6. Sa pead enne kui klienti külastad, hankima andmeid tema perekonna ja majandusliku seisukorra kohta. Siis võid sa ennast õieti ettevalmistada ja oskad kindlustuskandidaadile sobivat ja kasulikku tariifi soovitada.

7. Ole igas olukorras leidlik ja ära külasta kliente neile ebasobival ajal.

8. Kliendi juures esialgu räägi vähem ja püüa rohkem kuulata. Siis saad teada tema seisukoha elukindlustuse suhtes. Pärast seda selgita asjalikult kindlustus-tingimusi just tema seisukohalt, tema vastuväiteid ümber lükkavate näidete varal.

9. Sa pead püüdma kliendile anda tõuget — ainult mitte niisugusel kujul, et see teda pahandaks — et ta juba esimesel külastamisel kindlustuse teostaks. Ära viivita kindlustuse-sooviavalduse kirjutamisega kui märkad, et klient enam selle vastu pole.

10. Sul peab olema tahet reisimiseks ja paljude inimestega iga päev kindlustuse asjus kõnelemiseks. Su tähtsaimaks vooruseks olgu kannatus, kannatus ja kannatus.

---

## Välistegelase päevikust.

Avaldame alljärgnevas kirjutise ühelt elukindlustuse välistegelaselt, kes on sellel alal töötanud ligi kümme aastat, kaasa tehes kogu elukindlustuse arenemise iseseisva Eesti ajal. Jutuajamise näidet kliendiga edasi anda paberil ei ole kerge: iga elav jutuajamine ripub ära momendi meeleolust ja tingimustest. Ei saa ka üht niisugust kahekõnet kasutada iga kord skeemiks, mille järele saaks tegutseda alati. Oleks see nii, siis võiks kindlustusmeest kergesti asendada grammofoniplaadiga. Seda viga noored elukindlustusesindajad sagedasti teevad, et nad hakkavad oma seltsi kindlustustingimusi grammofoni moodi maha leierdama, küsimata, kas klient kuulabki neid. Klienti kuulama panna, kliendi huvi äratada, tema eemal tõrjuvat suhtumist mõne osava lühikese lause või vihjega murda, see on kõige raskem aga ka kõige tähtsam ülesanne. Alljärgnev kahekõne näitab, kuidas sellega mõnikord üsna hõlpsasti toime võib tulla, kui ainult sattuda õigele soonele.

\*

Ma sean hommikul, nagu harilikult, kokku oma päevast töökava ja loen oma märkmete raamatust ühe kliendi kohta järgmist: „Ülikooli õppejõud hra N., abielus, 2 last, iseloomult närviline, agente ja teisi tema otsekohesest erialast kõrvalseisjaid isikuid ei võta hää meelega jutule. Aineeliselt seisukohalt täiesti kindlustusvõimeline, hää tervise juures.“

Märgin oma tunniplaani, et külastan nimetatud härrat kell 1/23, s. o. kohe pärast lõunasööki, sest sel ajal on inimene harilikult rahulikum ja paremas tujus.

Täpselt kell 1/23 olin kohal ja helistan uksekella. Uks avanes ja nähtavale ilmus daam, kes päris mu soovi järgi. Aimasin, et see on mu kindlustuskandidaadi abikaasa. Ütlesin, et soovin härra professoriga isik-

likult kokku saada. Daam tuli mu soovile lahkesti vastu, palus palitu ära võtta ja juhatas mind kabinetti. Ettevaatuse pärast olin oma suure portfelli koju jätanud, mis tihti juba ukse pääl vastutulija arvamisele viib, et tegemist on agendiga.

Lühikese aja pärast ilmus härra N. ise, tulles otse lõunalauast, nagu seda tema tulekul ukse vahelt märkas. Meie vahel algas järgmine kabekõne.

Mina: (püstitõustes, rahulikult) Tere, lubage esitleda, minu nimi on . . . (nime-tasin oma nime, kuid mitte elukutset).

Hra N: Tere. Palun võtke istet.

Mina: Tänan. (Istusin pärast seda, kui professor oli ise juba istunud. Väike paus).

Hra N: Mis on teil südamel, palun?

Mina: Tänan — (rahulikult ja asjalikult) vabandage, et julgen teid tülitada ühes era asjas, mis aga siiski sedavõrd tähtis on, et teie kui haritlane arvatavasti selle üle ei pahanda. Minu külastuse eesmärk on teiega mõtteid vahetada elukindlustuse üle — olen nimelt kindlustusselts X esindaja.

Hra N: (Üllatatult ja pool pahaselt) Elukindlustuse pärast olete tulnud? — Teatan teile kahjuks, et mina oma elu ei kindlusta, ega ole mul ka aega sellest asjast palju rääkida. (Professor jäi minu rõõmuks siiski veel istuma).

Mina: (Ikka täiesti rahuliku ja rõõmsa näoga) Härra professor, mis puutub teie kindlustusse, siis loomulikult teete oma parema äranägemise ja soovi järgi. Ma ütlen teile ette, et mina ei pane teie kannatust proovile pikkade seletustega, kuid usun ühtlasi et teie ju kogumise ja kindlustuse põhimõtte vastu ei saa olla.

Hra N: (rahulikumalt) Seda muidugi mitte, kuid ma korraldan seda asja juba teisiti, näit. pankade kaudu . . .

Mina: Ja, kogumise viise on palju. Mis puutub kogumisesse elukindlustuse kaudu, siis peab meeles pidama, et siin pole tegemist üksi kogumisega, vaid ka kindlustusega teie enneaegse surma vastu.

Hra N: Kuid pankades kannavad mu hoisusummad kõrgemat protsenti, kui kindlustusseltsid maksavad.

Mina: Sugugi mitte. Ka kindlustusseltsid maksavad kõrgeid dividende, riik

soodustab elukindlustajaid tulumaksu alandamisega jne. Kõike kokkuvõttes pole ka  $\frac{0}{0}\frac{0}{0}$ -ga arvestades hoiutulu kindlustusseltsis oluliselt väiksem, kui pangas. Kuid mis pääsi, härra professor! Kas kogub keegi ainult sellepärast, et oma hoisusummat protsente saada? Kogumise pääsiht on ometi ennast ja oma perekonda aineliselt kindlustada! Et keegi oma surma päeva ei või ette teada, seda päeva, mil tema perekond kõige enam raha vajab, siis on elukindlustus kõigist kogumisviisidest kõige otstarbekohasem. Ta täidab kogumise eesmärgi kõige täiuslikumalt ja igal juhtumisel.

Hra N: Ja kui see ka nii oleks, aga praegusel ajal, kus kogu majanduslik elu tasakaalust väljas on, ei tea keegi ütelda, mis olukorras meie mõne aasta pärast olla võime. Võib olla ei maksa siis praegused rahamärgid midagi ja igasugune kindlustus on läinud nulliks.

Mina: See on teatava määrani tõsi. Aga kas sellepärast võime loobuda igast hoolitsemisest homse päeva eest? Kas peame hakkama, piltlikult öeldes, elama ühepäeva liblika elu, nagu vahest võis tähele panna sõjapäevil? Usun, sellel seisukohal teie ometi ei asu, härra professor!

Hra N: (Kavatsusega agendist lahti saada) Hää küll. Ma mõtlen selle asja üle järele, võib olla ma edaspidi kindlustan oma elu, kuid täna sellest siiski asja ei saa. Võib olla tulete mõni teine kord, siis ehk teeme asjaga algust.

Mina: (täiesti ükskõikset nägu tehes) Muidugi, kuidas soovite, härra professor, kuid teie võiksite teha ka nii, nagu on teinud paljud teised: täna kirjutate sooviavalduse ja poliisi tasute hiljem, tuleval kuul, või kunas teil sünnis on. (Vahepeäl olen võtnud välja oma endiste kindlustusvõtjate käsirahakviitungite taloonid — taloonide asemel võib ka olla kindlustusvõtjate nimekiri, kust loen). Siin kinnitas meie juures dr. L. siis dotsent M. Viimasele meeldis eriti tabel VIII, 20 aasta pääle.

Hra N: Tabel VIII? Mis see enesest kujutab?

Mina: See on soodsaim vastastikune segakindlustus kahe inimese elu pääle. Niisuguse sõlmivad harilikult mõle-



mad abielupooled. Ühe ja selle sama poliisi järele on kindlustatud mees ja naine. Ükskõik, kumb enim sureb, kindlustussumma makstakse kohe ellujäänule välja. On aga 20 aasta pärast mõlemad elus, siis saavad nad kindlustatud summa ise kätte. (pöördudes jälle oma kindlustuste nimekirja juurde). Siin kindlustas ennast prof. O. (nimetasin oma praeguse kliendi hääd sõpra, kellelt sain muide näpunäite prof. N. külastamiseks). Tema eelistas tabelit III, see on segakindlustust ühe inimese elu pääle.

Hra N: Ah kas prof. O. on juba kindlustanud oma elu?

Mina: (rabulikult ja nagu möödaminnes) Jah, 5000 krooni pääle, 20 aastase kestvusega. Temal tuleb maksta aastas (nimetan summa, mis mul juba varem nimekirjalehel valmis kirjutatud).

Hra N: Kui palju tuleks siis minul aastas maksta?

Mina: Lubage küsida, hra professor, kui vana teie praegu olete?

Hra N: 48 aastat.

Mina: (kõiki pabereid teatava asjalikkusega laiali laotades) Teil tuleb maksta aastas nii ja nii palju, pooles aastas nii ja nii palju. See teeb iga kuu kohta ainult kr. . . . (nimetan summa) mis ei tohiks suur summa olla selle eest, mis teie kindlustusega enesele ja oma perekonnale võidate . . . (võttes kätte sooviavalduse lehe) Vast olete nii häa ja märgite ise, härra professor, siia lehele andmeid enese ja oma perekonna kohta . . .

Hra N: Ah, kas juba mõtlete kirjutama hakata?

Mina: Ma ei tahaks teid, härra professor ju selle asja pärast mitu korda tülitada ja teie kallist aega raisata. Parem

on kui kirjutate sooviavalduse praegu valmis, ja nagu juba nimetasin — poliis siis kuu aja pärast.

Hra N: (võtab sule ja hakkab kirjutama) Mul tuleb siis täna teile midagi maksta ka. Kui palju?

Mina: See on teie valiku järele. Mõned õiendavad kohe näit. pooleaasta maksu, mõned veerandaasta eest. Võib maksta ka ainult käsirahaks 10% kindlustussummast.

Hra N: (kirjutab sooviavalduse Kr. 5.000.— pääle ja maksab 50 krooni käsirahaks). Tooge siis, palun, poliis tuleva kuu 21-sel või 22-sel.

Mina: Tänan. (Panen käsiraha tasku) Vabandage, kas teie võiksite mulle juhatada, kes teie kolleegidest või tuttavatest veel kindlustamata on?

Hra N: (järelemõeldes) Vast võiksite külastada dr. A-d, siis prof. B-d, jah, külastage ka professor D-d.

Mina: Tänan. Kas nad on abielus?

Hra N: Dr. A. ei ole. Teised on abielus. Võite sisse astuda, nad on väga lahked härrad.

Mina: Tänan teid väga. Jah . . . vast saate siis nädala jooksul meie usaldusarsti dr. R. poole sisse astuda arstlikeks läbivaatuseks.

Hra N: Ma loodan, et lähen juba homme säält läbi.

Mina: Tänan lahkuse eest ja palun vabandust, et teid nii kaua kinni pidasin. Hääd nägemist.

Hra N: Hääd aega, tänan.

\*

Professor N. poolt antud soovitusel kindlustasin kaks tema tuttavat veel samal nädalal.

## „Kindlustuslehe“ kirjakast.

Kindlustusseltside inspektorid saavad hulgakaupa kirju agentidelt, milles nõutakse seletust mitmesugustele küsimustele. Kümnetel juhtumitel korduvad ühed-needsamad küsimused. Üksikute kirjadega nende vastamine on väga aegarõoviv toiming. Suurele hulgale niisugustest küsimustest on otstarbekohane vastus anda trükitud kujul, sest nad huvitavad

kindlasti ka neid agente, kes ise nii kaugele pole saanud, et oma küsimust kirjateel väljendada.

„Kindlustusleht“ avab oma veerud küsimustele ja vastustele ja annab häälele objektiivseid vastuseid kõikidele küsimustele, mis ei puuduta otseseid konkurentsi probleeme. Küsimused adresseerida „Kindlustuslehe“ toimetusele, Tartus, Tähe t. 44.

**Küsimus Nr. 1.** Kas kindlustus-välis-tegevuse alal (agendina) on võimalik saada korralikku sissetulekut ja kestvaid teenistust?

**Vastus.** On täiesti võimalik. Tasu suurus oleneb aga esindaja enese tööst ja võimeist. On esindajaid, kes teenivad 200—300 krooni kuus, on aga ka neid kes teenivad kuus 40—50 krooni, lõpuks on neidki, kes ei teeni üldse midagi, vaid on esindajaiks ainult nimepidi. Teenistuse kestvus oleneb samuti esindaja isiklikust tublidusest. Esindaja, kes küllalt palju kindlustusi suudab hankida ja oma töös korralik on leiab vastuvõtmist iga kindlustusseltsi juures. Välisesindaja elukutse sobib nendele, kes ei rahuldu väikse kindla sissetulekuga niisugusel alal, kus isikliku energiaga sissetulekut palju suurendada ei saa. Pole kartust, et tööväli sellel alal jääks kitsaks. Häid esindajaid mahub kindlustusseltside juurde alati, häid esindajaid võiks olla poole rohkem, kui praegu.

Et välis-tegevus kindlustuse alal tõesti kestvaid teenistust võib anda, selle tõenduseks olgu juhitud tähelepanu veel sellele, et meil Eestis praegugi esindajaid ametis on, kes oma alale 25 ja rohkem aastat trund on olnud (täht. juba Veneajal samal alal teotsenud). Samuti on rohke arv neid, kes on edurikkalt teotsenud Eesti iseseisvuse algpäevist kuni tänaseni. Algajale esindajale, kes kindlustus-tegevust võtab tõsiselt, soovitame pidada silmas juhtlauset: „Kui kindlustusvälistegelaseks paljud teised on suutnud omandada püsiva teenistuse ja korraliku sissetuleku, siis pean sedasama suutma ka mina!“ Ei pruugi kohutada esialgne või-

malik ebaõnn, vaid tuleb uurida selle põhjusi, tuleb püüda tungida edu saladustesse, õppida oma ametit edukamatelt kaasvõitlejailt samal alal.

\*

**Küsimus Nr. 2.** Kuidas saada üle raskustest, mida tulekindlustuse alal näib olevat käesoleval aastal maksmapandud „uuesti-ülesehitamise klausel“?

**Vastus:** Selle klausli kohta arvata vasti igal esindajal on käes üksikasjalik seletuskiri, mis kõikide seltside poolt ühiselt on kokku seatud ja trükitis ilmunud. Nimetatud seletuskirjas toodud arutlusi pole praegu mõtet korrata, olgu öeldud ainult niipalju, et nende täielik tundma-õppimine on igale esindajale tarvilik. Siinkohal olgu aga esile tõstetud kogu selle klausli tuum-mõte, mille õige esitus kindlustusvõtja pääle kõige tugevamat mõju avaldab. See tuum on iseenesest väga lihtne. Milleks olid kindlustusseltsid sunnitud tarvitusele võtma niisuguse kitsendava tingimuse kindlustuslepingus nagu „uuesti-ülesehitamise klausel“. Selleks, et panna piiri kuritarvitustele ja kelmustele, millega üks koguni väike arv vastutustundeta, ühiskonnale kahjulikke kodanikke, keda kindlustusvõtjate peres kahjaks alati leidub, teevad kahju sugugi mitte üksi kindlustusseltsidele, vaid ka oma kaaskindlustusvõtjatele ja kogu rahvale, sest hävinevad varandused ei saa kindlustusselts tagasi nõiduda, vaid ta jaotab ainult kahju kõikide kindlustusvõtjate vahel ära. Kui esindaja siis kindlustusvõtjatele ütleb, et see klausel on selleks, et teil, kui korralikul kodanikul ei tuleks kelmide tulesüütajate eest maksta oma raha, siis peaks ausalt mõtlejal inimesel klausli tarvilikkusest pilt selge olema.

---

### Väljaandja: Eesti Kindlustusseltside Ametnikkude Ühing.

Vastutav toimetaja: Paul Viiding. Toimetuse ja talituse aadress:

Tartus, Tähe 44.—3. Ilmub tarviduse järele, kuni 12 nr. aastas.

Tellimishind: 12 numbrit Kr. 3.50, 6 nr. Kr. 1.90, 3 nr. Kr. 1.—

Üksiknumber 35 senti. Kuulutused:  $\frac{1}{4}$  lhk. Kr. 30.—,  $\frac{1}{2}$  lhk. Kr. 15.—

$\frac{1}{4}$  lhk. Kr. 8.—

# CENTRAL HOTELL

Tartus, Kaluri tän. 2.  
Telef. 6-40.

Mugavad toad jooksva sooja  
ja külma veega.

Hinnad Kr. 1-3.

## Vanem Juuksetööstus

Asut. 1916 a.

Tartus, Raekoja tän. 9.

Daamide ja härrade osakonnad.  
Äris töötavad parimad tööjõud.

Omanik **K. Kenn.**  
Dipl. meister.



IGASUGUSED  
TELLIMISED  
TÄIDETAISE  
SOLIDSEMAS  
RÄTSEPÄTÖÖKODJAS

**A  
PIHU  
UUSTURG 9**

Oma vägaaustatud tellijaskonnale  
soovitab

kõiksugu ülikondi ja  
manteleid.

rõivur

## A. PIHU

Kõige moodsamaid 1933. a. uudiseid.

## Soodsam ostukoht igale põllupidajale on

# Tartu Eesti Majanduse Ühisus

Tartus, Holmi tän. 12-18. Telef. 10 ja 2-61.

Osakonnad:

Tartus, Võru tän. 4, telef. 10-30.	
Räpinas	„ 33.
Pukas	„ 18.

Laos alati saadaval soodsatel tingimustel  
põllumajanduslikud-, raua-, naha-, ja kolo-  
niaalkaubad.

# LOODUSE KULDRAAMAT

Kirjandus 8- kuni 16-aastastele noortele. Seni on ilmunud kaks sarja, nr. 1.—26. Esimene sari: Kokku 13 köidet, 3424 lhk., ligi 200 ühevärvilist pilti tekstis ning 40 värvipilti kriitahvliitel. Teine sari: Kokku 13 köidet, 3176 lhk., ligi 300 ühevärvilist pilti tekstis ning 40 värvipilti eritahvliitel.

Sarja hind kohemaksetavas rahas ühes koju kättesaatmisega 25 krooni. Järelmaksuga 27 kr., kusjuures tellimise andmisel tuleb tasuda 5 krooni (tellija saab kätte kaks köidet) ning 22 krooni osakaupa 5 kuu jooksul (5 + 5 + 4 + 4 + 4), kusjuures tellija kätte saab peale igakordset osamaksu tasumist 2 köidet ja lõpumaksul 3 köidet. Üksikraamatu hind nr. 1—13 à 3 krooni, nr. 14—26. 2 krooni 70 senti.

Meile kui väikerahvale on võõrkeelte oskamine paratamatult vajalik. Kasutage talve pikki õhtuid võõrkeelte õppimiseks. Parimaks õppevahendiks on

## Võõrkeelte akadeemia

(saksa, inglise, vene, prantsuse, soome, esperanto keel). Juba 10 tunni järel võite lugeda ennetundmatut teksti. Igast keelest ilmub aastas 24 numbrit. Üksiknumber 25 senti, aastas 5 krooni.

Lõbusaks sõbraks ja parimaks kaaslaseks reisudel ning suvitamisel on Teile

## Tänapäeva romaan

Sealt leiata põnevaid armastus- ja kriminaalromaane, mis moodustavad kogu maailmas loetava ajaviitekirjanduse parima osa.

150- kuni 200-leheküljeline raamat maksab üksikmüügil 75 senti. Saadaval kõigis raamatukauplustes ja raudtee-raamatukappides. Tellimishind (ühes saatetekuludega) aastas (12 raamatud) 7 kr. 50 senti.

# EESTI RAHVA AJALUGU

on meie rahvuslik suurteos.

Toimetajad: Juhan Libe, August Oinas, Hendrik Sepp, dr. phil.,  
Juhan Vasar, dr. phil.

„Eesti rahva ajaloos“ on liidetud orgaaniliseks ühiskoeks kõik senised uurimistulemused, kusjuures tühikute täitmiseks koostajate poolt on ette võetud eriuurimisi. Need eriuurimised on teostatud kodu- ja välismaade arhiivmaterjalide põhjal, mis rõhuvast enamikus seni teaduslikus kirjanduses pole leidnud käsitlemist, ja need uurimistulemused avaldatakse esmakordselt „Eesti rahva ajaloos“.

„Eesti rahva ajalugu“ ilmub heal paberil vihkudekaupa, 15 vikku, mis moodustavad kolm köidet (igas köites 5 vihku), kokku umbes 1600 lhk. hulga piltidega ja kaartidega tekstis ja eritahvliitel kriitpaberil (kokku umbes 800 p.). „Eesti rahva ajalugu“ on tehtud kättesaadavaks igale oma rahva minevikust huvitatud eestlasele ka hinnalt.

Kes peab lugu heast ja väärtuslikust kirjandusest, see muretseb endale kõik

## Looduse kroonise romaani

numbrid, sest need koosnevad maailma kirjandussuurmeistrite parematest teostest. Aastate jooksul koguneb neist nägus ja väärtuslik raamatukogu, mis ehteks igale kodule. LKR ilmub 12 numbrit aastas, iga kuu 15. päeval üks number, kuni 240 lhk. tihedat teksti. Tellimishind (ühes saatetekuludega) aastas 10 krooni, 1/2 aastas 5 krooni 50 senti. Üksiknumber 1 kroon.

Makske tellimishind meie jooksu. a-le nr. 2055.

K./Ü. LOODUS.

Hind 35 senti.