

EESTI

KINDLUSTUS

LEHT

Härra Aleksei Särel.
Haapsalu, Suur Lossi 47



*Suomen
21.10.1938*

**Märts — Aprill
1938.**

**EESTI KINDLUSTUSTEGELASTE
ÜHINGU VÄLJAANNE**

Neil päevil ilmub

Eesti Kindlustustegelaste Ühingu väljaandel

KINDLUSTUSTEGELASE KÄSIRAAMAT

ELUKINDLUSTUS

Sisukord:

Saateks

- I Kindlustuse põhialuseid.**
Mis on kindlustus. — Ettenägelikkus ja kindlustuskaitse. — Kindlustuste liigitelu. — Elukindlustuse väärtus. — Elukindlustus ja kokkuhoid.
- II Kindlustuskaitse ajalooline areng ja levik.**
Kindlustuskaitse vanal ajal. — Elukindlustus teaduslikule alusele. — Elukindlustuse levik. — Elukindlustuse areng Eestis.
- III Elukindlustuse alused ja tehnika.**
Suremusstatistika ja suremustabelid. — Suremus elukindlustuspreemia alusena. — Kapitaliprotsentide mõju elukindlustustegevusele. — Ärikulud elukindlustuspreemias. — Ülejääk ja selle kasutamine. — Riskide valik. — Mida peetakse silmas riskide hindamisel. — Edasikindlustus. — Kindlustusasutiste seadus. — Kindlustusseltside arvepidamine ja aastaaruanne.
- IV Elukindlustuse üldtingimused.**
Üldmäärused. — Kindlustuslepingu sõlmimine ja seltsi vastutuse algus. — Preemiate tasumine. — Tähtjaks preemiate tasumatajätmise tagajärjed. — Kindlustuse lõpetamine ja muutmine. — Poliisilaenuid. — Valeandmete tagajärjed. — Seltsi kohustuste piiramine. — Kindlustustasude väljamaksmine. — Kasust osasaamine. — Tulumaksu soodustus elukindlustusvõtjaille. — Elukindlustuse enneaegne raugemine ja vahendeid selle ärahoidmiseks.
- V Esindaja isik ja töö.**
Isiku tähtsus hanketööl. — Käitumine ja kohanemisoskus. — Seltskondlik suhe. — Kannatlikkus. — Näiteid isikliku töö edust.
- VI Hanketöö põhialuseid.**
Elukindlustusemüük. — Enne kõike kindlustuskaitse vajadus. — Huvimoment esikohale. — Sobiva kindlustusviisi leidmine.
- VII Töö rakendus.**
Kandidaatide leidmine. — Kes võivad kandidaatideks olla? — Organiseeritud kandidaatide hankimine. — Kandidaatide korrastus. — Eeltööd kandidaadi külastamiseks. — Kandidaadi juure pääs. — Kontakti leidmine ja sissejuhatav jutt. — Vahendeid elukindlustuse vajaduse selgitamiseks. — Sooviavaldus ja esimene maks. — Kas sõlmida leping esimesel või järgneval külastusel? — Edaspidine side kindlustusvõtjaga. — Hanketöö ühenduses inkassoga. — Juurekindlustus.
- VIII Hankejutte ja vastuväiteid. (Praktilisi näiteid.)**
Elukindlustuse ettepanek põllumehele. — Hankejutt ärimehe juures. — Tavalisemaid vastuväiteid.

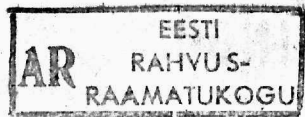
Raamat ilmub 160 lhk. heal paberil ja maksab ainult 60 senti; kalingurköites kr. 1.25.

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

EESTI KINDLUSTUSTEGELASTE ÜHING.

Aadr.: Tallinn, postkast 18.

Posti jooksev arve 598.



EESTI KINDLUSTUSLEHT

Nr. 2.

ILMUB 6 NUMBRIT AASTAS

1938.

Sisu: *Elu. — Heino Ploom. — Kõnelusi kandidaadiga. — Hanketöö strateegia. — Esindaja tähtsus. — Eluiga ja suremus. — Väiteid ja vastuväiteid. — Ettevalmistuse tähtsus. — Inimesetundmine ja kindlustustegevus. — A. Krahe. — Elupudemeid. — K. Niilus. — Vabakutselised ja elukindlustus. — Elukindlustus ja hoiused. — Hankemõtteid. — Kellest saab elukindlustusesindaja. — F. Allik. Hankepsühholoogia. — Täna ja homme. — Hankemehe kodukool. — Õnnetuste kroonikat. — Rootsi kindlustustegelane Eestis.*

Elu.

Salajasel igaviku teel ruttad sina, elu, ilma väsimata, tagasipööramata, halastamatult edasi rühkijana, tugevana, jõulisena... Kuhu?... Igavikku... Tundmata igaviku teed!...

Salapäraselt igaviku teelt tuli inimlaps, tõi pisara, valu ja rõõmu pisara oma nooruspalgele, pisara ühisarmastuse laugele... Tärkas õrn inimlill, vastu tundmatu tumedale elule, vastu kannatustele ja valule... Vastu soojale kevadpäikesele, vastu maruäikesele, vastu ähvardavale sügistormile... Eluteel möödub päev, möödub aasta, inimlaps võitleb, kannatab ja tormab edasi, ei tagasi vaata... Ta rühib ja otsib — otsib salapäraselt, kättesaamatut õnne... Õnn, kus oled sa? küsib inimlaps kibestudes pettunult, tormisel võitlusel väsinuna, murdununa... Õnn, leian ma sind kevadtuules õõtsuvas lilleõies, päikese kullases säras, aasalt kostvas linnulaulus, tugevas sügistuules või vahutavas vetemängus?... Ei ole vastust...

Siiski!... Ma nägin sind, õnn!... nägin sind kiiresti mööduvas kevades, naeratavas ja pealoojenevas päikeses... Sa asetasid vaid hetkeks mind keset õitsvaid lilli, nii magusalt lõhnavaid, uimastavaid taimi... Soe päikesekiir silus murekortsud laubalt, kuivatas pisara kahvatanud laugelt... Ainult hetkeks... Juba läheneb must murepilv, seal välgust ja kõuest raksub taevavõlv... Kattes kinni sooja päikesesära, maruhoog surmas lilledki ära... Inimlaps võitleb tormide väel, juhhib laeva raudsel käel sinna, kus paistab rohune kallas... sammeldanud must hauasammas... Õnn, kas siit leian ma sind? nii kaua lasid otsida end... Ei siit vastust ei anta, ei õnne jumalanna end näita... Pööra tagasi!... võitle veel edasi, kuni leiad elust väärtusi, oskad hinnata, sügisöö tormisi... Neis karastub võitleja, ammutab jõudu ja kogemusi rändaja...

Heino Ploom.

Kõnelusi kandidaadiga.

1. *Ei maksa püüda ainult ise rääkida.*

Kui olete lugupidamistäratav isik, on teil küllalt närve ja omate hea kõneluse, siis on võimalik, et võite kindlustusjutule pühendatud ajast 90 või koguni 100 protsenti kulutada ainult oma argumentide ettetoomisele, ilma et kindlustuskandidaadid saaks omaltpoolt midagi seletada. Kuid võib öelda, et teie hea saavutus ruineerib teid.

Teie oponent soovib ju rääkida! Asi seisab just selles, et tema soovib rääkida niisama palju kui teiegi. Kui teie ei anna talle võimalust rääkida, siis juhtub need neli asja:

A. Teie oponent lakkab pea hoolsalt kuulamast, mida te räägite, ta ainult hoiab alal nõrga tähelepanu.

B. Selle nõrga tähelepanu kestel hakkab ta oma mõttes rohkem tegelema oma argumentidega, millega ei lase teie teda esile tulla.

C. Need teie oponenti allasurunud argumentid — nad on alla surutud teie kõneluse suurest hoogsusest — kasvavad ta mõttes aja jooksul väga tähtsaks. Nad kasvavad selletõttu, et on surutud pidevalt alla.

D. Lõpuks, kui teil on „kõnelemisemonopol“ kaunis kaua, siis tekib temas sisemine rahutus, mis hävitab lõpuks kõik teie paremad argumentid.

2. *Ei tohi katkestada oma oponenti.*

Oma oponenti kõneluse keskel võib teile tulla äkki pähe hea mõte ta vastuväite ümberlukkamiseks. Miks mitte anda kohe pörutav vastus, s. o. taguda rauda siis, kui see on veel tuline.

Kuid ärge tehke kunagi seda!

Kogemused näitavad ikka ja jälle, et katkestamistest on harva kasu. Nad tavaliselt erutavad oponenti ja erutus hävitab teie ilusa mõtte mõju.

3. *Ärge olge väljakutsuv.*

„Iga arusaaja inimene näeb, et mul on täielik õigus ja teil mitte. Kui Teie sellega ei nõustu, siis tuleb see sellest, et olete kas liig rumal või jälle kangekaelne!“

Muidugi, teie ei ütle seda oponentidele. Kuid kui teie ei pea hoolega omi sõnu silmas, siis võib teie kõnelus öelda oponentidele alateadvuslikult sama.

Teie kõnetoon peab olema alati

lahke ega kunagi kõrgendatud. Kui soovite mõnda punkti rõhutada, siis suurendage oma tooni tõsidust, mitte aga tugevust.

4. *Kõneluse esimesel poolel uuri rohkem kui ründad.*

Ei maksa alustada kindlustusjuttu oponenti ründamisega — seletades, miks arvate, et tal pole õigus. Alustage küsitlemisega. Küsitlege temalt, miks arvab ta, et tal on õigus. Jatkates seda protsessi väljendage teatud poolehoidu ta seisukohtadele — isegi siis, kui tõde peitub kas või mõnes tema poolt ette toodud pisiasjas.

See manööver kindlustab teile kaks tähtsat punkti:

A. Teie sunnite oma oponenti tarvitama ära kõik ta tugevad mürsud kindlustusjutu esimesel poolel. Teisel otsustaval poolel pole tal muud valikut, kui peab kuulama teid sama uuriva sümpaatiaga ja nõusolekuga, mida osutate talle.

B. Vahepeal olete saanud valmis, et alustada oma pearünnakut, sest et teie oponent on avaldanud teile kõik omad seisukohad, kõik kaitsevõimalused. Teil on olemas nüüd kõik informatsioon, mis on tarvilik, et rünnakut edukalt läbi viia.

Need kaks punkti on olulised igas kindlustusjutus. Sellepärast enne uuri, siis ründa!

5. *Kinnita teiste sõnadega iga oponenti argumenti.*

Kinnitades selgesti ja viisakalt oma sõnadega oponenti iga argumenti teie näitate, et annate suurt tähtsust ta seletusele. Miks peab ta siis veel seda kordama või teiste sõnadega ütlema? Ta teeb seda ainult juhtumil, kui ta näeb, et asi pole teile täiesti selge. Siis teeb ta seda aga juba hoopis tugevamate sõnadega. Hea ärimees püüab aga seda ära hoida.

6. *Kõik argumentid keskenda ühe ümber.*

Enne pearünnaku algust juhi oponenti tähelepanu ühele tähtsamale argumentile. Vormuleeri seda võimalikult täpselt. Siis püüa selle ümber keskendada kõik teised argumentid ja ära tagane oma seisukohtadelt.

Hanketöö strateegia.

Iga päev astuvad sajad esindajad äridesse, kontoritesse ja korteritesse, et teha inimestele selgeks, kui vajalik on neile elukindlustus. Kuid sellele vaatamata ei arene asi nii nagu ta arenema peaks. Esindajaid tabab nurjumine nurjumise peale. Paljudel juhtumel on siin süüdi kogemuste, müügitehnika puudus. Kuid müügitehnika ei lahenda veel kõike. Ostjal peab olema hea usk meie produkti ja seltsi, kes pakub seda produkti — elukindlustuse poliisi. Isegi kõige suuremad kogemused ei saa asendada seda head usku meie produkti.

Püüame vaadata asjale ostja seisukohast. Meie oleme kontoris ja meile teatakse tundmatust külastajast. Mis käib läbi meie peast? Meil on palju tegemist. Meie pahandame iga kord, kui meid kistakse kõrvale tööst, mis seisab meie ees. Kas me ei mõtle:

Kes ta on?

Mida ta soovib?

Et saada temast lahti ruttu, kas ei või me tarvitada oma tavalist vastust? Meie tavaline vastus on „ei“ igale asjale, mille kohta me arvame, et see pole kasulik meile. Esindaja võib aidata veel oma jutuga selleks kaasa, ja häda esindajale, kui ta püüab saada kindlustust sellistel asjaoludel.

Esindaja töö seisab selles, et ta peab arendama strateegiat, mis takistab külastatavat ütlemast oma harilikku ei'd, ta peab mõistma sundida teda end kuulama.

Esimene mulje tähendab väga palju. Esindaja välimusel, ta riietusel, ta käitumisel on väga suur tähtsus. Ta terвитus peab jätma kindlustuskandidaadile meeldiva mulje, ta sissejuhatav lause peab sisaldama seda, mis pakub kindlustuskandidaadile midagi kasulikku, nii et ta nõustub esindajaga pike-mat juttu ajama. Milline see lause peab olema, oleneb kindlustuskandidaadi isikust ja esindaja peab olema selles suhtes leidlik.

Muidugi ei tohi olla sellel esimesel kohtamisel müügisurvet. Meie esimeseks tööks on saada intervjuud soodsail tingimusil, et ta meelsasti on valmis rääkima meiega oma probleemidest.

Peab looma endale prestiizhi. See on väga tähtis, kuid sagedasti ei panda sellele suurt rõhku. Kuid peab ütleva, hea prestiizhiga asjaarmastajal on rohkem võimalusi eduks kui lihvitud esindajal, kelle reputatsioon pole hea, või, kelle isik ei ütle kindlustuskandidaadile midagi. Tihtipeale võib see prestiizh olla loodud väljaspool kindlustustegevust või on jälle võimalik seda samuti luua. On aga esindajal kindlustuskandidaadi silmis mitte-hea nimi, siis on ta vaev asjatu. Kindlustuskandidaat püüab ainult, kuidas rutemini tülitajast lahti saada. Sellepärast on iga esindaja kohus oma head nime hoida ja püüda igal võimalusel veel paremat nime saada.

Kuid isegi parema prestiizhiga esindaja võib olla mõne kindlustuskandidaadi silmis null. Kuid sellega pole veel mäng kaotatud. Iga esindaja tunneb või võib saada tundma kedagi, kelle arvamine kaalub kindlustuskandidaadi silmis palju. Ja sellele toetudes võibki ta saada intervjuu. Miks ei pea siis seda ära kasutama.

Haarake probleemist kinni ja asetage see kindlustuskandidaadi sülle. Näidake talle, et see on tema laps. See on väga oluline, kuid sagedasti jäetakse see silmapaari vahele.

Miks ei või me näidata oma kindlustuskandidaadile, et nad vajavad elukindlustust, meie peame näitama, et nad peavad töötama iga päev, et nende naised ja lapsed saaksid riidet, süüa ja ulualust. Meie peame näitama, kui nad surevad, ei tohi juhtuda, et nad jääksid millestki ilma. Neist olenevad vajavad ikka riidet, süüa ja peavarju, ning kui nende sissetulekud ära jäävad, tuleb leida teist sissetulekuallikat. Kui tuleb rahakitsikus, siis vajavad nad sularaha. Kui vanadus riisub neilt tööjõu, peavad nad ikka riides käima ja sööma. See pole meie, vaid on nende probleem. Miks ei pea see olema nende laps, kellest peavad nad olema huvitatud.

Järgmiseks sammuks on pakkuda meie lahendust kindlustuskandidaadi probleemidele. Seda tuleb teha lihtsalt — ja meie ei tohi unustada ütlemast kindlustuskandidaadile täpselt,

mida peab ta tegema, et võtta vastu meie lahendus.

Nüüd tuleb ta vastuväidete tagasitõrumine. Vastuväited on raha, mis on määratud muuks otstarbeks. Kuid see ei tähenda, et need vastuväited on kindlustussõlmimisele takistuseks. Rohkem on need märgiks, et kindlustuskandidaat on asjast huvitatud ja need loovadki aluse, millele sõlmitakse kindlustus.

Kõiki vastuväiteid võib jagada kahte gruppi:

1. Kõrvalepuiklemised, mis tulevad intervjuu sissejuhataval poolel ja mille põhjuseks on kindlustuskandidaadi huvipuudus.

2. Tõelised vastuväited, arvamuste avaldused, mis tulevad selle järele, kui oleme teinud talle mõne oma kindla pakkumise ja mille põhjuseks on täieliku arusaamise puudus teie pakkumisest.

Vastuväiteist saab jagu, nagu füüsiliste haiguste ravimisel, põhjuste kõrvaldamisega. Sissejuhatusel tekkivad puiklevad vastuväited on nagu juba tähendatud, tingitud huvipuudusest. See on ükskõik, kas ütleb kindlustuskandidaat: „Ma ei saa“, „Mul on kõik, mis mul on tarvis“ jne. Kõik tähendab ikka sama. Nii on tal saanud harjumuseks vastata nende asjade suhtes, mille kohta ei arvata tundvat huvi. Kuid meie peame olema hoolikad, et ei kutsu neid välja. Kui kutsume need välja, siis peame nende vastu võitlema. Kuigi kindlustuskandidaat pole just seda mõelnud, mida ütleb, peab ta siiski oma pühaks kohuseks omi sõnu kaitsta ja nii leiame end pea ägedas vaieluses. Kuna ükski vaidleja ei taha tunnistada, et ta eksib, siis ei maksa kutsuda seda välja, mis pole soovitatav.

Kõige parem on, kui neile esialgseile vastuväiteile ei vastata, parem teha nii nagu oleksite need unustanud. Pidage meeles, et need on tingitud kindlustuskandidaadi huvipuudusest ja tarvis on püüda talitada nii, et ta hakkaks tunda asja vastu huvi.

Kuides teha seda? Rääkige millestki, mille vastu tunneb ta huvi, temast endast, tema asjust, tema perekonnast, tema ärist. Iga inimene on huvitatud asjust, mis ta on teinud, mis ta teeb ja

mida ta soovib teha. Ja kui teie olete huvitatud tema asjust ja toiminguid, siis püüdke nendega siduda elukindlustus ja teie näete, et sissejuhatavad vastuväited kaovad. Nende põhjus, huvipuudus, on kõrvaldatud.

Nüüd püüdke, et ta toimiks midagi elukindlustuse suhtes. Keegi ei toimi enne kui meie emotsioone pole liigutatud. Näidake kui kasulik on meie produkt. Rääkige talle lugusid tegelikust elust, mis on andnud kindlustus siin ja seal. Rõhutage alla need punktid, mis näivad huvitama kindlustuskandidaati. See paneb kindlustuskandidaadi emotsioonid liikuma. Kuid viis, kuidas me räägime, peab olema tõsine. Tõsidus tähendab rohkem kui see, mis me räägime. Lõpuks viige jutt lõpule, vihjates sooviavaldusele.

Eduka lõpuleviimise saladus seisab selles, et me näitame, kuidas võib kindlustuskandidaat saada seda, mida soovib. Alati püüdke lõpuleviimisel kindlustuskandidaadile piltlikult silme ette tuua ja mõelge, et vastuväite esilekutsumine võib asjale ainult halba tuua. Püüdke ikka rohkem jah'sid saada.

Lõpuks esitage kindlustuskandidaadile talle mitu sobivat võimalust.

Esindaja tähtsus.

Oletame, et oleks kindlustusselts, mis oleks parimate tariifidega, seisaks esmaklassiliste eriteadlaste juhtimisel ja oleks väga heade siseametnikkudega. Ta oleks kohe määratud surmale, kui oleks unustatud esindajate muretsemine. Kindlustusseltsi esindust võib võrrelda verega, mis pulsseerib organismi läbi ja hoolitseb värske elu eest. Halvemal juhtumil võib inimkeha saada läbi ilma ühe käeta või jalata, kuid vereta ei või ta eksisteerida. Alles siis, kui ametnikud on selles teadlikud, et esindajad on seltskonna suursugusemad teenijad, valitseb olukord, mis võimaldab hõõrumisteta koostööd sise- ja välisteenistuse vahel. Sama hästi nagu ei saa välisametnik teha oma tööd siseametnikkude kaasabitana, nii saavad siseametnikud oma leiva esindajate mesilastöö läbi. „The Insurance Salesman“.

Eluiga ja suremus.

Tänapäeva elukindlustuse aluseks on suremustabelid. Sellepärast pole mitte huvituseta heita lühikest pilku neile. Toome siin selleks võrdleva ülevaate 16 maa, 14 Euroopa riigi ja Austraalia ning Jaapani suremustabelist. Nende aluseks on statistikad 1930.—1934. a. Ainult andmed Bulgaaria kohta on rajatud 1925.—1928. a. statistikale.

Esimesena vaatame siin suremuskorda. Ülevaade näitab kümneaastaliste vaheaegade järele, kui palju jääb ellu 100.000 elusündinust. Vahe 100.000 ja esimese veeru arvude vahel näitab imikute suremust. Tabelite andmed puudutavad ainult mehi. Tabel nr. 1 on maad järjestatud esimese eluaasta järele.

Tabel nr. 1.

	Vanus aastates									
	1	10	20	30	40	50	60	70	80	90
1. Austraalia	95 457	93 193	91 797	89 566	86 539	81 061	69 950	50 086	22 223	2 935
2. Norra	94 490	91 808	89 217	83 994	79 481	73 982	65 188	49 476	25 136	4 410
3. Schweits	94 381	91 860	89 989	86 537	82 366	75 501	62 235	40 772	14 729	1 261
4. Rootsi	93 536	90 717	88 575	84 803	80 997	75 681	66 825	50 337	24 197	3 235
5. Hollandi	93 472	90 006	88 425	85 912	83 219	78 965	69 976	51 512	22 770	2 822
6. Inglismaa	92 814	89 023	87 245	84 416	80 935	74 794	63 620	43 361	16 199	1 609
7. Saksamaa	91 465	88 793	87 298	84 715	81 481	76 322	66 293	47 059	19 122	1 966
8. Prantsusmaa	90 982	87 200	84 900	80 470	74 988	66 861	54 391	35 436	12 496	985
9. Taani	90 870	88 498	87 089	84 724	81 951	77 325	68 467	50 422	22 593	2 677
10. Eesti	90 108	85 319	82 367	77 711	72 481	64 994	52 961	35 086	14 030	1 655
11. Soome	90 017	84 085	80 594	74 146	68 593	61 012	48 918	31 218	12 114	2 263
12. Itaalia	88 468	81 738	79 669	76 317	72 396	66 884	57 683	41 175	16 707	1 732
13. Austria	88 460	84 732	82 847	79 507	75 247	68 454	56 757	37 834	14 103	1 227
14. Tšehhoslovakkia	85 131	80 706	78 662	75 203	71 158	64 877	54 227	36 605	13 847	1 356
15. Bulgaaria	82 855	71 417	68 529	64 354	60 338	54 864	46 426	33 183	16 132	4 351

Suremuskorra järele langeb Eesti 10. kohale, kui võtta järjekorda 1 a. järele. Kuigi kõrgemas vanusklassis mõne maa seisukord paraneb, pole seda märgata Eesti suhtes siiski. Nii jõuavad 50 a. vanusklassis 12. ja 13. kohadel asuvad Itaalia ja Austria Eestist ette.

Silmapaistev on aga raukade pikk iga Norras ja Bulgarias. Norralaste juures on see arusaadav, sest et nad seisavad niikuinii teisel kohal, kuna bulgaarlased aga selle vastu viimasel. 80 a. ellujäänute arv on Bulgarias väiksem, kui samavanuste arv Inglismaal ja

Tabel nr. 2.

	Vanus aastates									
	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90
1. Austraalia	45,4	1,2	2,2	2,7	4,6	9,7	22,2	50,8	126,6	249,9
2. Norra	55,1	1,7	5,8	5,7	5,8	9,1	18,4	42,1	105,2	247,6
3. Schweits	56,2	1,5	3,7	4,2	6,2	13,1	28,0	62,8	148,2	306,8
4. Rootsi	64,6	1,6	4,3	4,4	5,3	8,8	18,4	44,3	115,9	280,1
5. Hollandi	65,3	1,3	2,8	2,8	3,8	7,7	19,1	49,3	127,3	276,2
6. Inglismaa	71,9	1,5	3,2	3,4	5,6	11,3	24,2	60,4	145,0	286,1
7. Saksamaa	85,4	1,3	2,8	3,2	4,8	9,4	21,7	54,0	136,7	187,7
8. Prantsusmaa	90,2	1,6	5,2	5,9	8,9	15,3	29,2	64,3	152,6	303,4
9. Taani	91,3	1,2	2,9	2,9	4,5	8,3	19,8	46,6	126,8	278,6
10. Eesti	98,9	3,0	5,0	6,2	8,6	14,6	29,0	58,6	131,7	281,9
11. Soome	99,8	3,2	10,2	7,1	9,2	15,3	32,0	64,1	129,3	170,8
12. Itaalia	115,3	2,0	4,1	4,7	6,4	10,6	21,9	53,2	138,0	290,3
13. Austria	115,4	1,9	3,7	4,4	7,0	13,0	21,7	60,3	147,7	312,7
14. Jaapan	140,1	2,6	9,8	7,4	9,6	17,5	36,7	80,4	170,2	341,4
15. Tšehhoslovakkia	148,7	2,0	4,3	4,6	7,1	12,9	25,8	59,7	143,9	289,4
16. Bulgaaria	171,5	4,0	7,3	5,7	7,7	12,4	23,3	48,6	96,1	166,4

Itaalias, kuid 90 a. ellujäänute arv on Bulgaarias eelpooltähendatud maa samavanustest rohkem kui kaks korda suurem. Sajaaastaste kohta ei räägi see statistika midagi. Et andmeid üle sajaaastaste kohta tuleb võtta teatud ettevaatusega, on juba teada. Üle saja aasta vanused kaovad statistika paranemisega. Nii oli näiteks 1877. a. Bayeri statistika järele 27 inimest üle 100 aasta vanad. Lähemal uurimisel selgus, et pooled neist polnud isegi 90 a. vanad.

Suremuskord saab õieti selgeks, kui vaadata tema aluseks olevat suremustõenäosust. Suremustõenäosus näitab, kui paljud 1000 isikust vastavas vanusklassis enne järgmise vanusklassi jõudmist surevad. Saame siis järgmise pildi (Tabel nr. 2).

Siin puutub teravalt silma, kui suur tähtsus on võitlusel imikute surevuse vastu, sest

et järgmistes vanusklassides langeb suremus mitmekordselt, et alata tõusu alles kõrgemais vanusklassides. Elukindlustusele on eriti tähtsad vanusklassid 30—60 a. Eesti olukord pole siin just eriti soodne, sest et suremusarvud on kõrged. Kõrgeimad suremusarvud on aga Jaapanis.

Nendele suremustõenäosuse arvudele tuginebki ühe rahva elukindlustus. Suremuste arve parandab küll kindlustatute väljavalik, kuid põhjalikult mitte sugugi, sest et need sõltuvad rahva elust, tema tavadest, majanduslikust seisundist, kultuurist, kuid eriti aga tema tervishoidlikust olukorrast.

Järgmine tabel (nr. 3) annab põhiarvud oodatava eluea arvutamiseks, s. o. aastate arvud, kuipalju võib inimene veel elada, kui ta on jõudnud sellesse või teise vanuseklassi.

Tabel nr. 3.

	Vanus aastates									
	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90
1. Austraalia	63,5	58,0	48,8	39,9	31,1	22,8	15,6	9,6	5,2	3,0
2. Hollandi	61,9	58,7	49,7	41,0	32,1	23,5	15,9	9,6	5,2	2,7
3. Rootsi	61,2	57,3	48,6	40,5	32,2	24,0	16,5	10,1	5,4	2,7
4. Norra	61,0	56,3	47,7	40,4	32,4	24,4	17,0	10,6	5,9	3,0
5. Taani	60,9	58,7	49,6	40,8	32,0	23,6	15,9	9,6	5,1	2,5
6. Saksa	59,9	57,3	48,2	39,5	30,8	22,5	15,1	9,0	4,8	2,6
7. Schweitsi	59,2	54,4	45,4	37,0	28,6	20,7	13,9	8,4	4,6	2,4
8. Inglismaa	58,7	55,8	47,8	38,2	29,6	21,6	14,4	8,6	4,7	2,6
9. Austria	54,5	54,1	45,2	36,9	28,7	21,0	14,2	8,6	4,6	2,4
10. Prantsusmaa	54,3	52,1	43,3	35,4	27,6	20,3	13,8	8,3	4,4	2,6
11. Itaalia	53,8	55,5	46,8	38,6	30,3	22,4	15,2	9,0	4,8	2,6
12. Eesti	53,1	52,0	43,6	36,0	28,1	20,1	14,7	9,0	5,0	2,6
13. Tšehhoslovakkia	51,9	54,0	45,3	37,2	29,0	21,2	14,3	8,7	4,7	2,6
14. Soome	50,7	50,0	41,9	35,1	27,6	20,3	14,0	9,0	5,5	2,3
15. Bulgaaria	45,9	53,7	45,8	38,4	30,7	23,2	16,4	10,9	7,1	4,3
16. Jaapan	44,8	47,9	40,2	33,4	25,7	18,5	12,2	7,4	4,2	2,2

Siit näeme, et pole ainsat maad, kus vastsündinul oleks olnud lootus saavutada piiblist üga 70 aastat. Ainult need, kel on aastakümned seljataga, võivad kuuel esimesel maal lootada, et nad võivad näha 70 eluaastat. Eestis võib hõlmitada selliseid lootusi ainult see, kel on juba 50 a. turjal. Väga õpetlik on siin võrdlus teiste maade, nimelt aga India arvudega. Seal on vastsündinul lootust elada ainult 23 a., s. o. poole vähem, kui tabelis viimsel kohal seisvas Jaapanis. Ja kuna Eestis, nagu näitab suremuskorra tabel, saab kaks kolmandikku lastest 50 a. vanaks, võib Indias saada ainult üks kaheteistkümnendik. India arvudele juhime tähelepanu just sellepärast, et see näi-

tab olukorda, mis valitses mitte kaua aastaid tagasi Euroopas. Aastatel 1730—1749 suri Londonis 100 ristitud lapsest 75 enne 5. eluaastat ja vastsündinul oli keskmine loodetav eluiga 20 a. ümber. Veel 1800. a. ümber oli Saksamaal imikute surevus 35—40 prots. Ka teistes Euroopa riikides polnud olukord tol ajal palju parem.

Et lootused suurema vanuseni elada on kasvanud, seda on põhjustanud tervishoidliku olukorra paranemine. Laastavad taudid, nagu koolera, katk ja rõuged, on Euroopas peaaegu haiguste nimestikust kustutatud ja teistele haigustele tõstetakse ikka iga aastaga ette kindlam piir.

Väiteid ja vastuväiteid.

Vastuväidete ümberlukkamisel pole tähtis mitte ainult oma väidete asjalikkus, vaid ka sihikindlus nende ettetoomisel. Kunst seisab selles, et tuleb siduda vastuväidete ümberlukkamist osavalt hankimisega. Vastuväidete ümberlukkamine pole mitte iseendast eesmärk, vaid ainult vahend, et saavutada tõelist eesmärki: sõlmida kindlustuslepingut. Sellepärast ei tohi esindaja vastuväidete ümberlukkamisel loota nii väga palju heale instinktile, vaid peab talitama mõtlikult ja kavakindlalt. Allpooltoodud juhised näitavad siin teed.

Jää alati lahkeks, viisakaks ja ära kaota kannatust.

Selge pea ja sõbraliku näoilmega, kui võimalik ka huumoriga, ettetoodud ümberlukkamised jätavad hea mulje ja hoiavad kindlustuskandidaadi tujus, mil on kindlustuse sõlmimisel oluline tähtsus. Isegi nõökavad vastuväited ja takitus ei tohi kutsuda hankemehes paha-meelt esile. Lase kindlustuskandidaati alati end põhjalikult välja rääkida, isegi ka siis, kui ta räägib tühja-tähja; ära katkesta teda liig palju ega võta tema sõnast kinni. Ainult püsivus viib sihile ja ükski puu ei lange ühe hoobiga. Sellepärast mitte esimese parema vastuväite puhul relva käest minema visata. Mõnikord pannakse küll esindaja kannatus raskele proovile, tema „tüütamises“ peitub aga selle vastu see hea külg, et see hoiab mõnedki perekonnad laostumisest ja esindajale jääb teadmine, et ta on teinud teistele rohkem kui endale.

Lükka vastuväited ümber, ära trumpa neid üle.

Kandidaati tuleb veenda asjalikkude argumentidega, et tema vastuväited ei pea paika. Temast ei tohi mitte üle rääkida ega teda üle trumbata. Et võida teist veenda, peavad esindajal olema head üld- ja põhjalikud eriteadmised. Peale selle peab olema ta veel veendunud oma asja headuses. Valmisolek omal erialal kergendab iga argumentatsiooni. Iga kindlustus või isegi teadmatus paneb kindlustuskandidaadi kõhk-

lema ja teeb ta umbusklikuks. Väldi oma kõnelustes võimaluse järele poliitilisi või usulisi asju riivamast. Ei saa neist kõrvale minna, siis piirdu ainult lühikesega asjaliku märkusega. Muuseas, esindaja peab suutma enda üle nii valitseda, et ta võib võõraid väiteid ja seisukohti austada ega püüa neid alla kiskuda ega naeruvääristada. Muidu ei võida ta usaldust.

Ära jäta ühtegi vastuväidet kahe kõrva vahele.

Iga vastuväidet kuula hoolega ja mõtle, millega lükkad selle ümber. Oht seisab kõrvalehoidmises ja eemalehiilimises. On inimesi, kes lähevad sajandikudelt tuhandikkudele ja tunnevad end lõpuks siiski seisukorra peremeestena. Siin tuleb haarata õigel ajal asjast kinni ja reageerida ka pisiasjadele, et võtta kindlustuskandidaadil võimalus mõtlemiseks, nagu oleksid sa oma asjaga „jänni“ jäänud.

Vaatle ja pea isikut silmas.

Ühe ja sama vastuväite toob üks kindlustuskandidaat nii, teine naa ette. Ümberlukkamine ei pea toimuma sellepärast mitte automaatselt ühte ja samaviisi. Kes leierdab maha ainult ühe päheõpitud salmi, ei imponeeri kunagi. Kes aga koorib kindlustuskandidaadi vastuväite tuuma, selle rahulikult ja taktiliselt ümber lükkab, sel on kergem võita mängu. Esindaja peab sellepärast püüdma koguda oma ümbruskonnast inimeadmist, et ta mõistaks õieti ühe ja teise isiku vahel vahet teha. Peab saama õigesti aru kandidaadi iseloomujoontest, tema toimingute ajureist, kui tahetakse talle anda õieti nõu ja võita oma sugestiivse jõuga need takistused, mis seisavad kindlustamisel ees.

Minul pole usaldust kindlustuse vastu, sest kindlustusseltsid võistlevad üksteisega ja üks esindaja teeb teise maha.

Kahjuks vastab see väide tõsioludele, kuid siiski pole õigustatud vastuväiteks elukindlustuse ega selle tarviduse vastu. Võistlus on olemas iga äri juures. Kuna ta asja elustab ja hoiab kalliksmineku

eest, siis on tal ka omad head küljed. Millist kindlustusettevõtet, millist kindlustusviisi valida, see nõuab küpset kaalumist. Kõigil on omad head küljed, sest üks mõtleb seda, teine teist paremini. Põhimõtete küljest on nad kõik võrdsed ja selles peitubki asja tuum. See on kaljukindel ja seda ei saa kahetsemisväärt võistlusest tingitud jutud kõigutada. Oma ülesseatud sihte püüavad teostada kõik, olgu need kas aktsiavõi ühistegelised seltsid. Peale selle seisavad nad valju järelvalve all. Et kõrvalekaldumine ei tuleks ja kindlustatu huvid on alati kaitstud, selle eest hoolitseb kindlustusseadus. Usaldusväärsemat sisseseadet ei või olla kui on seda elukindlustus.

On kandidaadile keegi tuttav annud nõu end teises seltsis kindlustada, siis öelge talle: Härra X. . . . usun, mina esindan parimat seltsi, mis üldse olemas. Teaksin, et on mõni parem, siis töötaksin juba ammu selle heaks. Kuna mina sõlmin palju kindlustusi, siis võetaks mind sinna kahtlemata ametisse. Kuna mina töötan oma seltsis juba hulk aega ega pole vahetanud oma kohta, siis võite olla kindel, et mina pole veel leidnud paremat seltsi.

Kindlustus on ainult vaestele, mitte mulle.

Teie ütlete: „Ah, mis, mina olen noor ja terve, mul on varandust ja mina olen rikas, milleks vajan ma poliisi? Kui ekslikud on sellised vaated. Tänapäevane noorusejõud võib olla juba homme haigusest murtud. Rõõmsalt läks mõni kodund minema, astus rongile, kukkus vagunite vahele ja lebama jäi laip. Suure ookeanilaeva „Titanic’uga“ hukkusid sajad jõukad inimesed. Paljud olid noored ja terved. Maailmasõda niitis maha miljoneid inimesi. Surm pidas oma lõikust just nende keskel, kes arvestasid pika eaga. Ka gripp on eriti palju ohvreid nõudnud just noorte keskel.

Mis kasu on teil rikkusest, oma varandusest, kui maksud võtavad seda teilt ära, kas teie eluajal või peale teie surma parandusmaksu kujul. On palju raskem hoida varandust teatud kõrgusel, kui seda saada. Aeg, kõige olemasoleva suurim hävitaja, on olemasoleva

varanduse suurim vaenlane, oma näriivate hammastega on ta lakkamatult tööil. Lihtne ja majanduslik kaalutlus nõuab, et varandusthävitavale jõule seatakse vastupidine jõud vastu, mis on rajatud kapitalihoidmisele. Selle jõu parimaks vormiks on elukindlustuse sõlmimine. Targad inimesed mahutavad oma kapitali mitmesugustesse väärtustesse, et vähendada varandusekaotamise ohtu. Elukindlustus pole ainult suurepärasem ja kindlam kapitalimahuus, vaid temas peituvad jõud loovad uusi varandusi.

Teie kindlustate ainult, et teenida ise.

Ei tule kellelegi pähe öelda proovireisijale: Jah, teie reisite ainult, et teenida raha. Kui kindlustuskandidaat selle põlgustsisaldava vastuväite esile toob, siis võite rahuga talle tunnistada, et teie elate kindlustusest. Kindlustus-esindaja kutse on sama tähtis, nagu mõni teinegi, kuid üldsusele veel palju kasulikum. Seda võivad kinnitada tuhanded lesed, kelle mehed olid kindlustatud. Peale selle ei või ühelgi kutsealal keegi ilma tasuta töötada. Küsige kindlustuskandidaadilt, kes omab siis raha, kui põleb maha suur vabrik. Kui poleks vabrikud kindlustatud, siis ei saaks neid tänapäeval enam üles ehitada ja tuhanded töölised jääksid leivata. Mõni selline kindlustuskandidaat nõuab teatud asjaoludel provisjoni äraandmist. Siis öelge talle, et töötate kindla palga eest, nii et ta ei või nõuda, et annaksite ära osa omast palgast. Olge aga nõus oma provisjoni ära andma, kui ta on nõus andma ära ka oma teenistust.

Tähtsaim kellaaeg — selleks on ainult üks sõna — nüüd!

*

Kannatus annab teie jõupingutustele võimaluse kasvatada tagajärgi.

*

Elu on reis, kus me ei saa valida laeva ega ilma, kuid kus võib teha palju purjede seadmise ja tüüriaga (Pärsia vanasõna).

*

Lase teist inimest kiita end, kuid mitte oma suu läbi.

*

Inimesetundmine ja kindlustustegevus.

A. Krahe.

Kindlustus-hanketegelase kutsealalises tegevuses tuleb paratamatult väga palju kokku puutumist mitmesuguste inimestega ja inimitüüpidega. Kuigi ka igal äriesindajal, poliitseinikul ja kutselisel haridustegelasel on laialdast suhtlemist inimhulkadega — siis on see ikkagi rajatud kas puhtärilisele alusele, nagu äriagendi töö juures, või sõltudes teatud teguritest vorminõuete täitmisel, nagu poliitseiniku kutsealal (korral. täitmine jne.), või jälle olles põhjustatud peaasjalikult ideelisest propagandast, nagu seda sooritavad vabaharidustöö-konsulendid. Äriesindaja suhtlemist inimestega hõlbustab asjaolu, et ta pakub, tarvitades tavalist majandusteaduslikku mõistet, varasid, mis määratud praktiliste tarvete rahuldamiseks, mille juures asja kasulikkus sageli juba käegakatsutav ja ei vajagi kuigi palju põhimõttelist selgitustööd. Põhiliseks aluseks mingi vara pakkumisel ja levitamisel jääb asjaolu, kas inimesel pakutaval momendil tolle vara järele on tarvidust või mitte. Välispolitse ei astu ühendusse ühegi kodanikuga ilma tegeliku tarviduseta, kriminaal- ja poliitiline politsei tegeleb ainult teatud liiki

inimestega. Haridustegelasele pole tingimata oluline säilitada suhteid ja arvestada iga inimesega, kuna tema esitatud ideed ei ole kohustuslikud ja ei seisa enamail juhtudel otsest ühenduses majanduslike küsimusiga.

Iseasi on aga kindlustutegelastega. Temale on iga uus tutvus, suhtlemine iga juba tuttava inimesega tarvilik. On ju väga raske oletada, millisest olemasolevast või uuest tutvusest hankemehele võiks olla kasu. Sellepärast on kindlustutegelane omalt kutselaadilt asetatud sootuks raskesse ja vastutusrikkamasse olukorda inimestega käitumise mõttes, kui eelpoolmainitud kutsealadel tegutsevad isikud. Kui kindlustusmees tahab oma prestiiži, välja-vaated ja tegevusvõimalused ära rikkuda — siis muidugi võib ta käituda nii, nagu tavaline äriesindaja või nagu ametlik korralvalvur ehk jälle nagu liialt ideeline hariduspropagandategelane, kelle töö ei kanna kuigi palju praktilisi tulemusi. Tublile kindlustus-hankemehele on aga kallid iga inimene ja ta käitub iga inimesega väärilikalt, viisakalt.

Kuna hea kindlustus-hanketegelane ei ole kaugeltki mitte mõni kaubapakkuja, kuigi

Elupudemeid.

Simon Klems ja Jonas Klops.

Juutide rajoonis, iseäranis Poolamaal ja Lõuna-Vene kubermangud, olid oma suguvendade jaoks, eriti elukindlustuse alal, inspektoriteks ja instruktoriteks juudid.

Mõistagi, et minusugune, kes teise rahva elu-olu, nende usku, kombeid ei tunnud, nende juures vähe korda võis saata, seda paremini tulid aga toime omad suguvennad juudid. Juuti, nagu ütlesin, oli meil raske mõista, raske temaga ka äri teha, kui sa oma nahka üle silmade tõmmata ei tahtnud lasta.

Nende oma suguvendil leidis konksude vastu konks, äriliste võtete vastu veel paremaid võtteid. Teiseks, meid, kristlasi, petta nende Talmutis pole patt, — oma suguvenna petmine aga on patt, mis andeksandmatu.

Smolenski kubermangus tegutses meil instruktorina kegi Simon Klems, tundmatu töö-

jõud, kes ühes kohas oma tuttavad ära kindlustas, siis teise kohta kolis, vahel juhatusega obligo-lepinguid sõlmis, mitte küll aasta peale, nagu harilikult, vaid ennegi kuu või paari peale.

Simon Klems ei läinud kuhugi ükski, ei teinud ühtegi tehingut ükski, ei sõitnud Smolenski peagentuurigi ükski. Temal oli kaasas sõber, agent või subagent, või mis ta õieti oli, aga Simon Klems esitas teda kõigile oma sõbrana, nime nimetamata, kuigi temalgi oli nimi, pass ja paberid — Jonas Klopsi nimele.

Kui nemad tööle läksid, saatis Simon kui ülemus, instruktor, Jonase maad kuulama, jäädes ise kuhugi teed jooma, sööma või puhkama.

Tuli siis Jonas tagasi, — olgu siis asi soodne või mitte, aga siis läksid juba kahekesi. Olid aga rahalised asjad või lihtne maksu sisendamine, siis võisid julge olla, et ette teed tasandamata, mõlemad korraga ilmusid, kuid mitte harukordne polnud ka juhused, mil Simon või Jonas ennast ülepea näidata ei tohtinud.

Elukindlustuse ettepanekute toomine, seal

kindlustuspoliisi vormilõikult hinnatakse kui kaubaartiklit — siis seda enam nõuab kindlustustegelase elukutse inimesetundmist ja inimtüüpide väärikalt hindamist. On ju arusaadav, et, näiteks, elukindlustuspoliisi saab tagajärjekalt välja müüa ainult siis, kui sellele puhtmajanduslikele tehingule on eelnenud kindlustuskandidaadi juures heale inimesetundmiseoskusele ja osavusele rajatud isikukohane (ta huvialadele, arenemisetasemele ja iseloomule vastav) rahva- ja kodumajanduskultuuriline selgitustöö.

Kindlustuskandidaadi erihuvide eritelu.

Kindlustus-hanketegevuses on eduga praktiseeritud ja kasutatakse andmete kogumist kindlustuskandidaadi isiku kohta. Selleks tarvitatakse kartoteeke ja vihikuid, kuhu märgitakse tavaliselt kandidaadi vanadus, perekonnaseis, elukutse ja amet, varanduslik seis ja teenimisvõimalused, külastamise aeg ja tagajärjed jne. Kuidas keegi selliseid teatmeid kogub — see on ta oma asi. Kuid sageli ei piisa neist andmetest, et kandidaadile kui teatud inimitüübile ligi pääseda, tema usaldust võita ja sobiv kindlustuslik esitada. On ju iseenesestmõistetav, et peagu igal inimesel on oma vaimline mina, mille moodustavad tema huvialad, eriharrastused, ideelised taotlused jne. Sageli jääb see kõik

hankemehele teadmatuks. Ometigi omab see olulise tähtsuse kandidaadi usalduse taotlemisel. Just teades teatud isiku eriharrastusi, vaatamata, milline on ta elukutse, on jõutud samm elukindlustuslepingu sõlmimisele lähemale. On ju selge, et eriharrastused haaravad inimest rohkem kui kutsealalised küsimused, mispärast just nende kaudu võib hankemees kergemini tulemusi saavutada. Margikorjaja, olgu ta siis ärimees või ametnik, on huvitatud näidetest ja võrdlustest margikollektsioonide alalt, ohvitser — strateegiast, sõjaküsimustest, esperantist — esperantost jne.

Kindlustuskandidaadi iseloomu jälgimine.

Peale huvialade osutub väga tähtsaks veel kandidaadi iseloomu küsimus. Iga inimene nõuab iseloomukohast käitumist. Uhke ja auahne tüüp tunneb rõõmu, kui teda väga austatakse ja kiidetakse, asjalik töömees ei salli üleliigset juttu ja ülekõnelemist, „uimaseks“ rääkimist jne. Hea hankemees tunneb kindlustuskandidaati nähes ja temaga veidi vesteldes peatselt, millist käitumisviisi on sobiv tarvitada.

Need asjaolud kõik juhivad tähelepanu inimesetundmise- oskuse väärtusele kindlustustegelaste peres. Nagu teadused üldse, mille uurimuseaineks inimene, on väga rasked — nii ka inimesetundmine. See nõuab palju eelteadmisi, kuid veel rohkem kogemusi, sest ainult

olid nad meistrid, aga poliiside väljaandmine oli nendele kõige suuremaks nuhtluseks, mida nemad kuidagi oma peale võtta ei tahtnud, iseäranis seal, kus mitu kindlustust ühes kohas ja ühekorruga tehtud. Kuigi sinna kahe mehega oleks minna võinud, siiski laveerisid ikka asja nii, et keegi teine kustki teisest rajoonist neid välja andma saadeti.

Poola kubermangude kreisilinnad, väiksemad kui ka suured, olid juutide mõju all, sest kõik kaubandus, pangad, — väike- kuni suur- tööstuseni seisis nende kätes, — kingsepast kuni nahavabrikandini, rätsepast kuni riidevabrikandini.

Ühe niisuguse obligo-lepingu järele seisis üle viiekümne elukindlustuspoliisi välja andmiseks Smolenski peaagentuuris. Paluti Vilno peaagentuurist kedagi sinna saata ja kui lähem instruktor, ka juut, teada sai, et kindlustusettepanekud esitatud Simoni ja Jonase poolt, ütles ta sellest ära.

— Teame, teame — tunneme Simonit ja Jonast, täname, — ei lähe.

Ja nii ei saanud kedagi ka Minskist, oli nagu vanne nende kahe mehe peale pandud, — iseäranis oma suguvendade poolt. Kui kellelki küsisid Klemsi ja Klopsi, siis raputati pead, millest tunda, näha oli, et mitme kubermangu juudid neid tundsid ja omamoodi hindasid.

Meie juhatuses oli vanem elukindlustuse inspektor ka juut, — aga Riias üles kasvanud, selle elu-oluga läbi imbutud, ei näinud välimuiselt juudi moodi väljagi, aga ihu ja hingega oli ikkagi juut, hoides kõvasti oma suguvendade poole, katsus nende kasusid kaitsta, nende eest kosta, ja ei olnud siis ime, kui mind käsutati Smolenskisse, et seal seisvaid poliise kreisilinnas B. välja anda. Julgustati, — et kuigi peaks veidi raskusi olema, seda mitte karta, kõik mõistus kokku võtta, — või mis seal poliiside väljaandmisel õige suurt vaeva ongi, võta käsi- rahakviitung tagasi, anna maksukviitung vastu, — rumalus, seda oskab iga väike laps!

pika praktiseerimise tulemusena võib saada heaks inimesetundjaks. Kuid ometigi leidub isikuid, kes pole kunagi uurinud antropoloogiat (teadus inimese tõugudest ja tüüpidest), karakteroloogiat (teadus inimese iseloomust), frenoloogiat (teadus pealuuvormidest), füsiognoomiat (teadus näovormidest), miimikat (õpetus näomusklite liigutustest) ega mitmesuguseid teisi sellelaadilisi teadusalasid — kuid siiski on tegelikult haruldased inimesetundjad. Nad on omandanud inimesetundmiseoskuse elupraktika abil. Sellest oleks aga veel vähe. Nad omavad ka ühtlasi loomupäraseid andeid inimesetundmiseks. Selline sisetundest väljakasvanud (intuiitiivne) inimesetundmiseoskus viib sageli valedele järeldustele ja soodustab sümpaatsuse- ja vastumeelsuse tunnete tekkimist. Õige inimestetundmine on mõistustlik inimesetundmine, milline oskus saavutatakse vastavate teoreetiliste eelteadmiste alusel sooritatud praktiliste tööde abil.

Inimesetundmisega põhjalikumalt tutvunenud kindlustustegelasele ei tee raskusi eritella kindlustuskandidaadi iseloomu ta kehavormidest, üksikutest organitest, kõnnakust, kehahoiakust jne. Väga oluliseks iseloomuväljendajaks osutub pea, iseäranis aga nägu, mida juba üldtuntud rahvaliku ütluse alusel petatakse hingepeeglik.

II.

Sõitsin Smolenski peaagentuuri, kus juba minu tulek teada oli.

Väga rõõmus, väga rõõmus, et tulite, meie ootasime nii väga teid.

Kui põhjusi küsisin, miks nemad ise oma poliise välja ei anna, tehti lahke nägu, puigeldi siia-sinna ja kui hulk aega vastust olin oodanud, lausus vana kaval juut:

— Meil on värsket verd tarvis, teate, värsket võrrast inimest. Vaadake, siin ümbruses on kõik juudid, selleks on soovitav, kui meie rajooni vahelduseks ka mõni kristlane tuleks. Sõitke aga kohale, õnne saab teil olema.

Poliisid sumadanis, portfelle siis veel ei tunnud, algasin posthobustel oma reisi B. kreislinna.

Kohale jõudes esitasin ennast meie kohaliku esindajale-agendile, kelleks osutus kohalik semstvoilem, vana auväärt poola pan, kellel suur kindel tulekindlustusportfell oli.

Kui temale oma tuleku põhjuse ütlesin, viskas see käega:

Pealuuvorm huvialade määritleja.

Jälgides pealuuvormi võib kindlaks määrata inimese vaimlist mina, eriharrastusi. Uurimused on näidanud, et ümmarama pealaega isikud kuuluvad enamasti humanitaarteaduste, lamedama pealuuga inimesed aga reaalteaduste harrastajate hulka. Humanitaarainete huvidega isiku pealae keskkohas ja kuklas asuvad nn. humanitaarteaduste kühmud, mida meie profiilis eriti hästi võime tähele panna, ja ka mõlemast kõrvast veidi kõrgemal leiduvad need pisikesed mügarikud, mis samuti kriipsutavad alla juba mainitud huviala. Tüübilisi humanitaarja reaalteaduste huvipiirkondi aitavad selgi-



tada joonistel esitatud pealaevormide profiilid (Joon. nr. 1 kujutab humanitaar-, joon. nr. 2 reaaluuvormidega isiku umbkaudseid pealaekontuure). Puutudes kokku kindlustuskandidaadiga, kes omab joon. nr. 1 sarnleva pealuuvormi, võime olla veendunud, et selline isik on huvitatud ajaloost, riigiteadustest, poliitikast, rahvamajandus- ja sotsiaal-

— Olete õige soolase supi omale süüa võtnud, — noh, katsuge kuidas alla jõuate kugistada. Mina sellest asjast midagi teada ei taha, minge siin meie juudi rabi juurde, tema olevat seal see suur macher, katsuge temaga oma õnne.

Rabi juure minnes tegi see suured silmad, mind võhivõrrast inimest, pealegi veel agoid — kristlast — nähes ja küsis järsku:

— Wu iss dem Klems un dem Klaps, — kus on Klems ja Klaps, — miks nemad ennast ei näita. Ilma, et minu vastust ära oodata, küsis uuesti:

— Kus on minu möödunud kuu palk?

Klemsi ja Klapsi kohta võisin öelda, et nemad vist kuhugi mujale tööle on saadetud, aga palga kohta ei teadnud midagi vastata, lubasin seda aga teisel päeval teha, küsides telegraafiteel Smolenskist järele, ja et juba õhtu lähenes, otsisin võrrastemaja üles, paigutasin oma asjad sinna ja läksin linna vaatama ning Smolenskisse telegrammi saatma — rabile palgamaksimise asjas.

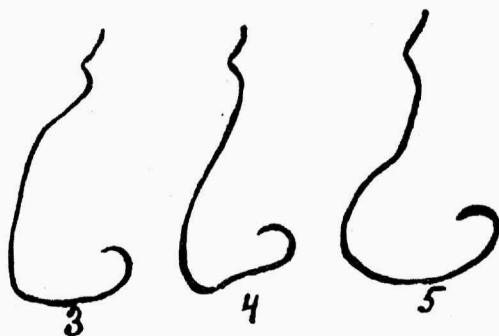
elust, mõtteteadusest jne. Tuues sobivaid võrdlusi ja näiteid neist valdkondadest, võime kandidaadiga kergesti usaldusvahekorda luua. Teine tüüp aga selle vastu harrastab rohkem matemaatilisi alasid, loodusteadust, tehnikat, isegi statistikat jne. On ju olemas ka tüüpe, kelle pealuu vorm tõendab, et neil on andeid, eeldusi ja huve mõlemate, niihästi humanitaar- kui ka reaalalade vastu, kuid esitatud üldised põhimõttelised alused jäävad maksma ka neil juhtudel.

Nina — elujõulisuse väljendaja.

Nina on iseloomustamise juures kaunis olulise tähtsusega. Temas avaldub peaaegjalikult aktiivne tahtejõud, võitlusind ja mõistuse tahe. (Fr. Märkeri uurimused). Nii näiteks osutab kõrge, tugev nina, et sel inimesel on häid juhi andeid ja ettevõtlikkust, kuna aga kõrge ja peenikese nina omanikud omavad diplomaatlikke kalduvusi ja abstraktset mõtlemisvõimet (kalduvad filosoferimisse). Mida kõrgem on kellegi ninarook, seda intensiivsemalt taotleb see oma tahte läbisurumist ja mõjuvõimu levitamist, mida madalam on ninarook (selg), seda vähem omab see isik energiat oma tahet läbi suruda.

Huvitav on märkida, et isikul, kel on ülemine lõualuu kitsas ja pikk ja nina seejuures kõrge ja pikk — on palju osavust midagi

plaanitseda ja kavatseda, kuid püsivust ja kannatust ei piisa plaanide ning kavade teostamiseks. Inimesed, kel aga lai ja tugev ülemine lõualuu ja madal, väike nina — ei oma küllalt hoogsust ja läbilõõmisevõimet. Kuid mis kõik nad kord saavutanud, seda nad ei anna enam käest. Neil on palju kannatust, sitkust ja püsivust. Kui aga nina on kõrge ja suur, ülemine lõualuu lai ja tugev — siis ühendub neis tüüpides rünnakenergia ja vastupidavus, püsivus. Kõrge ja kitsa ninaga inimesed on väga elavad ja liikuvad, kuid neil



puudub püsivus. Need inimesed sobivad teoreetilisteks juhtideks, nõuandjaks, kuid ilalgi mitte täpsustöölisteks.

Teisel hommikul oli vastus: Palka mitte maksta, tema ei ole meie esindaja, seisab instrktor Klemsi teenistuses.

Imestasin isegi Smolenski vastuse üle ja pärisin, kas tema oli seltsi voliline agent kohapeal, mille peale avameelne rabbi vastas, et tema on seisnud nende teenistuses, s. o. Klemsi ja Klapsi teenistuses.

— Vaatke, guter Herr, alustas rabbi. — Tulid ühel heal päeval minu juurde need kaks bo-retsid, Simon Klems ja tema sõber Jonas Klaps, ja alustasid:

— Kas tahate meie, see on minu ja minu sõbra teenistusse astuda.

— Kui siin koha peal, miks siis mitte, — vastasin.

— Muidugi siin, kohapeal, saate oma kindla kuupalga, peale selle gurtaši, lisatasu, mis te veel tahate.

Nõustusin ja minule pisteti kümme rubla pihku. Vaatke, kümme rublad ühele vaesele

rabbile, see on raha. Kui tööharu järele pärisin, siis öeldi:

— Vaata, küsi järele, kes on siin kindlustatud. No ütlege, mis on kergem kui see, šabbesi õhtuks oli minul kõik teada. Tuli teine kuu, nad olid täpselt kohal, ikka need Simon ja Jonas. Ilma, et mina sõna oleks saanud võtta, anti minule kümme rubla pihku, vaat, siin on sinu kuupalk.

— No, öelge, guter Herr, kümme rubla ühele vaesele rabbile iga kuu, see on suur raha. Täna sinu nagu mõistsin, ütlesin, — kas ei ole seda nii väikese teenistuse eest väga palju, siis vastasid:

— Oleme rikkad, jahve on meid õnnistanud, maksame sinule iga kuu ausasti kümme rubla, ükskord on vähem, teinekord rohkem teha, — nu, las man sain, tunneme, oled aus jahve teener ja Salomoni sugust, selleks ka maksame.

— Läksid ära, andsid midagi lugeda, käskisid mitte kedagi siia sisse lasta, kes kindlustuse asjas peaks tulema. Lubasin nende soovi täita,

Energilise, teovõimsa, edasipüüdja ja eluvõimsa isiku ninaselg on veidi väljapoole loogas, nina võrdlemisi tugev ja suur (Joon. nr. 3). Poolkõrge nina, sissepoole loogas ninaseljaga, kusjuures ninatipp (ots) on kaardunud rinna suunas — osutab ettevaatlikkust, kavalust, riiuhimu, sõjakust, pilkamishimu, kitsidust jne. (Joon. nr. 4). Inimesed, kelle nina on tüse ja jässakas (lühike), ninaots nagu kartul, ninaselg sissepoole sügavalt ja võrdlemisi järsult loogas — omavad rahuliku, alistuva teoinimese iseloomu, kusjuures paistavad silma avameelsus, asjalikud eluhuvid (Joon. nr. 5).

Sihikindlatel, teovõimsatel ja praktilistel inimestel on ninaluu (mitte krõmpsluu) tugev, lai ja ühtlaselt kujunenud. Kui ninaluu on näsuline, mõkliline — juhib see tähelepanu aktiivsele tahtejõule, millele seltsib tugev võitluskiirg. Kui ninajuur (koht, kus nina otsmiku juures algab) on madal — siis on side tahte ja mõistuse vahel nõrk. On aga ninajuur kõrge (otsmikuga ühel kõrgusel või veidi kõrgemal) — kriipsutab see omakorda alla tublit teotsemisjõudu. Poolkõrge või madala ninajuure omavad enamasti tundeinimesed. Taktivaesust ja kiirustavat iseloomujoont avaldab ninajuur, mis otsmikuga vahenditus seoses. Taktituimaks osutub isik, kelle ninajuur on otsmiku kohal teravkandi-

line. Väga isemeelsetel inimestel on otsmik järsk ja nina esiletikkuv. „Ahvininaga“ isikud on väga edevad, himurad, armastavad ainult hästi süüa ja juua ning panevad suurt rõhku eneseilustamisele (moenarrid). Vaimlisi huviseid sellistel tüüpidel ei ole. „Mopsninaga“ tüübid on alatud, väiklased, autud, klatsihiimulised, tujukad jne. „Konksninaga“ (ninatipp konksu või haagi moodi ülespoole) inimesed on enamasti sadistid, hüsteerikud, pilkurid jne. Kui ninaluu on sissepoole paendunud ja ninatipp teritatud — siis on tege- mist kurja ja pahura iseloomuga.

Silmad — iseloomulaternaiks.

Sinised, heledad silmad kiirgavad rohkem ükskõiksust ja tasakaalukust kui tumedad, pruunid silmad. Sellepärast võib ka leida kutsealadel, kus vaja mõistuslikku kaalukust, nagu õigusteadus, kriminalistika, tehnika, sõjaasjandus jne. — ohtralt saavutusrohkeid sinisilmalisi tüüpe, kuna andekaid tumedasilmalisi neil aladel tuleb palju vähem ette. Neil aladel aga, kus tarvis sooja aistingut, nagu kunst, setskonnaelu, armastus, demagoogia jne., saavutavad tumedasilmalised sageli rohkem edu.

Tuhmid silmad kiirgavad alatust, raske-meelsust, nõrkust, nürimeelsust, läbipõlemist (elunaudingute ja pummelungide tagajärjel)

inestasin heade boretsite üle, palusin nende eest ja soovisin õnne kaasa.

Kolmandal kuul jooksid lapsed juba ütlema: Rabbi, dem guten borets sin do, sin do, sin do!

Tulid ja esimene asi, pistsid minule kümme rubla pihku.

— Kuulge, minul on päris häbi teie käest vastu võtta, kuna teie heaks pea midagi ära ei ole teinud.

— Nuu, irr hobt a kindar un ee galle, — teil on lapsed ja naine.

— Jee, mer habt, — minul on, vastasin.

— Vaat, nüüd vot nende heaks midagi ära teha, kas lugesid neid pabereid.

— Jaa, mer hat gelaisen, — olen lugenud.

— Seal on öeldud, et sina pead oma naise ja laste eest hoolt kandma, nende tuleviku eest muretsema. Nüüd lased oma elu ära kindlustada, no ütleme 2000 rubla eest. See läheb sinul aastas maksma umbes sada rubla. Sina ise saad palka aastas 120 rubla, nii et sinul jääb veel 20 rubla puhast üle, aa, — kas pole mitte õige, — aa, — kas pole mitte rebeš.

Kui ise ka mõtlema hakkasin, siis oli õigus, et see on üks väga kasulik asi, üks hea rebeš, ei, seda pean oma naisele rääkima.

Pidasimegi öösel voodis nõu, minu Rifke arvas, et kui 20 aasta pärast see suur raha kätte saab, siis avame Boruchile poe ja Sorke läheb rikkale mehele.

Ja mina tegini elukindlustuse 2000 rubla peale, andsin nende poolt saadud kolmkümmend rubla käsirahaks, — no, ütelge, miks mitte anda, kui selle nende käest olen saanud. No tulid neljas kord, andsid uuesti kümme rubla ja elukindlustuse poliisi.

— Vaat, siin on poole aasta eest maksta 50 rubla ja viis rubla tempelmaksu. Nüüd anna see 10 rubla tagasi ja maksa veel 15 rubla juurde ja seni, kuni 6 kuud on mööda, oled saanud juba 60 rubla, vaat, nii oled omaga väljas ja saad veel kasugi, no, ütelge, guter Herr, kas see ei olnud mitte hea äri. Siis läksin nende heade boretsidega linna kindlustusi tegema.

Kindlustasime kõik, keda kindlustada oli. Kõik uskusid neid häid boreitse ja mind. Aga

ja haiglase oleku puhul juhivad tähelepanu seedimisriketele. Produktiivse ja vaimustava isiku silmad on läikivad, hiilgavad. Suuremal osal meelteinimestel, nagu unistajad, haletsejad jne., on niisked (märjad) silmad, kuna aga kained ja asjalikud isikud omavad kuivad silmad. Terastel mõtlejatel ja vaatlejatel on kitsad silmaterad (nagu see ilmneb sageli filosoofide, juristide, kriminalistide, arvustajate jne. juures). Laiad silmaterad on armunud, vaimustatud, nälgitud, pühakul, imetlejal jne.

Sügavad silmad osutavad isikuile, kes on luurajad, terased vaatlejad, sügavad mõtlejad, tundekülmad (väliselt); kurvameelsed jne. Väljatungivad silmad on kerge-meelsetel ja tulistel iseloomudel. Selliseid silmi esineb palju muusikutel, tantsijatel ja osalt ka keeleteadlastel.

Omastkohast olulise tähtsuse kindlustustegelasele omab inimese pilk (või vaade). Sellest võib hea inimesetundja välja lugeda mõtteid. Sellepärast jälgitagu hoolega kandidaadi pilku.

Huuled — seltskondliku kultuuri mõõdupuuks.

Suu ja huuled juhivad tähelepanu peasjalikult kaasinimeste käitumiseoskusele ja

intimeluie — sellepärast ongi huuled seltskondliku kultuuri mõõdupuuks.

Tüübid, kes kõike passiivselt vastu võtavad ja kergesti alistuvad, omavad väikesed huuled ja täispõsed. Nad nõustuvad kõigea väga ruttu ja hankemehele ei valmista need raskesti. Aktiivsel tüübil on laiad, tugevad võlvitud huuled ja värsked, madalad põsed. Põlevad himurad huuled ja õõnsad põsed omavad elunautijad, läbipõlenud tüübid. On tähele pandud, et askees mõjub küll põskedele, huuled muutuvad just nagu kiuste veelgi himuraks. Nii võibki sageli märgata, kuidas kõhnapõskseil isikuil on väga iharad huuled. Isik, kes tunneb huvi peasjalikult elunaudingute vastu ja oma kihusid pidevalt rahuldab, omab värsked huuled ja rasvunud põsed. Seda tüüpi ei kõida ükski tark jutt. Väike suu tähendab tagasihoidlikkust ja kui sellele seltsivad kitsad ja kõrged põsed — siis osutab see kasinusele ja karskusele. Väike kergelt kokkusurutud suu näitab naiselikkust. Suur lihvasuu esitab meelelist küllust: elurõõmu, himurust, laiskust, iseloomutust, siivaesust, mittekarskust jne. Lühikesed, kuid hästikujunenud huuled kriipsutavad alla seikluskirge. Selline tüüp vahib ja otsib alatasa ikka täiuslikumat ja täiuslikumat, ilusamat ja pettub. Nad on enesearmastajad kokotid, kes ennast liialt ehivad. Elurõõmsatel

nüüd ei maksa minule enam palka, no, ütlege, kes maksab nüüd minu kindlustuseraha. Oleks nad olnud agoid, ma mõistaksin, — aga nad olid väga usklikud aidid, — mõtelge, guter Herr.

— Võib olla on ka teie vendi petiseid, kõiki on maailmas.

— Ei või olla, — nii hästi, kui nemad tal-mudi tundsid, ei tunne teda iga väike rabigi mitte.

— Või petis seda küsib.

— Aga nemad teavad, kui nemad mind pe-tavad, saavad nemad seal põrgus gehargelt, mina vannun nemad ära, aah, — nii ütleb tal-mud, see jahve sõna.

Läksin poliisi välja andma ja ei olnud vähe imestunud, kui mind nähes suured silmad tehti.

— Meil ei ole raha, võtke kaupa, nagu meil kokkuräägitud sai, — aga kus on Simon ja Jonas?

— Kus on meie rabi, kutsuge tema siia, tema teab meie shefti, — oodake, ma saadan

oma tütre, — ah, sealt ta tulebki, kargas uksele, tõmbas sõrmega ja varsti oligi rabi seal.

— Nuu, — kuidas oli meie kaup kindlustustegemise juures?

— Mis mina seal tean, — mina olin siin en-negi palgaline.

— Kas ei olnud mitte nii, et maksame kau-baga?

— Mina ei tea, vastas külmavereliselt rabi.

Läksin siis rätsepa, valmisriiete magasin-i omaniku juurde.

— Nu, — ah poliisi, õige jah, see on maks-tud, no võtsid siit omale ülikonna, lasksid pal-litu teha, kus on minu manufaktuur, mis nen-delt tellisin.

— Wu iss dem Herr Klaps, Jonas Klaps, — tormas vanem naisterahvas, tema taga noor-neiu, nende tütar, ärisse.

— Mina ei tea, olen aga siia tulnud tema asemel poliise välja andma.

Elukindlustus ja vabakutselised.

Nn. vabakutselised — arstid, advokaadid, arhitektid, insenerid, kunstnikud, kirjanikud jne. jäävad kindlustuse suhtes sagedasti äraootavale seisukohale, kui nad ei juhtu just olema selle vastu. Tõeliselt ei saa aga vabakutselised sellist suhtumist kindlustusele millegagi õigustada.

Vaatame järele mõne noore arsti või advokaadi olukorda. Võib olla on tal

küll hea praktika, mis võimaldab talle kena sissetuleku ja seisusekohaselt elamise. Kuid seisusekohaselt elamine neelab tema aastasissetuleku peaaegu täiesti, nii et ainult veidi jääb üle. Selle vähese viib ta panka hoiule, lootuses, et teenistus suureneb ja tal avaneb iga aasta võimalus suuremaid summasid hoiule viia, millega oleks ka ta tulevik kindlustatud. See on aga sagedasti pet-

inimestel on täidlased, ilusalt võlvid soojad huuled. Väikesed kitsad pilutaolised huuled osutuvad rahulikku tarkust, valjust, valitsemishimu, kuna sissetõmbunud pressitud huultega isikud on kitsid, karmid, auahned, mürgised, kättemaksumihulised, jonnakad, tundelagedad, valitsemisjanulised nad ei salli palumist ega mungumist, samuti ka teiste nõuandeid. Tundmuskülmad iseloomud, kes ainult kiremomenti ihkavad, omavad paksema täidlasema alumise huule. Isikuil, kes eelistavad rohkem platoonilist armastust, on ülemine huul paksem kui alumine. Jutukal inimesel on ülemine huul veidi rippuv. Lahtine suu tähendab kas

nõrgenevat elujõudu või tervislikku defekti (puudulikku mõistust jne). Liiga laiade huultega inimene on käitumiselt räpakas, hajameelne, hooletu. Väga veetleva ja ahvatleva huulehoiaku omavad keevaverelised elurõõmsad ja kergemeelsed inimesed.

Kui esitatud mõttekillukesti hoolega jälgida ja neid kindlustuskandidaate kilastades veidikenegi arvestada — jääb nii mõnigi eksisamm ja arusaamatus tulemata. Arukas kindlustushankemees ei löö inimesetundmise-küsimusele mitte käega, vaid püüab sellega võimaluse korral lähemalt tutvuneda. Toetub ju elukindlustuse hankimine väga suuresti rakendushingeteaaduslikele tõdedele.

— Verstain, verstain, au wu iss err, dem Klaps? Ema tütreaga vaatasid üksteisele otsa ja pistid tõinama.

— Sedaviisi, sedaviisi, — ai, ai, see on pettus, rain berug, ai, ai, ai. Ei mõistnud nende nutu põhjust, vaid ootas, kuni hoog üle oli.

— Vaatke, guter Herr, see Herr Klaps on minu tütre kihlatud peigmees, kui ei usu, küsige meie rabi käest järele.

— Tema elas meie juures, minu tütar teda väga armastas, nu ja meie ka ei keelanud, nüüd on tütar juba teises olekus, tema oli nii lahke, oskas nii hea olla, ootame teda, aga tema ei näitagi ennast. Ai, ai, ai, meie oleme petetud, — mis nüüd saab, andke meile nõu, guter Herr, kisendas ema.

— Ja kuidas ta minu vastu oskas hea olla, — kui meie läksime õhtul kõndima, kõik linna tüdrukud olid minu peale kadedad, — ta oli ilus, ilusam kui meie noormehed, ja ütlege, kuidas ei peaks sa teda armastama?

— Ja mina andsin kaupa rohkem kui see veerand-aasta preemia, — no arvasin, pean

krooniraha nii-kui-nii andma, andsin avansina, aga nüüd, tema ei näita ennast. Teiseks tellisin temalt kaupa, lubas odavasti anda, — ootan, ootan, ei tule, see ärasunnitud žid, niisugune ganev. Oli piinlik perekonna saladusi, muresid kuulda, jätsin asja pooleli ja läksin võõrastemajja.

Juba koridoris jooksis minule vastu võõrastemajaomanik, juut:

— Sagen se, ütlege, kas teie tõesti ei tea, wu iss dem Herr Klems?

— Mitte ei tea, aga võib-olla saan teada, eks siis teatan.

— Vaatke, guter Herr, — tema, ei, nemad kahekesi tegid minule elukindlustuse, kihlas siis see Herr Klems minu tütreaga, minu tütre Raheliga. Nu, elas siin, söi, jõi, ei me võtnud tema käest maksu, no teate, oma inimene, hea, et minu tütrele nii räbalasti ei läinud kui Solveitsiku tütreaga, aga on näha, et need mõlemad, nii Klems kui Klaps, suured mishuged ja garhvid olid, vaatke, guter Herr, mina olen aus inimene, aga nemad petavad mind.

lik lootus. Sissetulekud ei kasva loode-
tud suuruses, igapäevased kulud aga kas-
vavad nõuete ja tarviduste suurenedes,
nii et jääb väga vähe lootusi üle kind-
lama tuleviku rajamiseks. Kui nüüd
juhtub tulema ootamatult mõni õnnetus,
või viib surm perekonnatoitja ära,
mis kasu on siis neist väikestest summa-
kestest, mis on panka hoiule viidud.
Pole varemalt pärimise teel saadud suu-
remat varandust ega pole olnud ka nai-
sel suurt kaasavara, siis muutub naise
ja laste seisukord, kes parema eluga
harjunud, perekonnapea surma järele
raskeks. Neid ähvardab oht, et nad kao-
tavad oma seltskondliku seisukoha ja
laste hariduse saamine muutub juba kü-
sitavaks. Võib juhtuda veel, et praktika
on toonud endaga mõned kohustused,
mille rahuldamiseks kuluvad ära kõik
hoiuleviidud summad.

See kõik on arusaadav ja võimalik
ning paljudel juhtumel tõenäolik. Pal-
jud vabakutselised on oma perekonda-
dega sellises seisukorras ja nad on ko-
guni teadlikud. Kuid siiski ei sõlmi nad
elukindlustust, sest et kardetakse selle
kulusid. Elu nõuab aga iga päev oma
osa. Lohutatakse siis, et küll hiljem
leidub võimalusi. Nii lükatakse elukind-

lustamine alati edasi parematele aega-
dele.

Siin on aga hankemehe ülesandeks
ikka ja jälle vabakutselise tähelepanu
juhtida sellele, et õnnetus tuleb vahel
kaunis ruttu, et keegi ei või teada oma
tulevikku, et teadmatuse ja ebakindla
olukorra vastu võib minna julgesti ai-
nult elukindlustusega. Mida varem aga
elukindlustus sõlmitakse, seda soodsam-
ad on kindlustustingimused. Pree-
miad on madalad, mistõttu on neid
kergem maksta, ja ka tervis on hea, mis-
tõttu vastuvõtt on palju kergem. Isegi
kui on olemas mõned toetuskassad, siis
ei tähenda see sugugi, et elukindlustus
pole vajalik, sest et sellised kassad või-
vad maksta välja suuremaid summasid
ainult siis, kui on olnud kauemat aega
liikmeks, ja siiski väljamaksetavad sum-
mad ei suuda veel ikka võimaldada sei-
susekohast elamist. Kui tuleb surm paa-
rikümne aasta möödumisel, millal lap-
sed on juba täiskasvanud ja omavad
võib olla iseseisva kutse, siis ehk jat-
kuks sellest. Ei puudu ka võimalus, et
selleks ajaks on kogutud juba suuremad
reservid. Kuid varajase surma puhul
võib ainult elukindlustus perekonna sei-
sukorda kindlustada.

III.

Kui teisel päeval poliise välja viima läksin,
oli tervel kaupmeeskonnal minu tulek teada ja
esimene küsimine oli:

— Kus on minu naha pamp, kus on minu si-
garid ja tubak?

— Wu sind dem uber ganehws Jonas und
Simon, — gehargelt sollt irr werden mit a kol-
tem wusser, sõnasid kaupmees oma eidega.

— Kus on need peavargad Jonas ja Simon,
piinatud peaks nad saama külma veega. Kui
oma imestust ei jõudnud taltsutada, seda mõru-
dat sõimamist kuuldes vaese Simon'i ja Jonas'e
aadressil ja lähemalt aru pärisin, jutustasid
kaupmehed: Vaatke, guter Herr, need Simon
ja Jonas, need tulid meie juurde meie rabbiga,
— nu keda võime rohkem uskuda, kui oma
rabbi.

— Nu tulid siia ja tegid kindlustusi, mitte
raha, vaid kauba vastu. Me oleme ärimehed, nu
kui kaup meile kasulik on, miks siis mitte teha.

Nemad tegid meile ettepaneku, et nendele
kindlustuse võla kaubaga maksame ja hariliku

väljamüügi hinnaga, — nemad toovad meile
kaupa teisest poest, mis meile tarvilik ja anna-
vad seda meile sisseostu hinnaga, nii et selle
vahekasuga võimegi kindlustusmaksu maksta,
no öelge, guter Herr, see on äri, kui sul oborot
on ja hästi teenid.

Nad olid nii lovkid, nii gvand, et arugi ei
saanud, ja oma rabbi oli ka ühes, miks siis
mitte uskuda. Kui Simon pabereid kirjutas, vee-
retas Jonas juba silgupütte välja, nu ütlesin
hinna mis arvasin, nemad olid rahul, küsisid,
mis kaupa mul tarvis, lubasid seda odava hin-
naga tuua ja töidki vähe, siis ei toonud enam,
ütelge, guter Herr, kas see ei ole pettus?

Teises poes sõimas kaupmees. — Need
Klems ja Klaps, tulgu nemad ise, mis meil teie
võõra inimesega tegemist. Teie olete agoi, ne-
mad aga omad, kas nii oli meie kaup?

Simon, see uber ganehv, kirjutas pabereid ja
Jonas mõõtis riiet, nii paremad manufaktuuri,
ütlesin hinna, tema oli sellega nõus, pakkus
sama kaupa minule tagasi, ütlesin hinna, ostsin
puhta raha eest tagasi, andsin siis oma raha

Elukindlustus ja hoiused.

Säästmine ja hoolitsemine on kindlustusmõtte tähtsamaid aluseid, mistõttu peavad kindlustustegelased alati nende küsimustega tegelema. Et aga nende küsimustega tegelda, peab olema ka vastavaid teadmisi. Ei ole mitte küllalt, kuidas on asi säästmise ja hoolitsemisega meil, vaid ka välismaal. See annab võimaluse võrrelda ja sellised võrdlemisvõimalused on sääste- ja hoolitusmõtte hanketöös psühholoogiliselt väga tähtsad ja väärtuslikud. Ja kui ajakirjanduses ilmub aegajalt teateid hoiuste ja kindlustussummade kasvust, siis tuleb ka neid ära kasutada. Tuleb teha selgeks inimestele, et tuhandet inimesed säästavad ja hoolitsevad, mis peab olema eeskujuks neile, kes seda ei tee.

Niihästi meil kui ka välismaal on pangad, hoiukassad ja kindlustusseltsid kohtadeks, kuhu kogub säästekapital. Säästehoiused tõusid meil 1. jaan. 1935. a. kuni 1. jaan. 1936. a. 30.884.000 kr. 41.587.000 kr. Elukindlustuspoliiside arv tõusis 1. jaan. 1937. a. 37.482 peale 33.502 vastu 1935. a. Samal ajal kasvas kindlustussumma 32.000.000 kr. 35.000.000 kroonile. Vaatame nüüd, kuidas on lood teistel maadel.

R o o t s i. Rootsi hoiusteomanikel ja väikekapitalistidel polnud varem ajal spekulat-

sioonimõtted mitte võõrad. Ainult järelsõja-aegne kriis ja Kreugeri krahhi andis hoogu säästemõttele. Praegu tuleb Rootsis elaniku kohta kõige suurem hoiusumma rahvaste hulgas. Säästehoiused on tõusnud 1 miljardilt kroonilt 1933. a. 3 miljardi kr. 1937. a. Elukindlustusseis polnud 1929. a. veel täis 4 miljardi krooni, kuid 1936. a. oli ta tõusnud juba 5 miljardi kroonile, nii et iga rootslase kohta tuleb üle 800 kr. elukindlustust.

H o l l a n d i. Hollandlane omab kuulsuse, et ta kaalub kõige rohkem, kuhu mahutada kapitali. Holland on oma asumaade ja seisundi tõttu maailmakaubanduses saanud rikkaimaks maaks. 100.000-guldnalise (200.000 kr.) varandusega inimest peetakse ainult jõukaks inimeseks. Liigne raha on juba ammust ajast leidnud oma mahutuse ärides. Selle vastu mängivad teised kapitalimahutused väiksest osa. „Päris väiksed inimesed“ viivad oma säästmised hoiukassasse. Suuri muudatusi pole märgata aga hoiukassade seisus. Hoiuste summa on tõusnud 917 milj. 1933. a. 970 milj. 1937. a. Soodsam on elukindluse olukord. Selle seis tõusis 2,6 miljardilt 1929. a. 3 miljardile 1936. aastal.

P r a n t s u s m a a. Kadunud Prantsuse

selle paberi vastu tema kätte, näidates käsiraha kviitungit, nii lubas tema ka poliisi kätteandmisel teha, aga kus on nemad, kus on me kaup? Mina poliisi vastu ei võta, tulgu nemad, täitku oma lubadus.

IV.

Nii kuulsin üht asja hullemat kui teist, — kõik eht juudi võtetega läbiviidud. Kõik kinnitasid, et osavad Klems ja Klaps, on osanud nendele augu pähe rääkida, et rikas kindlustusselts kaupu ostab nendelt kuni poliisi lõpuni, kaubad Siberisse ja Põhja-Venemaale viib, kus kaubad kallimad kui siin. Kui selle väite ümber lükkasin, seletades, et kindlustusselts mitte mõni sitsikaupmees ei ole, siis said väikelinna kaupmehed, kes vist kaugemale oma kuberman-gulinnast saanud ei olnud, ise ka aru, et kindlustusselts ikkagi kaubakontor olla ei saa.

Olles Vitebskis, kuulsin, et meie Simon ja Jonas ka seal ümbruses, — olles ise mõlemad perekonnaisad, — alatist peigmehi mänginud, mille eest nad mitmes kohas rabbide poolt

vande alla pandud, ära neetud, — aga juba teises kohas ennast jõukamates perekondades kihlanud, — lapsi sinna jätnud, krooniraha või kaasavara välja petnud, koguni paarist perekonnast naised meeste juurest ära petnud, omaga kaasa viinud, perekondasid lõhkunud, õnnetuks teinud, mis nendel väike ja süütu asi oli, kui aga raha ja lõbu sai. Kogu ümbruses tunti neid kui kaht eht kaabakat.

Nemad kadusid mitmeks aastaks silmapiirilt, siis oli neid nähtud juba Bessaraabia kubermangus, kus nad ühes teises seltsis garaimidena-pooljuutidena on esinenud, — kukkusid viimati siiski lõksu ja pidid mitmes linnas ringkonnakohtust vastust andma.

Elukindlustusele oli aga mitmeks aastaks neis kohtades tõke ees.

24. veebruar, 1938.

K. Niilus.

peaminister Briandist jutustati sagedasti anekdooti, mis on väga iseloomulik prantslasest. Kui Briandil oli käepärast lahtist raha, hoidis ta seda pangatähtede kujul oma kirjutuslaua laekas. Kui oli seal raha juba küllalt koos, võttis ta selle välja ja sõitis Cochereli, et osta jälle mõni ruutmeeter maad. Alles oma elu viimastel aastatel veendus ta pangaarve kasulikkuses. Nii talitab suurem osa prantslasi veel tänapäev. Maa või majad on kapitali peamahutuseks. Võrdlemisi vähe tähendavad pangad ja hoiukassad. Kroonidesse arvestatult on hoiuseid hoiukassades 7,5 miljardi ja neljas suures deposiitpangas 3,8 miljardi. Viimastel aastatel läks hoiuste peasa välismaile. Umbes $\frac{4}{5}$ keskmise prantsiase säästmistest seisab maas, kullas ja välismaalistes väärtpaberites. Viimaste aastate kibedad kogemused on õpetanud prantslasi, et nad ei mahuta oma raha oma ettevõtetesse. Selle vastu on usaldus elukindlustuse vastu kõikumatu, sest et kindlustusseis on tõusnud 50 miljardilt frangilt 1929. a. 90 miljardile frangile 1936. a.

Inglismaa. Rahulikult kaaluv ja äriiselt mõtlev rahvas näitab silmapaistvalt spekulatiivset joont. Kuski mujal pole massides levinud spekulatsioon sellises ulatuses nagu Inglismaal. Sellele vaatamata pannakse suurt rõhku sellele, et kapital oleks kindasti mahutatud. Selleta poleks olnud võimalik 150 miljardi kr. riigilaenu pealt protsent 3,5. Hoiukassa asi on arenenud hästi ja hoiused on tõusnud 500 milj. naelalt 1933. a. 660 milj. naelale 1937. a. alguseks. Elukindlustuse suhtes seisab Inglismaa Euroopas esimesel kohal. Kindlustusseis oli 1929. a. 2,4 miljardit naela ja 1936. a. üle 3 miljardi naela.

Šveits. See on säästmise ja hoolitsemise emamaa. Hoiuste summa tõuseb seal 5,700 milj. frangile ja pangaraamatute arv on 4 miljoni alla 4 miljoni elaniku juures, nii et keskmiselt tuleb iga pangaraamatu kohta 1354 franki. Hoiused on suuremalt osalt tulnud väikekapitalistidelt. Samuti soodne on ka elukindlustuse areng. Kindlustusseis on tõusnud 3,18 miljardilt 1929. a. juba 4 miljardi frangini.

Itaalia. Itaallane on väga kokkuhoidlik. Ta oli kaua aega Euroopas kokkuhoidja eeskujuks prantslase kõrval. Vastavalt sellele on ka hoiuasutuste vormid väga mitmekesised. Itaalia hoiutegevuse omapäraks on väga levinud Condominnid. On itaallane hoidnud tuhat liiri kokku, ostab ta endale korteri, ta muutub majaveerandi või -kaheksandiku oma-

nikuks. Kuid pealeselle areneb ka hoiukassade ja posti-hoiukassade tegevus. Neis oli 1937. a. alguseks hoiuseid 40 miljardit liiri. Rahva-kindlustus on seal viimasel ajal hoogu võtnud ja tõusnud 13 miljardile liirile.

Poola. Ühe majanduspoliitilise ajakirja andmeil on Poolas 20.400 füüsilist ja juriidilist isikut, kes teenib kuus üle 1000 zloti (700). Isegi kui see arv oleks madalalt võetud, ei muuda see asjaolu, et suured rahvahulgad on Poolas väesed. Kui madal on keskmise hoiuse suurus, näitab see, et 900-miljoni-zlotiline postihoiukassa hoiuste summa langeb 2,8 milj. inimesele, nii et keskmise hoiuse suurus on 320 zloti (21 kr.). Erapankades kõigub hoiuste suurus 3000 ja 5000 zloti vahel, kuid suuremale rahvahulgale ei oma need pangad suurt tähtsust. Elukindlustusseis, mis oli 1930. aastal 1175 milj. zloti, langes 1932. a. dollari languse tõttu 700 milj. zlotile.

Saksamaa. Saksamaal oli 1937. a. hoiuseid 15,54 miljardi marka. Elukindlustuspoliiside arv tõusis samaks ajaks 33 milj. ja kindlustussumma 25 miljardile margale.

Jugoslaavia. On väga kapitalivaene maa, sellepärast on hoiuse suurus elaniku kohta väga väike. Nii tuleb seal iga elaniku kohta ainult 180-dinariline (15,4 kr.) hoiussumma. Kui teda teiste ta naabermaadega võrdleme, siis tuleb elaniku kohta dinareid Poolas 311, Austrias 2095 ja Tšehhoslovakkias 2557. Näib ka, et seal on usaldus säästemõtte vastu nõrgalt arenenud. Inimesed usaldavad rohkem sukasaärt; eriti on see maksev kaugeimate kolgaste suhtes. Lõuna-Serbia albaanlase seisukoht on, et ei või võtta vastu sellist raha, mida puhub tuul minema, vaid ainult seda, mis kukub ja jääb maha. Muhameedlased armastavad jälle koguda kuldraha ja inglise naelu. Mõnes Serbia külas kannavad abiellumisealised neid veel tänapäev oma kaasavara kultukatitena kaelas. Selle põlise kombe vastu võitlemine osutub väga raskeks. Ainult hariduse levimine ja aeg võivad saada sellest jagu.

See ringkäik mööda Euroopat valgustab tähtsat rahvapsühholoogiat peatükki. Muidugi on säästmis- ja hoolitsemisvormid sõltuvad esmajoones rahva majanduslikust seisukorrast. Kuid ka säästmis- ja kindlustusmõtte arenemine ei mängi siin sugugi väikest osa. Selgema ülevaate saamiseks toome siin kroonides, kui suur on kuskil elaniku kohta hoiu- ja kindlustussumma.

Kindlustussumma.		Hoigusumma.	
Inglismaal	1500	Rootsis	661
Šveitsis	2225	Šveitsis	527
Hollandis	860	Inglismaal	343
Rootsis	720	Saksamaal	343
Saksamaal	390	Hollandis	262
Prantsusmaal	407	Prantsusmaal	210
Austrias	217	Austrias	208
Tšehhoslovakkia	180	Tšehhoslovakkias	193
Itaalias	127	Itaalias	115
Eestis	31	Eestis	37
Poolas	30	Poolas	31

Nagu arvud näitavad, pole Eestis säästmine ega hoolitsemine kuigi kõrgel tasemel, nii et siin on tarvis teha selleks suuri jõupingutusi.

Hankemõtteid.

Igaüks, kes mõtleb kokkuhoiule, peaks elukindlustuse kasuks otsustama. Kokkuhoiu all ei tule aga mõelda kapitali kogumist, vaid kõike seda, mis on vajalik, et oma jõuga endale muretut vanadust kindlustada. Kokku hoida tähendab ka muretseda. Esimene samm peab jälle elukindlustuse juure viima, sest et sellega pole seotud mitte oma vanaduspäevade eest, vaid ka perekonna eest hoolitsemine enneaegse surma puhul.

Nüüd kohtame meie kindlustuskandidaati, kel on olemas juba varandus. Ta mahutab kogu oma kasu jälle oma ärisse. Kas pole siin vaja elukindlustust. Muidugi, sest et ta surma puhul on tarvis maksta kaunis kõrget pärandumaksu. Selle summa tasumiseks on tarvis osa äri varandust sularahaks teha, mis muidugi ei sünni kahjata äri. Eriti kahjulikuks osutub see siis, kui äril on tarvis suuremaid sisseoste teha. Kuid ka pärandusosade väljamaksmisel on tarvis sularaha. See on jälle vajadus, mida võib kindlustussummast katta.

Läheme teise kindlustuskandidaadi juure. See on, näiteks, ametnik, kelle vanaduspäevade eest on pensioniga hoolitsetud. Siiski vajab ta elukindlustust, isegi siis, kui kindlustussummat on tarvis ainult matusekulude katmiseks, sest et pensionist ei jatku selleks küllalt, kui tahetakse jätta võlad tegemata. Kuid tihti on vaja teha ametnikul vanemas eas suuremaid kulusid kui lubab seda tema pension. Ja siin on jälle kindlustussumma teretulemast.

On tarvis ainult ringi vaadata ja meie näeme vajadust elukindlustamiseks igal sammul.

Mida vahel ka kindlustusseltsilt nõutakse.

Lugu, mille siin ära toome, pole juhtunud mitte meil, vaid Ameerikas ja on ka selle tõttu ehtameerikalik. Siiski näitab see, et kindlustust tuntakse avitajana igasugustes hädades.

Ühel päeval saabus kindlustusseltsile järgmine kiri:

Väga austatud härrad.

Kui teie seltsis kindlustatut on mul praegu eriline sooviavaldus teile, mille vastu palun teil olla tähelepanelik. Käesoleval juhtumil on tegemist uue, teile võib näida küll ebahariliku ideega, mille läbiviimine oleks mulle minu praeguses olukorras väga kasulik. Seletan asja lühidalt: Mõni kuu tagasi kaotasin surma läbi oma naise ja olen nüüd üksinda nelja lapsega. Sealjuures olen kutseliselt tegev ega ela mitte rahvarikkas kohas. Selle tõttu on mul raske otsida uut eluseltsilist. Sel põhjusel olen tulnud mõttele, kas poleks teilt võimalik saada surnud kindlustatute leskede nimestikku, soovivad oleksid viimaste kuude lesed, koos nende aadressidega. Astuksin nendega kirjavahetusse, et leida sel teel endale sobivat eluseltsilist. Kas võiksite saata mulle selliste 34—44 a. vanuste naiste nimestikku ja palju peaksin teile selle eest maksma?

Lootes teie peatset vastust

lugupidavalt

Muidugi ei saanud kindlustusselts mehe soovi täita, sest et kliendid peavad lootma kindlustusseltsi vaikimiskohustusse.

Kindlustuskarskusseltsid.

Mõned aastad tagasi asutati Ameerikas kindlustusseltsid, millised tegid soodustusi karsklastele. Karskustootusele allakirjutanud elukindlustajatele määras selts odavahinnalised kindlustuspreemiad. Tabati aga hiljem kindlustusvõtja alkoholi tarvitamiselt, kaotas kindlustusvõtja, või tema pärija kõik sisse makstud summad.

Tähendatud seltside asutajate hulgas on rida riigi- ja karskustegelasi, kes säärasele kindlustusseltsidele ennustasid suurt tulevikku, ühtlasi ka alkoholikadu niihästi Ameerikas kui ka mujal. Oldi arvamisel, et odavad preemiad meelitavad kindlustusvõtjaid murruna kokku, kuid seni pole need katsed annud nimetamisväärseid tulemusi.

Kellest saab elukindlustusesindajat.

Esindaja, kes ei suuda rahuldavalt arendada ettekujutusvõimet, ei suuda mõjuda tunnetele, on suuremalt jaolt kaotaja pool. Ettekanne peab olema vaba sundusest, peab kooskõlastatud olema elukindlustuskandidaadi iseloomuõuetele. Ise peame veendunud olema kindlustuskaitse tarbest, ainult siis on meie kõnel ka kaalu. Kandidaadile peame lähtuma tema elutingimuste kohaselt, elukutsest, vanadusest. Vastasel korral jätab meie jutt kandidaadi külmaks. Meie peame mõjuvaid põhjusi esile tooma kindlustuskaitse tarvidusest kandidaadi seisukohast, peame seda sihti arutama ja valgustama mitmest seisukohast ja vaatevinklist. Kui inimesed elukindlustusele eitavalt, umbusklikult suhtuvad, siis ei saa siin igakord kandidaati süüdistada, süüdi on esindaja, kes ei ole asja õigest küljest peale alanud. Tuleb kindlustutarvet võimalikult mitmekülgselt seisukohast selgitada ja arendada, võimalikult selgelt ja lihtsalt ette kanda. Tuleb selgitada põhimõtet, kindlustuskaitse tarbest isikule endale — perekonnale. Kandidaadile tuleb selgitada, mis on preemia, mis on dividend jne.

Saavutab tagajärgi ainult see esindaja, kes on tiivustatud kindlustuskaitse ideest ja mitte ainult provisjonist — tasust. Tuleb uhke olla esindaja kutsele. Tuleb välja minna sellest vaatevinklist, et oma tööga pakume parimat, et võime olla tuttavaile heaks nõuandjaks, et võime nende tulevikku — nende perekonda kindlustada iga võimaliku ootamatuse ja õnnetuse vastu. Seda saame ainult siis teha, kui meie võimalikult palju külastamisi teeme. Tähelepanekud näitavad, et mõni esindaja kandidaate külastades saavutab rohkem edu kui teine esindaja. Millest on see tingitud? See esindaja saavutab tingimata suuremaid tulemusi, kes kohe asub asja tuuma juurde ja oma kõne suudab koostada kandidaadi iseloomuõuetele ja kes kannab kandidaadile oma kindlustuskava veendumusega, lühidalt ja selgelt ette. Kes ise usub elukindlustuse põhimõtteisse, see suudab

ka teist sellele veendele viia. Teine esindaja teeb küll suuri sõnu, kuid valgub oma kõnega laiali ja ei suuda kandidaati vastavalt oma mõtetega kooskõlastada. Teadagi — tagajärjed tulemuste poolest kannatavad.

Taktiliselt talitatakse valesti, et kui jutt on kaldunud juba elukindlustusele, et siis seda kohe ka lõpuni, s. o. kindlustuslepingu sõlmimisele ei viida. Teine külaskäik annab umbkaudu 50—60% vähem tulemusi. Tao rauda, kuni see veel kuum. See vanasõna maksab elukindlustuse juures väga palju. Kui jutt elukindlustusest on juba nii kaugele arenenud — siis ka lõpule viia. Ärge haarake ka igast lootusetust kandidaadist kinni. Teie peate aegsasti selgusele jõudma, kas on sellest kandidaadist elukindlustajat või mitte. See on tarvilik teie aja- ja energiakulutuse suhtes. Ühine võimalikult palju edurikaste ja kogenenud esindajatega. Pane tähele nende tööviise ja nõuandeid. Ole täpne ja tähelepanelik igas pisiasjas. Ära unusta iial ennast täiendamast elukindlustuskirjandusega ja püüa neid teadmisi ka tegelikult ära kasutada. Omaks võttes neid juhiseid, ja tulemused saavutuste näol ei lase ennast kaua oodata.

F. Allik.

Laisk hankemees pannakse nii liikuma.

Sagedasti on raske panna hankemehe energiliselt tööle. Ühel või teisel põhjusel tehakse vähe külastusi. Et hankemehe aga liikuma panna tarvitab Ameerika kindlustusseltsi „Washington National“ direktor omapärast meetodit. Ta laseb anda igale hankemehele päevas kahe isiku nimed. Hankemehele tehakse küll teatavaks, kus majas nad elavad, kuid ta ei saa täpset aadressi. Et neid isikuid üles leida, peab agent tegema hulk külastusi. Iga inimesega, kellega puutub ta neil otsimiskäikudel kokku, on ta kohustatud rääkima midagi elukindlustusest. Kes nädala lõpuks on saanud kõige rohkem kindlustusi, saab erilise autasu.

Hankepsühholoogia

Inimtundmine ja võime inimtunnete peenematel kehtel mängida on omadused, mis peavad olema igal hankemehel, kui ta tahab olla kestvalt omal alal edukas. Proovireisijal on suur hulk mitmesuguseid ja kergeid hankemeetodeid, sest et ta võib pakkuda oma klientidele midagi reaalist, otse meeltega tajutavat, kuna kindlustusmees pakub ainult eetilisi väärtusi, veksleid tuleviku peale. On arusaadav sellepärast, et kindlustusmees peab püüdma mõjutada klienti psühholoogiliselt, kui ta soovib, et tal oleks tulemusi.

Üheski kindlustusharus ei pea hanketöö ja propaganda arvestama nii tugevasti klientide psüühikaga kui elukindlustuses. Seal mängivad inimese sismised tunded ja meeleliigutused palju suuremat osa, kui, näiteks, tule- ja murdvarguskindlustuses, kus tarvidus ja kasu on juba laialistes hulkades tunnustust leidnud. Tule- ja vargusekindlustuse sõlmimisele aitab kaasa kaine kaalutlus, mis ei soovi, et vaevaga kogutud asjast või esemest ilma jäädaks. Kuid elukindlustuse sõlmimisele? Kahjuks vaadatakse elukindlustusele paljude poolt kui luksusele, mis on küll soovitatav, kuid mitte tingimata tarvilik. Sellise seisukoha tõttu pole hanketöö kuigi kerge. Hankemees peab võtma kõik oma mõistuse ja oskuse kokku, et oma kliendi tundeid soovitatavalt mõjutada.

Isegi näilised piasjad ja välised olud omavad elukindlustuse hanketöös suure tähtsuse. Isegi aastaaegu ja ilmu, mil ei näi olevat midagi tegemist elukindlustusega, ei tohi oma töös hankemees jätta silmapaari vahele. Kevadel ja suvel lähevad kindlustussõlmimised tagasi, kuna nad jälle sügisel ja talvel kasvavad. Millest võib see olla tingitud? Kindlustustegelane peab olema teadlik, kuidas on psühholoogiline valmisolek kindlustamiseks ilmastiku olukordadest ja vastavalt sellele oma hanketöö sisse seadma. On selge ja inimlikult arusaadav, et mõtted surmast leiavad vähem tähelepanu ja arusaamist päikesepaistelisel soojadel ja

ilusatel ilmadel, kui udustel ja niiskeil hallidel sügispäevadel ning külmadel karmidel talveilmadel. Suremine ja hävimine looduses mõjub paratamatult vastavalt meeleoludele. Sellele lisandub veel, et sügisel ja talvel tuleb rohkem haigusi, mis tuletavad rohkem meelde, et kõik siin maailmas on möödud ja kaduv. Kuna sügisel ja talvel ollakse rohkem seotud toa ja voodiga ega võida end oma tavalistele toimingutele pühendada, siis antakse oma vabadel tundidel rohkem voli oma mõtetele. Ja need tegelevad siis tahtmatult enda ja omakste saatusega, kuidas neid vanaduses kindlustada, laste abiellumisega jne. Sellega seoses tulevad kindlustusmehe eelmised külaskäigud, seletused ja ettepanekud meelde. Niisugused järelmõtlemise ajad on sobivad hankemehele, et oma mõju täielikult maksma panna. Eriti sobivad on need ajad hankemehele siis, kui on samal ajal olnud kas sugulaste või tutvusringkonnas surmajuhtumeid. See pole aga siis mitte häbemata mäng halastamatu surma kaasabil, ega külm äriiline tunnete ära kasutamine, vaid praktiline ligemise-armastus ja mõistlik abipakkumine. Sest et kuigi kindlustussumma ei suuda kadunud asetada, siiski aitab ta, et leinastpiinatuil ja -murtuil ei tuleks veel kannatada välise murede all, tunda häda ega puudust. Kuna elu läheb edasi, toob uusi muresid ja koormaid, siis kindlustusmeest, kes mõistab sel momendil arukalt elukindlustuse häid külgi esile tuua, võetakse vastu kui omakasupüüdmatut sõpra, kellele ollakse tänulik ta arukate nõuannete eest.

Kuid kindlustustegelane ei pea seisma ainult puusärgi juures, vaid ta võib julgesti seista ka hälli juures ja teha selgeks seal, kui kasulik on elukindlustus. Täit arusaamist ja hindamist leiab ta seal, kus tuntakse juba kindlustuse tähtsust. Seal on tal kerge selgeks teha kui vajalik on uue ilmakodaniku tuleviku kindlustamine. Kuid ka sellejuures peab ta olema hea psühholoog, kui ei taha, et ta külaskäik jääb viljatuks.

Ära räägi uimaseks.

On väga levinud arvamine, nagu oleks peaaegu kõik kindlustused sõlmitud esindaja suure sõnavalingu tõttu. Ikka ja jälle leidub kindlustatuid, kes väidavad, et kindlustuse on ta sõlminud uimaseksrääkimise tõttu, kuid hiljem olevat talle selgunud, et asjaolud olevat hoopis teistsugused kui ta seda kuulnud. On selge, et sellised asjad mõjuvad meie kindlustuse arengule kahjulikult. Kahjulik pole see mitte ainult kindlustusseltsidele, vaid ka esindajaille endile.

Kes püüab tänapäev kliente hangetööl nii öelda „uimaseks rääkida“, sel võib olla soodsamal juhtumil silmapilgu edu. Kuid püsivat edu ei või ta loota. Sagedasti võib kõnelus esindaja ja kliendi vahel võitluseks muutuda, kuid hiljem ei tohi sellest tüli tekkida.

Esindaja peab püüdma kogu aeg kõnelust juhtida, kuid ta peab tegema seda nii, et klient sellest aru ei saa. Ta peab talle sugereerima mõttekäike, kuid mitte auku pähe rääkima. Kui klient on ebaõigeid järeldusi teinud, siis ei aita otsuse vastu rääkimine palju, vaid osav asjalik vastuküsimus on palju mõjuvam. Võib juhtuda, et esindaja millegagi eksib ja klient talle seda selgeks tehes võidukalt ütleb: „Näete isegi, et teie väide polnud õige.“ Sel juhtumil peab esindaja oma jutulõnga kohe teisale juhtima.

Mis puutub klientide vastuväidetes, siis pole tõelised vastuväited mitte vastuväidetes, vaid need peituvad nende alateadvuses. Iga klient vaidleb vastu. Isa kirjeldab paremat teed oma perekonna kindlustamiseks. Ema nihutab jälle omad perenaisemured esile. Täiskasvanud poeg või tütar leiab jälle, et oma väikesest sissetulekust ei suuda ta teha kokkuhoidu tulevikuks. Kõigi nende vastuväidete puhul püüab klient näidata oma asjatundlikkust. On tarvis osavat ja kindlat manööverdumist, et kliente uuele teele juhtida. Suuremal osal inimestel on mugav vana teed mööda edasi minna ja nad ei taha pikema jututa uut suunda võtta. Kuid

esindaja teab, et vastuväited on talle rohkem toetuseks kui takistuseks. Päriskliendid on ainult need, kes ei näita mingit huvi asja vastu, ei tee vahemärkusi, vaid istuvad igavalt vaikides, kui esindaja end piinab ja püüab ükskõiksuse soomust läbi murda.

Samuti ohtlikud on ka need inimesed, kes kõige peale, mis me räägime, ütlevad „jah“ ja „aamen“. Näiliselt pole neil midagi öeldu vastu tuua, kuid siiski pole nad nõus kindlustama. Näilise nõusoleku taha peidavad nad omad tõelised põhjused kindlustamise vastu. Kui meie neid teaksime, siis oleks kergem. Nii on aga palju halvem kui kõige teravam vastuseis. Vastuväidete puhul tuleb aga pidada meeles, et tuleb teritada väga teravalt kõrvu, et jõuda selgusele, kas vastuväited sisaldavad tõelisi põhjusi. Võib olla on kindlustamise vastuseisiks hoopis põhjused, millest ei räägita.

Pole kliendiga leitud ühist keelt, siis tuleb lahkuda sama sõbralikult nagu oleks see vastasel juhtumil. Milgil viisil ei tohi lasta oma pettumust märgata. Selle juures ei tohi unustada märkust poetamast: „Vabandage, kuid see jutuajamine oli väga huvitav. Sain selle kestel mõneski suhtes targemaks ja loodan, et teil vahest juhuslikult jätkub veel minu jaoks aega.“

On aga ühise keeleni jõutud, siis peab ise märkama, kas klient soovib veel edasi vestelda või soovib ta midagi muud teha. Lahkumisel täname me endastmõistetavalt, kuid mitte kindlustuse, vaid lahke vastuvõtu ja aja raiskamise eest. Tuleb pidada alati meeles: Kindlustus pole kingitus kliendilt, vaid asi, mille vastu peab tundma klient samasugust huvi kui meiegi.

Honkongis seisavad praegu valmis veoks Londoni suured kastid Hiina sularaha. Üks aurik võttis peale rahakastid, mis on 1.500.000 naela eest kindlustatud. Jaanuari- ja veebruarikuu jooksul on veetud Londoni 3,5 milj. naela väärtuses Hiina raha.

Hankemehe kodukool.

Keda külastada.

Kui teie soovite suurendada oma produktiooni, kirjutab „Durham Life News Record“, siis toimige järgmiste juhiste järele:

1. Leidke noormees, kes töötab naaberäris ja kelle suurimaks sooviks on jõuda elus edasi. Külastage teda.

2. Otsige üles mees, kelle perekonnaliikmega on juhtunud mõni õnnetus või kelle perekonda on külastanud surm. Astuge tema juure sisse.

3. Leidke mees, kes on olnud tükk aega tööta, kuid on hiljuti saanud jälle tööd. Külastage teda.

4. Leidke noormees, kes on lõpetanud vast kõrgema õppeasutuse ja nüüd on omal esimesel töökohal. Külastage teda.

5. Leidke noor kutseline naine, kes on saanud oma esimese koha. Külastage teda.

6. Leidke mees, kes on vast püstitanud või ostanud maja ja sellel majal on võlgasid. Külastage teda.

7. Leidke ametiskäiv naine, kes peab ülal omi õdesid ja vendi. Külastage teda.

8. Leidke hiljuti abiellunud mees, kes pühitseb esimest korda kure külastust. Külastage teda.

9. Leidke mees, kes sai palgakõrgendust. Külastage teda.

10. Leidke vastabiellunud mees ja külastage teda.

11. Leidke noormees, kes peab toetama oma leskunud ema. Külastage teda.

12. Leidke vanemad, kes on mures oma lastele hariduseandmise pärast. Külastage neid.

13. Leidke keskkooli lõpetanud noormees, kes alustanud iseseisvat elu. Külastage teda.

14. Leidke mees, kes on avanud iseisvalt äri või astunud kusagile osanikuks. Külastage teda.

15. Leidke mees, kelle rahanduslik seisund on paranenud ja kes vajab lisa-kindlustust. Külastage teda.

Ettevalmistuse tähtsus.

Valmisolek on iseloomulik elule. Rahvas peab olema valmis enda kaitsmiseks. Äri peab olema valmis võtma vastu raskusi. Noor mees peab olema valmis, et saavutada suurimat, mida pakuvad talle võimalused. Vana mees peab olema valmis puhkuseleminekuks.

Suurem osa edudest tuleb hoolsast ettevalmistusest. Thomas A. Edison ütles kord: „Vormel geeniuuseks saamiseks on 99 prots. higistamist ja 1 prots. inspiratsiooni.“ Ta oleks võinud ka lisada, et 99 prots. higistamisest kulub suur osa ära ettevalmistusele.

On võimata teha intelligentset kindlustuspakkumist mehele, kellest ei tea meie midagi. Eelinformatsioon on täiesti oluline ja mida täielikum on informatsioon, seda paremale alusele rajame me oma kindlustuse pakkumise. See annab meile kaljuse vundamendi, mis paneb vastu igale tuulele. Kindlustuskandidaadi isiklikud probleemid, soovid ja ihad on kõige tähtsamad asjad.

Kui tunneme läbi ja läbi fakte ja asjaolusid, mis puudutavad meie kindlustuskandidaati, siis on tähtis teada, kuidas mahutada neid oma müügikavasse. Meie kindlustuskava peab esmajoones rahuldama kindlustuskandidaadi esmajärgulised vajadused ja selle järele haarama kõik teised võimalikud vajadused kooskõlas tema maksuvõimega. Seda teha on võimalik alles siis, kui tunneme kõiki kindlustusviise, mida pakub meie selts ja suudame neid kohandada eritarvidusteks.

Noor esindaja võib püsiva ja aruka töö ning vaimustusega arendada endas pakkumisvõimeid ja selle tulemuseks on rohkem kindlustusi. Ei tule ka mitte ainult rohkem kindlustusi, vaid ka kindlustused on paremad ja nende summad suuremad.

Nõnda tasub ka pingutus enda ära kõigile asjaosalistele, muidugi sealjuures ka endale.

Vanem esindaja võib jälle tööga parandada oma müümisviise, teha müü-

mist kergemaks. Muidugi ei saavuta me kunagi täiuslikkust ega edumaksimumi, kuid pingutus viib meid sellele lähemale.

Müümist võib jagada kolme ossa: 1) seletusse, kus me püüame äratada iha, 2) tõestusse, millega võidame usalduse, et meie kava vastab kindlustuskandidaadi soovidele ja 3) lõpetamisse, kus me arendame vaimustust ja sunnime kindlustuskandidaati toimima nüüd, mitte aga seda homsele lükkama. Mõjukas pakkumine sisaldab alati kõik need elemendid.

Esindaja peab vastavalt isikule kohaldama omad punktid ja lisandama neile kohalikku värvingut ja huvi.

Hea ettevalmistus annab meile järgmised paremused:

1. Mõjuvama müümise.
2. Ta arendab enesekindlust.
3. Ta kaotab kõik hirmu.
4. Ta annab loogilise korra mõtete esiletoomiseks.
5. Ta garanteerib, et ükski tähtis punkt ei jää vahele.
6. Ta kaotab kõhklemise.
7. Ta paljastab meie nõrgad punktid ja tugevnendab meie tugevaid punkte.
8. Ta teeb meid kindlustusjutu meistriks.

Need naised...

Harilikult vajavad naised samal põhjusel elukindlustust kui mehedki.

Kuid naised vajavad eriti vanaduskindlustust. See on kindel, et naised, kes töötavad, kaotavad kiiremini aastatega oma töövõime kui mehed. Elukindlustus pakub neile aga võimalusi vaadata muretult oma vanaduspäevadele.

Nähtavasti pole erilist tehnikat elukindlustuse müümiseks naistele. Mis on hea meeste, see on hea ka naiste suhtes. Siiski alljärgnev nõuanne tuleb mehelt, kes on münud edukalt elukindlustusepoliise naistele.

„Peame olema,“ ütleb ta „laitmatult ausad kõigis selles, mis me räägime poliisi suhtes naistele. See tähendab, et peame hoiduma väiksemastki liialdusest ja samuti ei tohi me avaldada lõpuleviimise survet. Naised on intensiivsed ja panevad rohkem kui mehed tähele

sed, kuidas me räägime, mitte aga seda, mida me räägime.“

Sama mees kriipsutab ka alla vajadust riietuda hästi ja üldelikaatset käitumist. „Naised,“ ütleb ta, „on suuremad tähelepanejad kui mehed.“

Reegliski on, et naised hoiavad kokku süstemaatilisemalt kui mehed ja sellepärast on neid kergem huvitada, kuidas võivad nad koguda iseseisvuse saavutamiseks.

Sellepärast tunnevad nad ka suuremat huvi mitmesuguste kindlustusviiside vastu.

Ja kuna naised kingivad tähelepanu üksikasjadele, siis on alati tarvilik seletada poliisitingimusi põhjalikult. Seda tuleb teha sooviavalduse saamisel, kui ka poliisi kätteandmisel. „Ma pole kunagi näinud, et mehed loevad väikekindlustuse poliisi“, ütleb üks esindaja, „kuid rohkem kui pooled naised, kellele olen münud väike-elukindlustuse poliise, on teinud seda ja esitanud küsimusi suurema osa tingimuste suhtes.“

Teen kliente.

Ära mõtle vastuväidete ümberlukkamisega mitte ainult oma provisjonile, vaid hoi a ideed ja selle praktilist rakendust kõrgel. Usalda kindlustuskandidaati. Usaldus loob usaldust ja kindlustus on ju usaldusasi. Ära tekita klientis huvi mitte ainult ta vastuväite ümberlukkamisega, vaid juhuslikult ka ta vastupanu väljakutsumisega. See elustab läbirääkimisi ja soodustab vahel ka edu. Vastuväited kaotavad kõige kiiremini oma jõu, kui kindlustuskandidaat on veendunud, et esindaja on andnud talle head nõu. See seisab peamiselt kindlustusviisi ja kindlustussumma valimises ning kõigis asjasse puutuvais küsimisis. Toimige igal juhtumil nii nagu oleksite ise kindlustatav. Ka üksikasjadel tuleb peatuda hoolikalt, sest et sellega kaotatakse igasugune kõikus.

Ära luba mida ei suuda täita.

Vananenud kindlustushankimise peaviga seisab selles, et võetakse suu liiga täis ja maalitakse kõiki võimalikku silme ette. Kindlustustingimuste täpse teadmiseiga kaitstakse end kõige pare-

mini liialduste eest. Tingimustes puuduvad asjaolud ja erilubadused ei seo seltsi ning maksavad rängalt kätte. Oma võistlejat ja selle seltsi ei maksa teha maha, kui öeldakse, et see pakub paremat. Seltsi ja kõrge kindlustuse mõtte esindaja pole siis süüdlane mitte ainult publiku, vaid ka enda ees, kui ta unustab võistlusel hanketöös oma soliidsuse ja väärikuse. Sellepärast peab ta jääma kaljukindlalt tõsiasjade juure. Teinekord võib isegi väike kõrvalekaldumine tõesti valusalt kätte maksta, sest et kandidaat kaotab usalduse.

Kergenda kindlustussõlmimist.

Puhterialaliste väljendustega ei imponeeri sa, ei räägi kellegi suud kinni, vaid teed asja ainult igavaks. Ühe suure kindlustusseltsi ametnik jutustab, et tal läks 5000-kr. elukindlustus sellepärast kaduma, et tarvitas läbirääkimistel liig palju kindlustustehnilisi väljendusi, ilma et ta oleks seletanud, mida need tähendavad. Kindlustuskandidaat kuulas tähelepanelikult. Kuigi ta ei saanud aru, mis talle räägiti, ei julgenud ta siiski seda seletada. Kohe selle järele tuli sama seltsi teine esindaja, kes sõlmiski kindlustuse. Kindlustuskandidaat jutustas nüüd, et tal on teisest ametnikust kahju, miks ei annud allkirja talle. Kuid ta pole julgenud teha seda sellepärast, et ametnik tarvitanud selliseid väljendusi, millest pole ta saanud aru. Nõnda ei võida teie kindlustuskandidaati, kui ta ei saa aru, mida talle räägite. Võib olla kindlustuskandidaat ei näita teile seda välja. See on ju inimese iseloomulik külg, et ta ei taha näida liiga rumalana. Kuid tuleb pidada alati meeles: ka raskeimaid probleeme võib üldarusaadavalt käsitleda. Ka parimal ajal maailmas on omad vastased ja nad ei saa sellepärast halvemaks. Sellepärast püüdke rääkida elukindlustuse vastastele nii nagu räägib tema ja nii nagu saab tema aru. Tehke pausid ja andke talle aega küsimuste esitamiseks. Lihtne ja selge, mitte liig kiire kõneviis suurendab asjalikkust ja asja tähtsust. Lühiduses peitub sool. Suured kindlustused on sagedasti sõlmitud võrdlemisi lühikese kindlustusjutu järele.

nimeta seda, kuid mitte eesnime. Lõppargument olgu nii kaaluv, nii veenev, mis viib kindlustuskandidaadi otsusele ja annab esindajale võimaluse täita soovivaldust ja seda alla kirjutamiseks ette panna.

Sooviavalduse täitmine ja selle allkirjutamine pole mitte mõni kõrvaline vormitäide. See on kindlustuslepingu aluseks. Järelepärimised puuduliku täitmise tõttu mõjuvad viivitavalt ja suuremale osale kandidaatidele tundub see tülitavana. Sagedasti on see põhjustanud, et kindlustusleping jääb sõlmimata. Äri ei seisa ainult selles, et viiakse kindlustus lõpule, vaid et kõik asjaomased, kindlustusvõtja, kindlustatav ja esindaja, jääksid rahule.

Kontakt poliisiomanikuga.

Poliis ei seisa mitte automaatselt jõus. Tema jõusolek sõltub poliisiomaniku huvist oma elukindlustuse vastu ja huvi jälle omakorda sellest, kuidas omanik saab aru tema väärtusest.

Rahalise kitsikuse puhul on elukindlustusel oma suurim väärtus. See peaks olema viimane asi, millest peaks poliisiomanik loobuma. Kuid siiski juhtub tihti, et mõned poliisiomanikud asuvad just siin omi väljaminekuid kärpima. Nad ei loobu mitte raadiost ega kinokäimisest, vaid just oma elukindlustusest, millest oleneb aga liig palju.

Siin tuleb teha palju kasvatuslikku tööd, et seda vältida. Poliisiomanik, kes nõuab kokkuhoiu teostamist elukindlustuse ärajätmisel, ei saa õieti aru tema tähtsusest ja just siin tuleb teda kasvatada. Peab pidama silmas, et poliisiomanik hoiab oma kindlustust jõus kuni ta tunneb selle vastu huvi, ei tunne ta enam huvi, laseb ta selle raugeda.

Et vältida elukindlustuse raugemist, peab olema meil jutuajamisi poliisiomanikuga preemiamaksmiste vaheajal, et hoida alal tema huvi. Poliisiomanikule, kes arvab, et elukindlustus on ainult kulu, tuleb teha selgeks, et elukindlustus on säästmise teostamine.

Tark välistegelane peab alati kontakti oma poliisiomanikkudega, ta teab nende seisukohta elukindlustuse suhtes.

Ära lase soodsat momenti mööda.

Kindlustusjutu kunst seisab selles, et vaatamata vastuväidetele nõustub kindlustuskandidaat lepingu sõlmimisega. Sihikindlus ei tohi aga saada tüütavaks. Lõppläbirääkimistel on soovitatav nimetada kindlustuskandidaadi nime kaunis sagedasti, samuti ka seltsi nimetust. Nimenimetamises näeb kindlustuskandidaat, et teie tegelete tema isikuga ja talle meeldib see tähelepanelikkus. On kindlustuskandidaadil mõni tiitel, siis Ta hoiab alal nende huvi vastava kirjanduse või jutujamisega. Ta informeerib neid seltsi edust ja käekäigust. Ta räägib neile suurimaist poliisioomanikkudest ja suurimaist väljamaksmistest nende lähikonnas. Ta teab, et kindlustusesõlmimisega pole tehtud veel kõik, ta teab, et selle tähtsust peab selgitama alati. Inimene, kes tunneb elukindlustuse väärtust, ei saa mõelda tema raugeda laskmisele. Mida rohkem inimesed teavad elukindlustusest, seda vähem mõtlevad nad tema raugeda laskmisele. Informeerige neid alati.

„Western and Southern“.

Suhe seltkonnaga.

Kes on mõne ühingu või klubi liige, sel on palju häid võimalusi kindlustuse saamiseks.

Koosolekuil, koosviibimistel, väljasõitudel jne. juhtub ikka, et kukub mõni sõna elukindlustusest. Teravakuulmisega esindaja peab siis diskreetselt end kõnelusse segama, et anda selgitust elukindlustuse asjas. Osav esindaja suudab kerge vaevaga kindlustuse kahjuks toodud väited ümber lükata. Tasu selle vaeva eest jääb harva tulemata.

Arvud hanketeenistuses.

Hankejutt ilma tabavate väljendusteta ja mitmekesiste näideteta jätab kandidaadi tihti külmaks, kuna ta selliseid üldsõnalisi ettekandeid võib olla juba korduvalt kuulnud. Tagajärjekamalt võib aga kandidaati veenda juba konkreetsete arvudega ja võrdlustega,

mis võetud tegeliku elu sündmustikust ja mida kandidaat võib olla ka ise igapäevastest ajalehe sõnumitest jälginud. Ainult temal pole ettekujutust näiteks õnnetusjuhtumite üldarvust aasta jooksul, ega ka sellest, kui palju isikuid sureb meil nädalas või kuus.

Riigi statistika kuukirjast selgub, et aastas sureb Eestis veidi alla 18.000 isiku. Iga päev sureb meil 48 isikut, seega iga tunni vältel lahkuvad elavate seast kaks isikut.

Tööõnnetusi juhtus möödunud aastal 12.470 töölisega. Iga päev juhtus tööõnnetus 35 ja liiklemisõnnetus 2 isikuga.

Surm või õnnetusjuhtum võib tabada ka kõige ettevaatlikumat kodanikku ja ainult elukindlustus on suuteline heaks tegema õnnetus- või surmajuhtumiga kaasaskäivaid nähteid — puudust ja häda. Sellepärast, kuigi hanketööl pole põhjust kandidaati kohutada saabuva surmaga, peame ometi alla kriipsutama tegeliku elu tõsiasi, ning näitama kui paljudega igapäev juhtub õnnetus.

Veel kord — tähelepanu naisele!

Minu naine on elukindlustuse vastu, seda vastust võib kuulda hankemees kaunis tihti. Kuid siiski ei tohi naise vastuseis hoida meest tagasi, et ta ei tee seda oma perekonnale, mis on sellele väga tarvilik. Sest selline vastuseis kindlustusele võlgneb oma olemasolu kindlustuse olemuse puudulikult teadmisest.

Peab andma au tõele, et naisele pole ükski teine mõte ebasümpaatsem kui ta mehe surm. Sellepärast on ka arusaadav, et naine võitleb kõige selle vastu, mis teeb tegemist mehe surmaga. Kuid karm igapäevane elu tõelikkus räägib hoopis teist keelt. Kui teaks iga abielunaine seda, mida teab iga lesk, siis oleks küll iga abielumees kindlustatud. Seda tuleb naistele seletada, kui nad juhtuvad meeste elukindlustuse läbirääkimiste juures viibima.

Et lesknaised on need, kes saavad kasu elukindlustusest, see on vastuaidlematu tõsiasi. Moodne naine peab

mõistma äriiselt mõelda, ja kui ta seda ei mõista, peab ta seda veel alles õppima. Tundemomentidega ei saa majanduslikku elu ülal pidada. Sellepärast ei maksa mehe kindlustusele vaadata kui halvale asjale. Nagu näitab statistika, on võimalus leskuda naisel kolm korda suurem kui mehel.

Suurem osa naisi pole ainult abikaasad, vaid ka emad ja kui emad peavad nad mõtlema laste tulevikule. Just seda peab pidama naise kohuseks, et ta ei tohi lasta silmist, mis saab lastest ja lastekasvatusest siis, kui võetakse ära perekonnatoitja, isa, kui ta peab seisma üksinda omil jalgal. Kui ta kui abikaasa ei taha mehe elukindlustusega leppida, siis peab ta sellega leppima kui laste ema. Just laste pärast peab naine pooldama, et ta mees kindlustaks võimalikult vara oma elu.

Ja kui isegi sellised kaalutlused ei mõju naisele, siis on mehe õigus ja kohus naise tahtmise vastu oma elu kindlustada, sest et tema on ju perekonnatoitja ja naine on kord talle tänulik

selle heateo eest. Üks suurem Saksa kindlustusselts kirjutas kord oma aruandes: „Meie kindlustusseltsil pole nende aastakümnete kestel, mis ta püsinud, kordagi juhtunud, et mõni lesknaine oleks keeldunud kindlustussummat vastu võtmast.“

Naist mitte unustada!

Kui peetakse lõpläbirääkimisi mehega üksinda, siis võib juhtuda, et naisel on võimalik hiljem seda või teist kindlustuse vastu ette tuua ja lõpuks võib see mõjuda mehele nii, et kindlustuselepingu sõlmimine jääb hoopis küsitavaks. Viibib aga naine läbirääkimiste juures, siis võib esindaja anda alati tarvilikud seletused ja naisele silme ette maalida, kui kasulik on see elukindlustus just talle endale. On naine tulnud kord veendumusele, et kindlustus on kasulik just talle, siis muutub ta esindajale toeks ja sellega on asi võidetud. Sellepärast ei tohi esindaja unustada kunagi, et läbirääkimiste juurde tuleb alati naist kaasa võtmata.

Õnnetuste kroonikat.

ÕNNETUSI INIMOHVRITEGA

29. jaan. suri Jõhvi vallas Vasavere külas puurajumisel kohalikel talunik Johannes Vene südamerabandusse. Paar päeva hiljem suri ta vend Vidrik Vene samuti südamerabandusse, kui oli teel vanda puusärki panema.

31. jaan. kukkus Tartus „Vanemuise“ teatri ümberehitustöödel saelaud pähe tööliisele Aleksander Reimole. Mees suri haiglasse toimetamise järele. Teda jäi leinama naine ja neli last.

1. veebr. jäi Mägiste jaamas kaubarongi alla Puka valla käskjalg Peeter Oinas, 51 a. vana, ja sai silmapilkselt surma.

2. veebr. kukkus Patrick Stackelbergi Hõreda mõisas laeluugist surnuks mõisatöölise Jaan Riisman.

Samal päeval sai Juuru alevikus V. Adamsoni mootorjahuvas kis veskivõlli vahel surma mõlder Otto Schuttingi 7-a. tütar Helgi, kes läks veskisse kutsuma isa sööma.

4. veebr. jäi Rakke ja Vägeva jaamade vahel Tallinna-Riia ekspressi alla hobuse ja reega Rakke valla elanik Johannes Matsmann. Hobune sai surma, mees pääsis vigastustega.

5. veebr. löödi Tartumaal Avinurme vallas kaikaga surnuks 25-a. Johannes Koppel.

5. veebr. suri Undla asunduses südamerabandusse Johannes Saalberg, 50 a. vana.

9. veebr. sõitis Kehra jaamas kaubarong umbteetõkkest läbi ja jooksis roobastelt välja. Vaguniõlitaja Robert Entson sai õnnetuse juures nii raskesti vigastada, et suri mõni tund peale Rakvere haiglasse saabumist.

11. veebr. lõi hobune kabjaga surnuks Vasknarva valla elaniku Eduard Ojamaa.

Samal päeval suri Narvas, Jaanilinnas, kohalik kõrtsmik Eduard Teder.

13. veebr. kukkus Tallinnas hipodroomi tallide juures maha hipodroomi sõitja ja hobusteomanik J. Sinisalu ja suri. Surm tuli südamerabandusest.

Samal päeval uppus Arkna jõkke Aaspere valla elanik Ferdinand Mägi.

18. veebr. jäi Tartumaal Luunja vallas 18-a. Johannes Tammepeuu oma isa puutööstuses püksisäärt pidi masinavõllide vahele. Ta sai võllide vahel nii raskesti muljuda, et suri teel haiglasse.

20. veebr. lämbus Kunda tsemendivabrikus jahvatamata tsemendis töölise Arvo Kulmijõe. Teda jäi leinama naine kahe lapsega.

21. veebr. leiti Mustla-Mõnaste maanteel reest surnult Suislepa valla talunik Jaan Jürgens, 4 a. vana. Arvatavasti tabas teda

südamerabandus. Teda jäi leinama naine kahe alaealise lapsega.

26. veebr. kukkus Mõisaküla lähedal maanteel Voltveti valla elanik Karl Meos, 62 a. vana, jalgrattalt nii õnnetult, et suri simapilksest.

Samal päeval sai Kohtla jaamas rongi all surma Kohtla-Järve põlevkivikaevanduse tööline Feodor Sarmin, 35 a. vana.

9. märtsil kukkus Tallinnas U. Maailma t. 21—4 elutsev Gustav Selken maha ja suri. Surmapõhjus südamerabandus.

13. märtsil sai Taali vallas Pärnumaal veoautoga puude vedamisel surma tööline Tõnis Mikka.

TULEÕNNETUSI.

24. jaanuaril hävis tules Aleksandri vallas Võrumaal Jaan Lapi kahekordne elumaja. Kahju 2000 krooni.

27. jaan. süttis Vaivaru vallas Jakob Pauni laut, rehealune ja tuba. Tulele suudeti panna õigel ajal piir. Põles ära ainult 600 kg. põhku.

28. jaan. pääses tuli lahti Narvas, Posti t. nr. 55 saapakaupmees Ivanovi maja hoovil. Tuli kustutati, ilma, et see oleks saanud teha suuremat kahju.

4. veebr. põles Haanja vallas Ülesoo külas maha Elmar Kõivu elumaja. Sisse jäi kogu vallasvara. Kahju 2500 kr.

Õöl vastu 7. veebr. hävitas tuli V. Põltsamaa Annemõisa asunduses August Steperi elumaja koos karjalaudaga, mis asusid ühise katuse all. Kahju 1650 kr. Hoone oli kindlustatud 1000 kr. eest.

Vastu 10. veebr. ööd põles Põltsamaal Kose vallas Nisõ külas maha Vassili Ivanovi ühekordne elumaja ühes kõrvalhoonega. Oletatakse kuritahtlikku süütamist.

10. veebruaril põles Sindi vabrikus maha villa- ja lõnga-laorium koos laosoleva villa ja lõngaga. Kogu kahju hinnatakse 200.000 kr.

Samal päeval hävis tules Rakvere linnas Saueaugu tn. nr. 4 Ernst Reiteri pesuköök, kuur ja elutuba. Omaniku kahju 500 kr.

12. veebruaril põles maha Saksi vallas Nõmme külas Anna Straussi elumaja. Omaniku kahju 2000 kr. Maja oli kindlustatud ainult 150 kr. eest.

16. veebruaril pääses tuli lahti Magdaleena tn. nr. 6 Kaarli vanadekodus. Tuli kustutati. Kahju 350 krooni.

Samal päeval põles Kohtla-Järvel maha pigitööstus koos sisseseadega. Kahju hinnatakse 15.000 kr. Hoone ja sisseseade oli kindlustatud 27.000 krooni eest.

Samal päeval hävis Säreveere vallas Arukülas Artur Taaveti talu viljakuiivatus. Kahju 1250 kr. Tuli sai alguse küdevast ahjust.

18. veebruaril pääses lahti a.-s. „Kiviõli“ põlevkivi sorteerimishoones. Tuli kustutati, ilma, et oleks see tekitanud suuremaid kahjusid.

20. veebr. pääses tuli lahti Tartus Tähe t. nr. 91. Tuli kustutati, ilma, et oleks saanud suuri kahjusid tekitada.

23. veebr. plahvatas Sindi Tekstiilvabriku ühingu katlamajas mootorvedur, mille tõttu lekkis tulikahju, mis aga kustutati. Plahvatuse kahju 3000 krooni.

23. veebruaril põles maha Undla vallas Udriku asunduses (Virumaal) Vello Meerilo talu. Sisse jäi hobune, lehm ja 3 siga.

Samal päeval põles maha Saksi vallas Laasihansu taluomaniku Juhan Kuke vihusaun. Kahju 100 krooni.

Samal päeval põles Lepa asunduses Rakvere läheduses maha kuur. Sisse jäi siga. Kahju 100 krooni.

27. veebr. põles U. Põltsamaa vallas Võhma külas ära Hans Palgimäe sepapada koos vihusaunaga.

28. veebruaril põles Mustjala vallas Pangu külas maha Mihail Ooli vihusaun. Tuli sai alguse küdevast ahjust.

Samal päeval pääses tuli lahti Tallinnas, Pärnu mnt. nr. 59 Boris Linde majas. Tuli kustutati, ilma, et see oleks saanud tekitada suuremaid kahjusid.

Õöl vastu 2. märtsil põles maha Haaslava vallas Kriimanni asunduses Johannes Leebachi ait ja masinakuur. Kahju 5000 kr.

2. märtsil pääses tuli lahti Koplis, Vene-Balti tehastes nr. 67 Johannes Bormani korteris. Tuli kustutati.

3. märtsil hävitas tuli Viljandis Viljandi linavabrikuhoone teise korra peaaegu täiesti ühes sisseseadega. Kahju 122.000 kr.

5. märtsil hävitas tuli Viljandi vallas Kärksi külas kunstnik Peeter Põldmaa (Akerbergi) elumaja koos sisseseadega. Kahju 11.000 kr. Varandus oli 7500 kr. eest kindlustatud.

6. märtsil põles Keila vallas Klooga asunduses maha H. Kunderi laut ja kuur. Tulle jäi 8 sarvloomat, 1 hobune, 4 lammast ja 3 siga. Varandus oli kindlustatud.

Samal päeval hävitas tuli Järva-Jaani K. Viitoli lauda ühe katuse all oleva kuuri ja aidaga. Kahju 580 kr.

12. märtsil põles Narvas Kadastiku tn. 23 maha Anton Koplil ühekordne puumaja, kui pererahvas viibis saunas. Kahju 1000 kr.

Samal päeval langes Viljandimaal Taevere Maltsaare külas tuleroaks Jaak Tamme elumaja koos laudaga.

Samal päeval tekkis tulikahi Järvamaal Päärnemes J. Aava jahu- ja saeveskis, millele suudeti panna piir. Kahju 1000 kr.

Samal päeval läks tuli lahti Kioma vallas Vorbuse asunduses Peeter Sikkali linarop-simisetööstuses. Kuigi tuli kustutati, hävis tules ära hulk linu. Tuli sai alguse mootorist.

Õöl vastu 13. märtsil põles Mäo vallas Järvamaal maha Eduard Muskati vana elumaja ühes kõrvalhoonega. Tulle jäi hobune, sälg, neli lehma ja mullikas. Kahju 1600 kr.

Rootsi kindlustustegelane Eestis.

Dir. Hellners esines loenguga.

Rootsi kindlustusseltsi direktor Einar Hellners, kes sõitis üle Eesti Lääne-Euroopa kindlustusolude uurimisreisile, viibis 3. märtsil s. a. Tallinnas ja esines siin kindlustusala juhtivate tegelastele ettekandega Rootsi kindlustusvälistegevuse aktuaalsetest küsimustest.

Direktor Hellners on Põhjamaades tuntud kui välistegelaste väljaõppe eriteadlane. Tema sulest on ilmunud õppekursus elukindlustuse välistegelastele. Seda õppekursust kasutavad ka Taani ja Soome kindlustusseltsid.

Kindlustustegevus Rootsis on arenenud kõrgele järjele. Eriti jõuliselt areneb Rootsi elukindlustus, mis omab üsna pika mineviku. Elukindlustustegevust alustati Rootsis 1855. aastal kindlustusselts „Skandia“ asutamisega, missuguses seltsis töötab ka direktor Hellners välistegelaste väljaõppe juhina. Aastal 1900 oli Rootsis iga 33-mas isik kindlustatud. Sel ajal oli elukindlustuste kogusumma ligi 600 miljonit krooni. Nüüd aga on juba iga kolmas rootslane kindlustatud ja kindlustuste kogusumma on ca 5.500 miljonit krooni. Uusi elukindlustusi sõlmitakse iga aasta 400—500 miljoni krooni väärtuses. Nendest arvudest näeme, kui võrd ulatuslik on elukindlustustegevus Rootsis.

Säärane kiire elukindlustuse areng Rootsis ei ole tingitud üksi rahva jõukusest, vaid suuremal määral kindlustusseltside püüetest arendada elukindlustustegevust tervetel alustel. Juba 50 aasta eest alustasid Rootsi kindlustusseltsid tihedat koostööd, sõlmides esimese kokkuleppe ebaterve võistluse vältimiseks. Kõik need puudused, mis ilmnevad välis-tegevuses veel praegugi Kesk- ja Lõuna-Euroopas, on Rootsis ja üldse Skandinaavia mais kindlustusseltside ühistöö kaudu kõrvaldatud juba aastakümnete eest.

Erilist allakriipsutamist väärib asjaolu, et need saavutused kaugeltki ei rahulda Rootsi kindlustusmehi, vaid nad püüavad, nagu direktor Hellners oma ettekande sissejuhatuses tähendas, uute reformide teostamisega pakkuda kindlusosalal senisest veelgi paremat.

Direktor Hellnersi ettekanne sisaldas palju uusi ja huvitavaid mõtteid. Ettekande kokkuvõtte avaldame käesoleva ajakirja järgmises numbris.

Sama päeva õhtul sõitis direktor Hellners edasi Saksamaale, kus ta pidi esinema samasulise ettekandega.

Üks suuremaid Ühendriikide kindlustusseltse on teinud kindlaks, et poliisilaenuid on hakanud jälle kasvama, kuna aga endiste laenude tasumine väga aeglaselt toimub. See tahab näidata, et majanduslik kitsikus hakkab jälle suurenema. Suremuse areng on 1937. a. 3,8 prots. võrra paranenud, kusjuures suremus liiklemisõnnetuste tõttu moodustab erandi.

*

Kõigis kultuurmais teatatakse surmajuhtumite arvu kasvust suhkruhaiguse tõttu. Siiski see kasv piirdub ainult vanemate inimeste suhtes.

*

Suurem osa välismaiseid kindlustajaid on lõpetanud Mehhikos oma tegevuse, mis on tingitud kitsendustest, mis on seal tehtud välismaiste kindlustajate suhtes.

*

Norras on kindlustusseltsid alla kirjutanud lepingule, mille sihiks on agentide arvu vähendamine. Juba 1929. a. asusid seltsid agentide arvu piiramisele. Nüüd astutakse selles suhtes veel samm kaugemale.

*

Film Ameerika sõjalaeva „Panay“ põhjalaskmisest jaapanlaste poolt toodi San Francisco New Yorki lennukil. Film reisis tugeva valve all ja oli 350.000 dollari eest kindlustatud.

*

Bussumis (Hollandis) seati konkursi alla kindlustusselts „Olg. Verzekering Mij De Econoom“. See kindlustusselts asutati 1936. a. kohutukulude kindlustamiseks.

Tegevtoimetaja: Jaan Kask.

Toimetuse kolleegium: K. Hiiob, A. Kahlberg, M. Jõks, A. Kivi, E. Käspert, K. Niilus, O. Piilmann, A. Pähkal, J. Rennbaum ja H. Tomp, vastutav toimetaja.

Toimetuse ja talituse aadress: Tallinn, pstk. 18.

Väljaandja: Eesti Kindlustustegelaste Ühing.

Posti jooksev arve nr. 598.

HIND 25 SENTI.

O.-ü. «Vaba Maa» trükk, Tallinnas 21. märtsil 1938.

V 60
2