

# EESTI KINDLUSTUS LEHT



*Noorus uiskudel nüüd võidu  
hoiab hoolsalt kiiinlatul;  
kes teeb kaasa selle sõidu,  
seda ootab võidukuld . . .*

Jaanuar-Veebruar  
1939

EESTI KINDLUSTUSTEGELASTE  
ÜHINGU  
VÄLJAANNE

Eesti Kindlustustegelaste Ühingu väljaandel ilmunud

## KINDLUSTUSTEGELASE KÄSIRAAMAT

# ELUKINDLUSTUS

Sisukord:

Saateks

### I Kindlustuse põhialuseid.

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

### II Kindlustuskaitse areng ja levik.

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

### III Elukindlustuse alused ja tehnika.

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

### IV Elukindlustuse üldtingimused.

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

### V Esindaja isik.

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

### VI Kandidaatide leidmine.

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

### VII Hanketöö põhialuseid ja müügitehnika.

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

### VIII Hankevahendeid ja abimaterjale.

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

Raamat sisaldab 168 lhk. tihedat teksti heal paberil ja maksab ainult

60 senti; kalingurköites luksuspaberil kr. 1.25.

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

EESTI KINDLUSTUSTEGELASTE ÜHING.

Aadr.: Tallinn, postkast 18.

Posti jooksev arve 598.

# EESTI KINDLUSTUSLEHT

Nr. 1 (18).

ILMUB 6 NUMBRIT AASTAS

1939.

**SISU:** Kindlustuskaitse tervik — er. — Miks ei saanud ma elukindlustust. — Elukindlustuse uustoodang. — J. K. — See on Sinule — algaja hankemees — Soome keelest A. P. — Hankejutt sõnas ja pildis — om. — Aeg on sinu kapital! Miks vajame elukindlustust — sk. — Automatkal läbi Soome — A. Pähkel. — Pingutusega ei saa midagi. — Rõhutage elukindlustuse sisulist väärtust. — 10 keeldu esindajale. — Lähenemine on kunst. — Püsiva elukindlustuse alus. — Kuidas leida teed kandidaadi juurde. — Hankemehe kodukool. — Õnnetuste kroonikat. — Aja- kirjandus.

## **Kindlustuskaitse tervik**

See on üldtunnustatud ja kogu maailmas elluviidud põhimõte, et riigiametnik, kes oma võimed ning oma tööjõu annab riigi käsutusse, peab vastutasuks saama peale palga veel tagatise, et teda vanaduspäeval või enneaegse töövõimetuse juhul ei jäeta saatuse hooleks, samuti, et tema perekond on tema surma korral kaitstud häda ja viletsuse eest. Ning selleks ongi loodud riiklik *pensionikorraldus*.

Kuid ka need miljonid inimesed, kes töölistena või ametnikkudena töötavad eraettevõtetes ning eraasutustes, on samasuguses seisukorras, nagu riigiametnikud. Ka nemad loovutavad oma tööjõu ning võimed oma tööandjale palga eest, ka nemad vajavad majanduslikku kaitset töövõimetuse juhuks ning vanaduspäevadeks ja omaste kaitset surma juhuks. Selle vajaduse äratundmisest on tekkinud nn. *sotsiaalkindlustus*.

Neile aga, kes ei kuulu ei pensionikorralduse ega sotsiaalkindlustuse alla, nagu vabakutselised (arstid, advokaadid, kirjanikud, kunstnikud jne.) või iseseisvad ettevõtjad, pakub sama kaitse mõne kindlustusseltsiga sõlmitud *elukindlustusleping*. Elukindlustus on peale selle veel väärtusliku täiendusena ka neile, kel on õigus saada pensioni või sotsiaalkindlustuse renti. Sest pensioni või rent paratamatult piirub vaid teatava elamiseks hädavajaliku miinimumiga. Seepärast näemegi, et näiteks Saksamaal, kus sotsiaalkindlustus on väga arenenud ja kus rõhuv enamus töötajaid kuulub kas pensioni-korralduse või sotsiaalkindlustuse alla, on elukindlustus siiski väga levinenud. *Ei pension ega sotsiaalkindlustus ei tee elukindlustust üleliigseks.*

Pensionikorraldused, sotsiaalkindlustus ja elukindlustus moodustavad seega orgaanilise terviku, mille eesmärgiks on

suurima ning tähtsaima sotsiaalpoliitilise ülesande lahendamine.

Riik tunnistas elukindlustuse sotsiaalpoliitilist väärtust, mida tõendab tuntud *tulumaksusoodustus* neile, kes oma elu on kindlustanud. Kuid seni pole veel riik kuskil elukindlustust orgaaniliselt ning süstemaatiliselt rakendanud sotsiaalkindlustuse teenistusse.

Seda suuremat tähelepanu väärib seepärast Saksamaal 1. jaan. 1939. a. kehtima hakanud *seadus käsitöölise vanaduskindlustuse* kohta, millega *esmakordselt on erakindlustusseltsiga sõlmitud elukindlustuslepingule antud vääriline koht riikliku sotsiaalkindlustuse raamides.*

Juba varem oli Saksamaal iseseisvatele käsitöölisele ning käsitöösturitele, samuti nagu ka teistele iseseisvatele kutsetele, võimaldatud vabatahtlikult liituda riikliku sotsiaalkindlustusega, milline seni oli kohustuslik ainult palgalistele, s. o. mitte-iseseisvatele töötajatele. Kuna aga iseseisvad kutsed on seni loiult kasutanud neile pakutud võimalusi kindlustada end töövõimetuse juhaks ning vanaduspäevadeks ja omakseid oma surma korraks, siis on nüüd otsustatud teha sotsiaalkindlustus kohustuslikuks ka iseseisvatele kutsetele.

Esimeses järjekorras on see läbi viidud käsitöölise suhtes. Ning ülalmainitud seadusega ongi vanaduskindlustus kõikidele ametlikult registreeritud käsitöölisele tehtud *kohustuslikuks*. Seejuures on aga kõigile kindlustuskohustuslikele jätud *vaba valik riikliku rendikindlustuse ja mõne kindlustusseltsiga sõlmitud elukindlustuse vahel*. Kui käsitöölise ning käsitöösturite sõlmib ükskõik mis kindlustusseltsiga elukindlustuslepingu vähemalt 5.000 riigimarga peale ja maksab seejuures preemiana vähemalt sama palju, kui tal tuleks maksta riiklikule sotsiaalkindlustus-asutusele, siis on ta vaba kohustuslikust sotsiaalkindlustusest. Seadus võimaldab ka niisugust kombinatsiooni: riikliku sotsiaalkindlustuse rent pooles suuruses, mille eest tuleb maksta vaid pool seaduses ettenähtud kohustuslikust maksust, koos elukindlustusega vähemalt 2.500 riigimarga suuruses, mille preemia peab olema vähemalt pool seaduslikust sot-

## Miks ei saanud ma elukindlustust.

1. Jätsin kindlustuskandidaadi kauaks hooletusse. Teine esindaja sõlmis kindlustuslepingu.

2. Küllastasin kandidaati, ilma et oleksin teadnud ta vajadusi.

3. Kartsin, et kandidaat ütleb „ei“, ja alateadvuslikult andsin talle kõik võimalused öelda ei.

4. Võtsin kandidaadi vastuväiteid liig kergelt.

5. Rääkisin nii kaua müügist kui müügi-aeg oli läbi.

6. Ma ei palunud kindlustuskandidaati soovialaldusele alla kirjutada, viivitasin sellega liig kaua.

7. Rääkisin liig palju poliisist, kuid väga vähe sellest, mida see annab kindlustatule.

8. Igapäevaste sõnade asemel kasutasin palju erialalisi sõnu.

9. Püüdsin saada soovialaldusele allkirja varem, kui sain selgeks teha talle kindlustuse vajadust.

10. Ma ei suutnud võita tema usaldust. Võib olla oleksin pidanud panema rohkem rõhku oma välimusele ja esinemisele.

11. Minu kannatus katkes, kui kandidaat muutus veidi järsuks.

12. Jätsin selgitamata, et „praegu“ on tähtsam kandidaadile kui hiljem.

13. Kaotasin kandidaadi lugupidamise enda vastu, asudes teisi tõrvama.

---

siaalkindlustuse maksust. Nendele, kelle kohta seadus hakkas kehtima 1. jaanuaril 1939. a., on jätud 6 kuud aega — kuni 1. juulini 1939. a. — elukindlustuse sõlmimiseks ja seega kas terves või pooles ulatuses vabanemiseks kohustuslikust alluvusest sotsiaalkindlustusele.

Samasugune korraldus on kavatsatud maksma panna ka teiste iseseisvate kutsete, nagu näiteks kaupmeeste jne. kohta.

See tõsiasi, et riik on tema poolt maksmapandud seadusega *tunnistanud elukindlustust ühevääriliseks riikliku sotsiaalkindlustusega*, väärib kõikide kindlustustegelaste, kindlustatute ning kindlustuskandidaatide suurimat tähelepanu.

—er.



# ELUKINDLUSTUSE UUSTOODANG 1938

Möödunud aastast alates esitavad kindlustuseltsid riiklikule järelevalveasutisele iga kuu 10-daks päevaks andmed eelmise kuu elukindlustuse toodangu kohta. Selle uue korralduse tõttu on meil võimalus juba nüüd tuua ülevaadet möödunud aasta toodangust, kuna varemalt

statistika-kuukiri need andmed avaldas alles paari-aastalise hilinemisega.

Alljärgnevas tabelis toome kõigi kindlustuseltside 1938. aasta uustoodangu (väljakirjutatud poliisid) kohta andmed iga üksiku kuu kohta eraldi.

Kuu	Suurelukindlustus		Väikeelukindlustus		Kokku	
	Arv	Summa kr.	Arv	Summa kr.	Arv	Summa kr.
Jaanuar . . . . .	344	439 500.—	372	112 447.—	716	552 247.—
Veebruar . . . . .	424	543 800.—	533	149 651.—	957	693 451.—
Märts . . . . .	464	604 150.—	594	178 724.—	1058	782 874.—
Aprill . . . . .	378	495 500.—	411	124 723.—	789	620 223.—
Mai . . . . .	422	613 700.—	403	124 609.—	825	738 309.—
Juuni . . . . .	386	524 950.—	182	81 586.—	568	606 536.—
Juuli . . . . .	281	362 950.—	186	76 046.—	467	438 996.—
August . . . . .	290	392 450.—	200	68 354.—	490	460 804.—
September . . . . .	311	421 700.—	357	106 623.—	668	528 323.—
Oktoober . . . . .	375	461 990.—	386	122 833.50	761	584 823.50
November . . . . .	529	686 475.—	451	142 684.—	980	829.159.—
Detsember . . . . .	629	850 350.—	397	126 520.—	1026	976.870.—
Kokku	4833	6 397 515.—	4472	1 415 100.50	9305	7 812 615.50

Nagu ülaltoodud tabelist selgub on üldine elukindlustuse uustoodang olnud võrdlemisi stabiilne. Kogusummas on aasta jooksul kirjutatud välja 9305 poliisi summaga kr. 7.812.615. Kui vaadelda seda, siis selgub, et paremateks hankekuudeks on märts ja detsember, või küll õigemini nende eelkuud, mil mõlema kuu jooksul on hangitud üle 1000 kindlustuse.

Nõrgemaks hankeajaks on muidugi suvekuud, kuid nagu sellest nähtub, pole need kuud siiski

nii halvad, kui paljud esindajad arvavad, kes suvel sellel ettekäandel hoopis tööst loobuvad. Ka suvekuudel oli möödunud aastal hanketöö võrdlemisi edukas, mis näitab, et suvelgi pole hanketöö võimatu.

Kuna meil puuduvad vastavad andmed eelmiste aastate kohta, siis on võimatu tõmmata paralleele ja teha võrdlusi, kuna sellised andmed on esmakordsed.

J. K.

## Ei tohi...

... lasta kandidaadil mõelda, et teil pole teha midagi muud kui istuda tema juures ja temaga jutelda. Pange ta mõtlema, et teil on vähe aega — ja et teie aeg on raha — ja et tema saab sellest midagi.

... öelda oma kindlustuskandidaadile, et astusite sisse ainult seepärast, et juhtusite

mööda minema. Laske teda mõelda, et tegite tema juure erilise käigu, siis peab ta teie külastust tähtsamaks ja hindab teie kõnelust kõrgemalt.

... püüda monopoliseerida jutuaajamist, kui kõnelele kandidaadiga. Püüdke juhtida kõnelust seda rada mööda, mida mööda soovite minna, kuid ühtlasi andke kandidaadile võimalust rääkida, ta ütleb midagi, mis annab teile võimaluse teha algust müügiga.

# See on sinule —

## algaja hankemees!

Sellest asjast on elukindlustuse alal palju kõneldud ja kirjutatud, aga siiski mitte liiga palju. Kestahes esindaja on saanud ikka uuesti kogeda, et asjale varajases algusepanekus on kõige sagedamini olnud ka jaatav lõpp. Kindlustuse otsustamine eeldab alati eelkäänud hingelist protsessi eriaastmetes ja seda tööka ei saa jätta arvestusest välja, sest see kuulub asja tõelisse käiku.

Elukindlustamise otsustamine on eri-

line sündmus inimese elus. Sel puhul hakatakse mõtlema mitmele asjale. Need asjad ei järjestu inimese teadvuses korraga — kõige sagedamini on nii, et kui kõnetatav paindub asja kasuks liiga kergesti, siis on see tundemärk sellest, et ta on asjasse süvenenud liiga pinnapealselt. Pea võib tulla mõningaid kõrvalhäireid peaasja juurde ja need viivad kogu hanke tühja. Esialgne kõnelus on nagu mulla kohedakstegemine enne kül-

### Hankejutt sõnas ja pildis.

Kindlustusmees Krapsnoi sai sõbralt kodanik Kõheliku aadressi ning mõningad andmed viimase perekondliku ja majandusliku olukorra kohta. Mehe elu oli veel kindlustamata.

Krapsnoil oli kohe otsus klaar — see mees tuleb kirja panna. Mõeldud, tehtud — Krapsnoi asus hankevisiidile

Juba uksele tuli Kõhelik ise vastu ja kui kuulis, et tegemist on kindlustusmehega, tegi kätega tagasitõrjuva liigutuse ning müristas üleolevalt:

— Ärge, noormees, selle asjaga mind tülitage. Ei, ei. Paremt, kui meie sellest üldse ei kõnele. Elukindlustusest ei taha ma midagi teada.

Ent see veel Krapsnoid ei kohutanud ja kuidagi oskas ta asja niikaugele viia, et teda siiski üheks hetkeks tuppa paluti.

Siin ei kõneldud Krapsnoi esialgu kindlustusest sõnagi, vaid tüüris jutu hoopis inimese ja perekonnaelu õnnele ning tulevikule. Jutt oli niivõrd kõitav, et Kõhelik jäi juba asja huviga kuulama.

Nüüd oli Krapsnoi juba seisukorra perekomes ja tüüris jutu targu sellele, kuidas pe-

*Krapsnoi ja Kõhelik  
uõi  
üks kõva pähkel.*



*Ei, ei. Mis te ilmaaegu räägite. Mina ei taha elukindlustusest kuulda.*



*Noh, heakene siüül, ma võin ju veidi teie juttu kuulata.*

vi. Sama seadus, mis kehtib looduses, kehtib ka hanketöös. Esialgses kõneluses pannakse inimene esmakordselt asja üle mõtlema. See jääb tema hinge ja tajusse. Talle on jutus poetatud erilisi küsimusi, mis jäävad ta hinge alateadlikult töötama kindlustusasja kasuks. Esindaja on jätnud ta üksi küpsema nende tegurite tulle, mis esialgne kõnelus tõi tema vaatepiirkonda. Seal sünnib midagi, sest „maa kasvab ka mehe magades“. Kui järgmisel korral käsile võetakse, ei tule see enam uuena, võõrana ja „külmalt“. Alateadvuse ahjus see on omandanud juba teatava kuju ja piirjoonestiku. Sedamööda, kas see on täiesti valmis või nõuab veel ahjutuld

lisaks, on ka tulemus erijuhtumeil igauhe suhtes erinev. Inimesed on ses suhtes olenevad sellest hingelisest ehitusest, mis igauhele on tunnuslik ja individuaalne. Ega leivadki ahjus, kuigi nad sinna pannakse samal ajal, saa küpseks minuti pealt ühel ajal: kui üks võetakse valmina välja, jäetakse teine veel ahju. Samuti on lugu kindlustuse küpsemisega. Kõigis juhtumeis alati sünnib midagi, kui inimene on juba kord tööaluseks võetud.

Asja valgustab veel see oluline nähtus, et ümbruskonnas, kus juba pikemat aega on tehtud elukindlustustööd, on inimesed vahenditult kindlustusasjaga kokkupuutumises. Kindlustustöö on

rekonna heaolu sageli oleneb meist endist. Mõnigi perekond, mis olnud varemalt heas olukorras, on vahel tahtmatult sattunud viletsusse.

See pani juba Kõheliku mõtlema. Ning kui siis Krapsnoi juba konkreetse ettepaneku tegi Kõhelikule oma perekonna tuleviku kindlustamiseks elukindlustuse kaudu, siis hakkas Kõhelik asja päris tõsiselt kaaluma. Mees otse ägas raske küsimuse ees: mida teha?

Kui aga Krapsnoi oli juba sooviavalduse valmis kirjutanud ja selle Kõheliku ette lükkas, ei olnud viimasele küll asi päris klaar, kuid lõpuks kirjutas ta siiski sooviavaldusele

alla, kuid lausus ise sinna juurde apaatselt: — Sai küll see rumalus tehtud, aga eks ta üks üleaurune kulu ole. Parem oleks võinud tegemata alla.

Ent kui mõne päeva pärast esindaja Krapsnoi poliisi läks viima, siis oli Kõhelik otsekui uuestisündinud ja lausus rõõmust säraval näol:

„Olge tänatud, et see asi ükskord omefi korras on. Nüüd olen hoopis teiseks inimeseks muutunud. Südames on rahu ja nii õnnelik tunne, sest ma tean, et minu perekonna tulevik on nüüd kindel.“



Oh jumal, jumal! Küll on raske otsustada, mida teha.



Olgu peale. Ma võin ju sooviavaldusele alla kirjutada, kuid kogu see asi on mulle siiski vastumeelt.



seal inimesi ühel või teisel viisil puudutanud. Seal on juhtunud mõningaid raskeid haigestumisi eriliste tagajärgedega inimestele, kel oli kindlustus, töövõime kaotusi, sellest antavaid maksuvabastusi, töövõimetuspensioni, kindlustussumma väljamaksmist surmajuhtumite korral. Kõik see on viinud inimesed kindlustustöö mõtte piirkonda ja kujundanud neid kindlustustöö suhtes vastuvõtlikuks. Niisuguses ümbruskonnas on esindaja töö nagu mänguriistal saatja töö laulja kõrval — esindajagi ainult aitab kaasa, et asi hakkab liikuma.

Aga teiselt poolt: kui esindaja tahab oma töös võimalikult suurt tulemuste hulka, ta ei saavuta seda muul teel kui just ettevalmistava, esimese keskustelu kaudu. Mida enam inimesi ta päevas või nädalas kõnetab, seda enam on tal objekte „töö all“. Ja neist töö all ole-

vaist valmivadki need õnnelikud hetked, kus kindlustuspoliis pannakse lauale ja täidetakse. Järeldus on: kõnetled vaid harva — kindlustad vähe, aga kõnetled paljusid — kindlustad paljusid.

Küsin Sinult, esindaja, kas Sa oled kaasa tõmmanud kõik inimesed oma ümbruskonnas? Kui Sa oled seda teinud, sest on seal praegu küpsemine käimas. Väikeste hanketöö tulemuste põhjuseks on see, et Su kõnetletavate arv on väga väike, kuna see võistleva esindajal võib olla samal ajal kümnekordne. Mine vaid oma kodu seinte vahelt välja ja otsi ümberkaudu inimesi—tüdrukuid, sulaseid ja teenijaid, ametnikke ja põldureid, kaupmehi, möldreid, lihunikke, puuseppi jne. jne. Ja kuidas on lugu Su enda kindlustusega — kas see on olemas ja on see ka küllaldane?

Soome keelest A. P.

## Aeg on sinu kapital

Hinnake alati oma aja väärtust. See näitab alati, mis on teil tarvis teha ja mida olete jätnud tegemata.

Oletame, et teid rahuldab 180-kr. kuuteenistus. See teeb 6 kr. päevas ja, kui võtta aluseks 8-tunniline tööpäev, siis teeb see 75 senti tunnis. Nii on iga 8 minutit teile väärt 10 senti.

Kui teie kulutate oma aega ja teate, et iga 8 minutit on väärt 10 senti, siis käige ajakulutusega samuti ümber nagu raha väljaandmisega, sest et ajakulutus on teile sama, mis raha väljaandmine. Mida kergemalt kulutate oma aega, seda kergemalt annate välja ka raha. Iga asjatult kulutatud minut, tähendab teile rahalist kulu, mida ei saa teie enam tagasi.

Ei maksa mängida oma ajaga, mis on teile väärt. Aga ei maksa hinnata ka oma aega liig kõrgelt. Hinnake teda igast vaatekohast õieti — eriti oma tööaega.

Teie võite kõndida 8 minutit, et säilitada 10 senti, mis on täpselt trammi-sõidukulu ja mida maksab ka teie 8 minutit. Kui lõhute pool tundi puid, siis

maksab see teile 40 senti. Nii hinnake iga asja, mida teete, ja see näitab teile, kas teete endale kasu või kahju.

Ei maksa talitada üleolevalt oma aja hindamisel. Ei tohi unustada ka seda, et teistegi inimeste ajal on oma väärtus — et nendegi aeg on nende kapital, mida peavad nad kulutama sama mõistlikult ja otstarbekalt kui teiegi.

Pühenda vabalt oma aega sellele, kes on seda teeninud, kes on seda väärt. Kui võimalik, siis tundidel, mis pole teile tulutoivad. Ent oma tööaega tuleb säilitada ja see rakendada maksimumini, siis võite olla kindel, et ka töötulemused on parimad. Nii nagu mõistlik mees ei pillu mõttetult tuulde oma raha, nii ei tohi teie asjatult kulutada ka oma tööaega — sest aeg on teie kapital!

---

Kui lähete kuhugi kalastama või vabasse loodusesse luusima, siis võite seda lühikest aega, mis on täiesti teie oma, pidada kõige ilusamaks asjaks elus. Pange järjekindlalt mõned kroonid kõrvale segakindlustuseks, siis saate seda nii palju, mida täna on nii vähe.

# MIKS VAJAMIE ELUKINDLUSTUST?

Miks kindlustada oma elu? See on küsimus, millele tuleb alati leida sobiv ja veenev vastus hanketööl. Ilma selleta pole mõelda, et suudetakse saavutada edu — sõlmida küllaldaselt kindlustuslepinguid.

Kuigi elukindlustuse vajadus igale esindajale on selge, ometi on sellest üksi vähe. On vähe sellest, kui esindaja ise on teadlik sellest, vaid tähtis on ka see, kuidas ta seda oskab põhjendada kindlustuskandidaadile. Sellest oleneb kindlustustöö edu.

Toome allpool mõningaid põhjendusi elukindlustuse tähtsusele, millest mõnigi on tuttav, kuid pole paha, kui vanadki tõesed veel kord leiavad kinnitust.

## Perekond.

Elukindlustus on perekonna majanduslik nurgakivi. See on kaitseks raskele saatuslöökide vastu.

Elukindlustus on esimeseks kohuseks oma perekonna vastu. Kel on perekond,

võib ajada kindlustuseta ainult siis läbi, kui tal on palju raha ja see on alati käepärast.

Et tunda vastutust, peab julgema vaadata tõsiasijadele näkku ja selle järele täitma omi kohuseid.

Elukindlustus on reaalne tugi perekonnale. Ta loob perekonda kapitali. Ta on perekonnavaranduse moodne väljendusvorm.

Millest peab elama perekond, kui pole enam sind? Arvuta ise, millist rahalist väärtust kujutab sinu tööjõud. Kes maksab kõik kulud, kui sinu sissetulek jääb ära.

Enamikul perekondadel on tänapäev tööjõud tähtsaim, sagedasti ainuke varandus. Kõigepealt pead seda kindlustama.

Iga reisi eel hoolitsed sa oma perekonna eest. Kuidas siis, kui lähed suurele ja pikale reisile?

On inimesi, kes jätaavad naise ja lapsed muretult maha. Oled sina üks neist?

## Automatk läbi Soome.

Automehele on üsna haruldaseks läbielamuseks, kui ta on pikkadel ja vaheldusrikkastel ringreisidel harjunud täitma kõiki liiklemismäärusi ja siis korraga näeb oma masinat laevakraana terasvaieri otsas rippuvas. Ajast läbistub mõte, kas auto ebatavaline rippuv seisund, tema „kõrge lend“ siiski ei anna põhjust sekeldusteks, kuna ta on ju seni pidanud piirduma vaid kitsa valgete triipudega piiratud ruudukesega linna parkimisplatsil või ahtakesel tänaval parempoolse teeveeruga. Nüüd siin „Suomi“ lael, koos Helsingisse veetavate hobustega, hingestub nagu temagi, tundes mingit salapärast erutust eelseisva merereisu vastu.

Pole soovida mugavamat autosõitu kui see sünnib laeval, kus hoolimatult unustad tundideks rooli, sirutad jalad mööda gaasi- ja piduriseadeldistest, liigud aga siiski edasi aarikul, jättes vaevalt märgatava suitsuvinena horisondile Tallinna nii pähekulunud silueti.

On tõeline nauding ületada Soome lahte,

kui meri vaatamata hilissuvele nii vaikne ja lainetus vaevalt märgatav.

Arvamine tülrika autotranspordi kohta laeval, hädasohtlik ning meile harjumata vasakpoolne sõit Rootsis on ainult kuuldusel põhjendatud ehamugavused, tegelikult pole selles midagi häirivat. Pigemini annavad need reisile väärtusliku lisamulle ja teevad matka mitmekesisemaks.

Ei tarvitse kaua harjuda, kuni sõit Helsingis või Stokholmis sama kindlaks kujuneb kui Tallinnas. Mida aga juba algul võib märkida, on see, et sõit vaatamata mitmekordsele elavamale liiklemisele on ometi tunduvalt ohutum, just siinsete jalakäijate kõrgema liiklemisdistsipliini ja tehniliselt viimistletud liiklemisseadeldiste tõttu tänavail.

Helsingi-Hämeenlinna vahelisel peateel näen oma sõiduautost mööda kihutavat tohutu suure koormaga veoautot, kus rooli taga naine nagu mängeldes juhib masinat. Tee on siin elamute ja asulate vahel muudetud tolmuwabaks klooriga, mida vastavatest autodest tänavatele riputatakse.



Sina oled asutanud perekonna. Mõtle, et see elab veel peale sinu edasi.

Elukindlustus, see on perekonnaisa testament. Kas peavad su naine ja lapsed minema kerjama, kui nad tunnevad tühja kõhtu.

Elukindlustus aitab siis, kui sa ei saa enam aidata. Ta teeb seda siis, kui pole enam sind.

Elukindlustuse läbi kindlustab mees: endale muretu vanaduse, oma naisele iseseisvuse, lastele muretu tuleviku.

## Naine.

Naine on peasoodustatu elukindlustuses.

Sinu naine loodab sinule, ka siis, kui sind enam pole. Ära lase teda loota teistele.

Elukindlustus on armastustöö.

Sinu naine võib loota sinult elukindlustust. Loomulikult ei või sa temalt nõuda, et ta tuletab sulle su kohustust meelde.

Tuleb tuua näiteid surmajuhtumest, kus oli mees kindlustatud, kindlustamata ja mitteküllaldaselt kindlustatud.

Elus on palju traagilisi juhtumeid, mis näitavad naise kannatusi kindlustuse puudusel. Ta pole selles süüdi, et puudub kindlustus. Ta ei taha midagi teada mehe surmast ega lepingust, kus ta surma mainitakse. Sellepärast on mehe kahekordseks kohuseks, et ta laseb siin mõistusel kõnelda.

Mees kannab vastutust oma naise saatus eest ka peale oma surma.

1936. a. surnute perekonnaseis kuukirja „Eesti Statistika“ järgi oli:

Perekonnaseis	Mehed	Naised	Kokku
Vallalised . . .	1465	1434	2899
Abielus . . .	4465	2022	6487
Lesed . . .	1390	3812	5202
Lahutatud . . .	73	67	140
Teadmata . . .	135	68	203
Kokku	7528	7403	14931

Iga aasta sureb Eestis 4465 abielumeest: iga päev kaotab meil 12 perekonda oma toitja.

Surm lahutab meil iga aasta 6487 abielu. Rohkem kui kahel kolmandikul juh-

Tampere — maailma puhtaimasse tööstuslinna — jõuan õhtul. Kokkuhoiu mõttes kavatsen ööbida mõnes tavalises „Matkailijakotis“, nagu selliseid turistide kodusid siin rohkesti olemas. Ühest varasemast reisist Tamperele mäletasin, et otse jaama vastas asus üks selline „Hospitz“ — kristliku korraga reisiätekodu. Suur oli aga minu üllatus, kui jaama ega ka maja, mida hästi mäletasin, eest ei leidnud. Selgus, et viimase kolme aasta jooksul oli Tamperele ehitatud täiesti uus ja ülilmoodne suurt mälestussammast või torni meenutav jaamahoone ja selle vastas pilvelõhkuja, milles loomulikult endist puumaja ära tunda ei võinud.

Automehel pole aga kerge odavat hotelli hankida, kui otsekohe mõni selline teada pole. Politseinik Tampere peatänaval, kellele oma soovi avaldan, juhatab mind minule juba teadaolevatesse hotellidesse, turistide kodusid aga ei tea olevat. Ka teisele on pandud samad sõnad suhu. Leian lõpuks tänava, kus odavaid matkajatekodusid tervelt kolm reas. 100 Soome marga asemel saavutan nüüd 50 marga eest ööbimise.

Hommikul külastan siinset eestlast G. Henrichseni, kes jõuka mehena omab Tampere maja ja looduslikult ülikaunis suvituskohas — Soome Pühajärvel — nägusa suvila.

Oli raske ära öelda kutses külastada härra Henrichseni tema suveresidentsis, mis minule kogu reisist jättis kaunima mulje.

Suvila kaunil järvekaldal näis eriti kütkestav õhtul ja öösel. Mida enam põhja poole, seda vähem märgatavaks muutuvad ööd ja üsna Põhjas on südasuvel aeg, millal päike üldse ei looju.

Henrichseni isiklikul mootorpaadil teeme järvel väikese ringsõidu, et veenduda, kui palju maitsekust ja ilu on siinsetel inimestel oma kodu kannistamisel. Kogu järve kallas on tipitud täis suvemaju, missugused oma rõõmsate värvidega, punaste katustega lumivalgete kaskede vahelt tumedale järvele vaatavad.

Proua Henrichsen, kes rahvuselt soomlane, on osanud otse meisterlikult hoolitseda oma suvemaja mugavuse ja puhtuse eest. Vaibad, käsitööd ja lilled on siin leidnud maitsekat kasutamist. Kogu tubade sisustuses pole märgata väiksematki ebakõla. Iga pisiasia sobib

tumil on olnud need mehed, keda on surm oma perekonna juurest ära kutsunud. Nimelt, 100 surnu hulgas on abielumehi 69, naised ainult 21. Teisest küljest näitavad jälle arvud, et 100 abielumehe seast sureb leskedena ainult 18, 100 abielunaisest aga koguni 51.

Selgesti näitavad need arvud, et naise saatus on leskuda. Mis hakkavad lesknaised peale, kui neile ei jää midagi peale laste? Ainult elukindlustus suudab leinava lesknaise olukorda parandada.

## Rahva perekonnaseis.

1934. a. rahvaloenduse järele oli meie rahva perekonnaseis järgmine:

Perekonnaseis	Mehed	Naised	Kokku
Vallalised . . .	155 589	157 442	313 031
Abielus . . .	219 070	218 684	437 754
Lesed . . .	16 152	85 125	101 277
Lahutatud . . .	2927	4565	7 492
Kokku	393 738	465 816	859 554

Nagu siit näeme, on Eestis 85.000 lesknaist 16.000 leskmehe vastu. See on,

iga viie lesknaise kohta tuleb ainult üks leskmees.

Lesknaiste suure arvu loomulikuks põhjuseks on: esiteks sõjaohvrid; teiseks näitab suremuskord, et abielumeeste suremus on kõrgem naiste omast.

Teine statistika jälle näitab, et vastabiellunud naiste hulgas on lesknaisi 3,6 protsenti, vastabiellunud meeste hulgas leskmehi 6,9 prots. Kuna lesknaisi on viis korda rohkem kui leskmehi, siis näitab see omakorda, et lesknaine jääb ikka omaette. Vähe võimalusi, eriti veel siis, kui tal on lapsi, on tal uuesti abielulamiseks. Lahutatud naiste seisukord on selles suhtes parem. Nad abielluvad sagedamini kui lesknaised.

## Lapsed.

E e e l m ä r k u s: Tuleb vältida, et võhik ei sega laste hooldamiskindlustust ära kindlustusega surmajuhtumi vastu, sest et harva tarvitatakse laste suhtes viimast kindlustusvormi.

Last kindlustada, tähendab lapse eest

teisega, mis annab kogu elamule rahuliku ning tervikilise ilme.

Õõseks laskub nagu vaevalt märgatav hämarus mustendavale järvele, poetades end aeglaselt ka majakesele, mille järve poole avatud aknast vaatlen kaua kiviseid kaljuseinu, vaevalt virvendavat järve ja sellele langevat kuuvalgust. Henrichsen on Soomes juba 35 aastat ja kogu see aeg töötanud Raf. Haarla paberivabrikute kontsernis, olles üheks juhtivaks jõuks käitise administratsioonis.

Järgmine külaskäik on siinsetesse kindlustusseltsidesse, kus ees juba mitmed tuttavad ühest varajasemast reisist. Et minu seekordne reis ette nähtud hanketegevusega tutvumiseks, siis piirdub bürootegevusega tutvumine vaid viimaste aastate uuenduste osas. Selgub, et sisealgi on tehtud rida uuendusi, kuid ikka selleks, et vähendada kantseleitööd ja elustada hanketegevust.

Märkimiseväärt on rõhutada tööviljakuse ja distsipliini tõstmise katseid. Ka siin on viimaste aastate intensiivse töö tagajärjel üksikutele inspektoritel nagu katkenud tööloäng. Uute hankeviiside ning kandidaatide leidmisel mit-

teomaks võetud uuenduste ohvrina on sunnitud lahkuma mõned välistegelased, kes üha suurenevat tööpinget mitte välja kannatades, on siirdunud vähempingutavale alale.

Hanketööl Tampere linnainseneri juures piirdus kõnelus vaid juurdekindlustuse küsimusega, mis ei nõudnud suuremat jõukulu. Kandidaat omas juba kaks poliisi ja nõustus sõlmima ka kolmanda, kui temale selgeks tege, et tal 1. septembrist kindlustuse algusega kõik preemiamaksukohustused on jaotatud ühtlaselt sügise- ja talvekuudele. Ei ühtegi lauset kindlustuse tähtsuse selgitamiseks, küll aga mitmed tehnilised arvutused ja eelarved juba olevate kindlustussummade kasutamise kohta.

Lahkume inseneri juurest 50.000-margalise elukindlustuspoliisiga.

On huvitav, et soomlastel hanketööl on portfell täielikult välja hülitatud. Esindajail (soome keeles asianmies) kui ka inspektoril (tarkastaja) on vajalik kindlustusmaterjal kõik taskus. Brošüüre linna kandidaatidele antakse harva, kuna nemad kindlustusekaitse tähtsuse hindamisel juba niigi on teadlikud.

hoolitsemist. Ka siin on kindlustus isa kohuse täitmine.

Hoolitsemine järglaste eest on ilusaimaks loodusenähtuseks. Eriti lindude juures on „laste“ eest hoolitsemine väga suur, nagu võib seda igäiks panna tähele. Lapse hooldamiskindlustus on väga arenenud laste eest hoolitsemise vorm.

Olemasolev kindlustus mõjub kasvatavalt ka lapsele ja arendab kokkuhoiu tunnet. Endaga annad sa lapsele head eeskuju, kuidas tuleb talitada.

Lapse hooldamiskindlustus on ka parimaks vaderikingiks.

Lapsed tekitavad kaks korda erilisi kulusid: kord esimesel eluaastal ja siis, kui nad astuvad ellu. Parem on kulutusi lapsele 3—5 aasta asemel jagada 18—25 aasta peale.

Kindlustad sa lapse, siis oled juba täna tema tuleviku kindlustanud. Seisad sa kunagi tühjade kätega oma lapse ees? Ei kunagi, kui sa oled tema kindlustanud.

On selge, et laps ei oota sinult kindlustust sünnipäeva või jõuluringina. Se-

da ei võigi sa nõuda. Ent kord võtab laps selle kingituse suurima meeleheaga vastu, seda saad sa näha.

-sk.

## **Pingutuseta ei saa midagi.**

Kes tahab alalist edu, peab kehvast pingutama. Kui teil on teatud arv kindlustuskandidaate, siis peate neid külastama tulemustega. Tulemused ei tule aga pingutuseta.

Iga esindaja, kes on kauemat aega töötanud, on näinud, et kannatlikkus on tema töö juures peaaegu. Ise valvab ta suurema osa ajast oma tegevuse üle järele. On kerge külastada inimesi, kuid raske saada kindlustusi.

Iga esindaja sissetulek on aga nagu vari. See jääb seisma, kui jääte ise seisma.

Jälgige alati omi pingutusi, nurjumisi ja tulemusi. See näitab teile alati, mida tähendab pingutamine.

Hanketööl käisime veel mitme tarkastajaga, asianmiehega ja edustajaga, kuid nii, nagu see sageli juhtub meil, ei lõppenud ka sin kaugeltki kõik külastused lepingu sõlmimisega, küll võis aga märgata, et hanketöö Soomes mõnes suhtes on raskem kui meil. Meie tavalise välistegelaste hanketaktika juures võiks siin vaid hea juhus ja õnn saada lepingu sõlmimise määrajaks. Näib, et mida kõrgem kindlustuse tase, seda suuremat pingutust, leidlikkust ja ettevalmistust nõuab akvisitsioonitöö.

Maal torkab silma suur arv köstreid ja politseinikke, kes töötavad kindlustuse alal. Nii külastasin kord koos köstriga, kes juba paar-kümmend aastat kohapealseks esindajaks, kindlustuse sõlmimise otstarbel kohapealset politseikomissari (nimismies). Teises kohas oli jällegi esindajaks nimismies (pol.komis-sar), kellelega külastasime kirikuõpetajat.

Oluline vahe hanketööl Soomes, Rootsis või meil on see, et seal esindajat samaväärseks ametnikuks peetakse kui igat teistki, mis külastusele vajaliku sobivuse ja asjalikkuse kindlustab.

Kui Soomes kahekesi või ka kolmekesi kandidaadi juure sisseminek eriti maal üsna loomulikult peeti, ei osanud rootslased endale ette kujutada, et kandidaat ükski või ka oma perekonna keskel kahe või kolme kindlustusmehe juuresolekul elukindlustust peaks sõlmima. Rootsis käiakse hanketööl kandidaati külastamas ikka ükski. Isegi väljaõppeks peeti hankejutud vastastikku ja ei peetud sündsaks selleks otstarbeks katsetada kandidaati.

Tamperest jätkub sõit mööda kaunistest kohtadest, nagu Orivesi, Ruovesi, Visuvesi, Mustaparvi ja teised kõik tuntud suvituskohad, kus keskmises pansionis ööpäev ühes toidu ja muu vajalikkuga kahe krooni ümber maksab.

Selle maastiku omapära ja võlu seisab pikades looklevates mäeseljakutes kummagipoolse järvede reaga. Mäeseljakud moodustavad kivise moreeni, kus kohati liiva- ja kruusakuhtatiseid, mis kaetud männi- ning lehtpuumetsaga.

Järvede rõhkus paneb Soomes igat matkajat tahtmatult imestama. Vaevast on lõppenud üks, kui algab teine. Arvult on järvi Soomes

# Rõhutage elukindlustuse sisulist väärtust

Väheseid tunnevad huvi elukindlustuse abstraktse mõiste vastu. Suurem osa inimesi tunneb peamist huvi selle vastu, mida pakub elukindlustus. Sellepärast tuleb elukindlustuse pakkumisel seda alati meeles pidada.

Igal esindajal on selge, et elukindlustus annab inimesele südamerahu, loob julgeoleku perekonnale, hoolitseb laste hariduse ja tuleviku eest ning annab muretuid vanadusepäevi. Loogiliselt võib ta teha seda kandidaadile selgeks, kuid kindlustuse saamiseks on seda ikka vähe. Et elukindlustust ihaldatavaks teha, tuleb piltlikult tema kasusid silme ette maalida.

On reegliski, et edukad müüjad on head sõnadega piltide maalijad. Nad saavad aru, et seepi ei osteta mitte sellepärast, et see on seep, vaid et sellega on võimalik hoolitseda puhtuse eest; et auto pole ilus keskmisele sõitjale, vaid

see on vahendiks ühest kohast teise liikumisel ja võimaldab seda kiiresti teha.

Keskmisele inimesele tähendab see vähe, et tal on ainult raha. Raha on talle hoopis vahendiks, millega saada ihaldatavat. Kui mehele garanteeritakse, et tema surmaga ei satu perekond viletsusse, et ta oma vanadusepäevad on muretud, siis ei tunne ta huvi elukindlustuse vastu. Kui ta aga saab aru, et need asjad on saavutatavad elukindlustusega, siis tunneb ta suurt huvi ja kindlustab lõpuks oma elu. Kuid enne peab ta seda kõike nägema piltlikult.

Müümine sõnadepildiga on kõige huvitavam ja võib-olla kergem viis mõtete edasiandmiseks. Kristus kasutas sõnadepilte oma tähendussõnades ja kõnelustes jüngritega. Napoleon kihutas sõnadepiltidega oma sõdurid tulle. Neid peab kasutama ka elukindlustusmees oma kauba pakkumisel.

---

tublisti üle 40.000, kusjuures paljud järved on üksteisega ühenduses ja leiavad nii veeteena rohkesti kasutamist.

Järvi ja jõgesid kasutatakse veel palkide parvetamiseks, kus ametis tuhanded parvepoisid. Peatan auto ühes kirikukülas, kus romantiliste parvepoiste tegevusele parvetamisel kontrastiks teinepool jõekallast ilutseb lumi-valge vesilennuk. Kirikuküla, mis oma nägusate hoonete poolest vähemalt meie hinnangus linna nime vääraks, on nähtavasti paljude parvetajate eluasemeks, sest näen neid salgas ja üksikult alla jõe suunas liikumas. Teen juttu ühe keskealise jässaka parvepoisiga ja küsin temalt, kas tal ka elukindlustus olemas. „Kyllä“, vastab soomlane ja näib aru saavat, et tegu kindlustusmehega. Edasi selgub parvepoistest, et kaks vanemat meest nende seast hiljuti on kätte saanud oma kindlustussummad üleelamisel. Nii siis eelistatum seesama üleelamiskindlustusviisi, nagu see moes meilgi.

Õhtuks jõuan Lapuasse. See mässumeelne Põhja-Soome kogukond oma isemeelse elanikkonnaga korraldas teatavasti 1930. a. kommunismi hävitamise nõudega V. Kosola juhtimi-

sel demonstratsioonmarsi Helsingisse ja on selle tõttu omandanud laialdase kuulsuse.

Peatudes autoga bensiinjamaa juures, on varsti masin ümbritsetud poisipõngerjatest, kelle esimeseks mureks võõrapärase auto päritolu kindlakstegemine. See ei võta palju aega, varsti käib suust-suhu „eestiläinen“, kuna vanem generatsioon selle vastu ei taha ikka vabaneda „Viru“ nimetusest.

Järgnevad mitmed linnad ja kirikukülad, ikka lõpmatud metsad, järved ja jõed. Maanteed palistab sadandeid kilomeetreid hall graaniit, mis kohati kaetud paksu samblakorraga.

Teel Kemist, Botnia lahe põhjapoolsemast linnast Lapimaa pealinna Ravaneemi suunas sõites peatub auto poisikesekohtu noormees ja palub murdelises saksa keeles end edasi sõidutada. Selgub, et noormees on sudeedisakslane, kes kodumaa poliitilist pinevust mitte välja kannatades siia põhja on tulnud närve kosutama.

Need pildid peavad olema seda laadi, et kandidaat saab neist aru. Sõnad, mida nende maalimiseks kasutatakse, peavad olema lihtsad ja arusaadavad kandidaadile.

Lookesi elust, mis on piltideks, tuleb valida hoolikalt, ja nad peavad olema niisugused, et nende ehtsuses ei kahelda. Neid tuleb jutustada nii, et nad köidavad kuulajat ja kisuvad kaasa. Just meelega on see, mis sunnib inimest kindlustama oma elu.

Kes tahab olla edukas hanketöös, sellel peab olema selliseid lookesi palju, sest et keskmine kandidaat on lookestele palju vastuvõtlikum kui kuivadele faktidele. Kindlustusjutt võib olla faktidega kuhjatud, kuid kandidaat ei sõlmi siiski elukindlustust. Miks? Sellepärast, et ta ei näe, mis tähendab olla poliisiomanik. Teda on tarvis viia mäe otsa ja lasta vaadata, mis seisab tema ees. Looke teeb seda. Sõnadepilt teeb seda paremini kui teised meetodid.

Iga hankemees peab endale koguma neid lookesi. Need peavad olema lookesed, milles kandidaat näeb end tegevat sama, mis lookese kangelan.

Looke, kus mees jääb ilma oma rahast, ei ole hea, sest et keskmine inimene tunneb, et tema suudab mahutada oma raha paremini. Looke perekonnast, kes on jäänud sissetulekuta perekonnapea surma tõttu, ei ole huvitav sellepärast, et vaevalt näeb keegi, et tema perekonna saatus on niisugune. Ta loodab elada nii kaua, kui perekonnal on kõike küllalt.

Looke naisest, kes on sattunud puudusse sellepärast, et ta mees suri elukindlustusega, on parem, kuid see peab olema rohkem positiivne kui negatiivne.

Lookest tuleb rääkida lihtsalt ilma jutlustamiseta ja allarääkimiseta, just nagu oleks sunnitud rääkima. Kui neid korrektselt kasutatakse, siis järgneb nendele ikka elukindlustus.

Lookeste jaoks siin mõned reeglid:

- 1) Nad peavad olema positiivsed.
- 2) Kandidaat peab nägema end poliisiomanikuna ja kuidas saab tema perekond sellest kasu.
- 3) Tal peab olema kaasakiskuv külg.
- 4) Teda tuleb jutustada veenvalt.

## 10 keeldu esindajale.

1. Ära looda edu, kui sa ei andu oma tööle tõelise harrastusega.
2. Ära mine oma tööpõllule halvatunuliselt.
3. Ära tee üht ja sedasama eksitust kaht korda.
4. Ära tarvita selliseid sõnu, millest kindlustatav aru ei saa.
5. Ära kaota kannatust: ole järelekaaluv, taktiline ja kannatlik.
6. Ära kujutle end olevat kõikteadja: ka pikaajalise kogemusega esindajad õpivad uusi asju iga päev.
7. Ära kuluta asjata kindlustatava aega ja ära lase teisi inimesi kulutada enda aega.
8. Ära kõneta kindlustatavaid sobimatul ajal, sobimatus kohas või selliste isikute juuresolekul, kellesse asi ei puutu.
9. Ära tee mitmesuguseid ettepanekuid; tee pakkumine, mis sobib antud juhul kõige paremini.
10. Ära kipu arvustama teisi esindajaid või teisi kindlustusseltse; usaldust ei saavutata sel teel, et inimeste usku teistesse sama ala esindajaisse kõigutatakse.

---

5) Jutustaja peab oma jutustamisele kaasa elama.

6) Peab olema loomulik põhjus selle jutustamiseks ja ta peab olema käesolevale jutuväline lähedane.

7) Ta peab maalima täpse pildi elukindlustusest.

Vähe inimesi on näinud, mis kasu on elukindlustusest. Paljud inimesed arvavad, et see on hea asi, nagu kastoor kaps. Mõnikord on teda vaja — hea, kui ta on käepärast — kuid nad loodavad, et selleks kulub hulk aega enne, kui on teda tarvis.

Kuid tuleb näidata, milleks on elukindlustus vaja, kuidas on temast kasu. Pole enam hea maitse lasta vikatimeest koputada uksele. Inimesed pole huvitatud surmast. Sellepärast ärge rääkige sellest. Rääkige parem elurõõmudest. Näidake kandidaadile alati pildi positiivset, õnnelikku külge, näidake, kui palju head ja ilusat pakub elukindlustus.



# Lähenemine on kunst,

millest sõltub töö edu.

Eellähenemine on informatsioonikogumine ja kindlustuskandidaadi vajaduste uurimine. Harilikult tuleb see lõpetada enne kindlustuskandidaadi külastamist. Kontaktiloomisega algab müügipakkumine ja see on kõige tähtsam element müügiprotsessis. Meie praeguse elukindlustuse pakkumise meetod pole küllalt hea ja see on ka üheks põhjuseks, miks saadakse kindlustusi vähe. Kui ei saa esindaja ärata lähenemisel huvi oma pakkumise vastu, siis endastmõistetavalt jääb kindlustus lõpule viimata. Edu võib saavutada ainult mõjuva lähenemise kaudu, mis on võimalik mõne lihtsa reegli silmas pidamisel, kusjuures tuleb vältida hulk asju, mis tingivad nurjumise.

## Liigne tähelepanu endale.

Tavaliselt on esindaja huvide keskpunktiks ta isiklikud huvid. Ta mõtleb oma tööle ainult kui raha teenimise abinõule ja seetõttu suudab ta harva mõjukalt läheneda kindlustuskandidaadile. Tema esimene või paar esimest lauset ei loo kuulajas soovi kuulata midagi rohkem. On esindaja peasihiks saada provisiooni, siis räägib ta loomulikult peamiselt ainult endast, oma seltsist või selle poliisist.

Sedalaadi lähenemised võtavad kuju, millest siin mõned näited: „Ma olen kindlustusselts X. esindaja ja ma soovin näidata...“ „Mina olen Eesti tugevaimast kindlustusseltsist...“ „Tahan teid tutvustada meie elukindlustuspoliisiga...“ „Mina olen esindaja X. ja külastan teid...“ jne.

Kindlustuskandidaat võib jätkata esindaja kuulamist, kuid kummaline on, et ta on saanud algul ebameeldiva mulje ja selle loomulik tagajärg on, et ta hakkab otsima teisi puudusi esindaja kõneluses, kui ka pakkumise enda ebameeldivaid külgi. Kõige ohtlikum seejuures on, et selline lähenemine annab

kindlustuskandidaadile võimaluse tulla välja tugevate vastuväidetega.

## Kindlustuskandidaat olgu esiplaanil.

Kindlustuskandidaadil on küllalt tegemist oma asjadega. Ta pole huvitatud sellest, keda või mida te esindate, vaid sellest, mida talle pakute. Ta on ükskõikne või vaenulik võõrale. Ta ei taha kulutada oma aega kõneluseks tundmatu mehega. Ta tunneb, et selle aluseks on: „*Ma tahan teile midagi müüa ja soovin, et raiskate oma aega, kui teile seda näitan.*“ Teie lähenemine peab sisaldama midagi kandidaadile, mitte teie endale ega seltsile. Miks mitte alata oma kõnelust ülaltoodud viisi asemel: „Härä kindlustuskandidaat, teie arvates pole vist veel leitud viisi, kuidas on võimalik kergesti luua varandus vanaduspäeviks, kuid siin on selleks mõjuvaim kava, mille on töötanud välja parimad pead maailmas.“ Seejärele tuleb minna otseselt pakkumise enda juurde. On võimalus, et kindlustuskandidaat annab teile aega, kui ta püüab tungida teie esimese lause sisusse. Tähtis on, et esimese lausega ei satu teie liialdusse.

*Esimene lause peab olema selline, mille vastu ei saa kindlustuskandidaat seada üles kaitsetõket. Seepärast ei tohi see sisaldada midagi teist endast, seltsist või millestki muust, mis pole seotud kandidaadi huvidega, nagu, näiteks: „Soovin näidata teile...“ — „Mina esindan...“ „Mul on ettepanek...“ „Meie selts on...“*

Kandidaat katkestab oma töö, et kuulata teid, kui te räägite talle tema tööst, tema edust, tema perekonnast, heast nimest, populaarsusest, eriharrastustest, lähemaist sõpradest jne. Ta kuulab igaühte, kes näitab talle, kuidas on võimalik teha raha ja vähendada kulusid. Teie sissejuhatavad laused peavad vastama järgmistele nõuetele:

# Püsiva elukindlustamise alus

Kaks meest astuvad äri ühel ja samal ajal, et osta samalaadset kaubaartiklit. Üks väljub valikuga, mida ta hindab kaua, kuna teine ostis samalaadse eseme arvamiseга, et võib-olla see sobib talle. Ta lahkub ostuga, mida ta

pea kahetseb. Selline reageerimise vahe ostude juures on põhjuseks, miks jäävad ühed poliisid paremini jõusse kui teised. Sest just nagu riiete või mõne muu tarbeasja ostmisel jäädakse rahule või kasvab rahulolematuus vastavalt osavusele, millega müüja aitas teha valikut, nii jääb poliisiomaniku rahulolemine püsima, kui esindajal on olnud osavust juhtida teda talle sobiva elukindlustuse leidmisel.

1. Ei tohi sisaldada midagi teist endast ega teie huvidest.

2. Kindlustuskandidaadi isik peab seisma esiplaanil.

3. Peab äratama kandidaadis huvi, nii et ta soovib saada rohkem kuulda.

4. Väljendatud mõtted olgu seotud kandidaadi domineerivate huvidega.

Sissejuhatav lause peab olema selline, et ta sunnib kandidaati mõtlema oma kasudele. Paari lausega peate asetama ta omaenda olukorra keskele. Siis peate andma talle täpsed arvud, mis vastavad ta vanadusele, aga ei mitte midagi muud. Ta ei tunne huvi üksikasjade vastu, mida vähem talle arve ette loete, seda parem ja kiiremini võite viia kindlustuse lõpule. Kuid jumalapärast ärge tarvitage sõnu nagu *preemia, kulud, poliis, elukindlustus või mõnda muud tehnilist terminit. Rääkige sissetulekust, kokkuhoiust, lepingust, lastekasvatusest ja puhkusest vanaduses.*

## Lühidalt ja selgelt.

Teie võite kasutada ühte ja sama lähenemisviisi niihästi suurte kui ka väikeste summade suhtes. Siin üks näide:

„Härra kandidaat, kui panete 8 kr. kuus mõnesse panka, siis saate umbes 2000 kr. 20 a. pärast. Kui deponeerite 8 kr. meie hoiuosakonda, siis saate 20 a. pärast 2000 kr., kuid selle vahega, et meie paneme kõrvale kohe 2000 kr. teie naise nimele, ja ükskõik, millal surete, saab teie naine kohe kätte selle summa. Pank annab ainult 8 kr., kui juhtute suurema esimesel kuul.“

Seda lähenemisviisi võib ju vastavalt olukordadele teisendada.

Esindajal ei maksa kunagi püüda kasutada täpselt neid sõnu, mis antud siin. Siin on ainult idee, mille igatüki peab valama oma sõnadesse.

Iga esindaja peab mõistma koostada kindlustuskava nii, et see vastab kandidaadi tarvetele, tema erilistele ostarvetele. Kui müüakse poliisi ainult selleks, et suurendada poliisiomaniku kindlustuskaitset, siis pole ta täielikult veendunud lisaelukindlustuse vajaduses, isegi kui ta ostab selle. Kui aeg möödub, hakkab temas kõhklemine kasvama. Ta hakkab mõtlema, et preemiamaksimine on ainult koormavaks kohustuseks. Kui ta seda juba teeb, siis on karta, et ta laseb kindlustuse raugeda. Juhtub see juba kord, leiab esindaja, kui raske ja tihti võimatu on seda kohandada vastavalt poliisi omaniku huvidele. Sellepärast peab esindaja kindlustust müües hoolega kaaluma, kas katab poliis kandidaadi erilised vajadused.

Nagu näitavad kogemused, on jõukate inimeste elukindlustuspoliisid rohkem püsivad kui teiste omad. Tuleb alati süvendada sidemeid isikutega, kes võivad osta suuremaid poliise, sest aegajalt on nad vastavalt oma tarvidustele valmis sõlmima lisakindlustusi.

Hoolega tuleb pidada silmas neid poliisiomanikke, kelle majanduslik seisukord on läinud raskeks. Kui on olemas juba poliisilaen, siis on alati olemas raugemisvõimalus. See raugemisvõimalus on, kuni jääb püsima poliisilaen. Sellepärast on esindaja ülesandeks alati selle eest hoolitseda, et poliisiomanik tasuks poliisilaenu esimesel võimalusel.

Kõige tähtsam on aga, et esindaja ei unusta poliisiomanikku regulaarselt külastamast. Esindaja külastused on raugemise ärahoidjad, sest külastus äratub kindlustatu huvi poliisi vastu, milline huvi on kadumas.

# Kuidas leida teed kandidaadi juure

Väga tähtsaid näpunäiteid hanketöök annavad uurimised, mis näitavad, millest on tingitud elukindlustuse sõlmimised. Väga palju vastavaid uurimisi on selles suhtes toimetatud Ameerikas, kus on kindlustus väga levinud. Kuna need on edukaks hanketöök väga olulised, siis ei saa neist vaikides mööda minna.

Palju on räägitud lõputa ahelsüsteemi kasust. Nagu selgub aga 1935. a. toimunud elukindlustuste sõlmimiste uurimistest, siis näitavad need, et lõputa ahelsüsteemi arvele langeb ainult 4 protsenti elukindlustusist. Nõnda ei või siis lõputa ahelsüsteemi tähtsust ülehinnata.

Edasi näitavad uurimused, et 52% elukindlustusi on sõlmitud uute kindlustuskandidaatide seas, kuid teisest küljest jälle näitavad need, et esindajad on sõlminud 90 prots. elukindlustusi nende inimeste seas, keda on nad juba tundnud varemalt. Kindlustatute seas toimepandud ankeedist nähtub jälle, et 76,1 prots. juhtumel on kindlustatu tundnud esindajat enne elukindlustuse sõlmimist juba üle kahe aasta. Ainult 10 prots. elukindlustusist on sõlmitud täiesti võõraste inimeste juures. See näitab omakorda, kui suur tähtsus on kontaktil.

Kindlustusselts State Mutual on uurinud läbi 1000 kindlustusjuhtumit viimase kolme aasta jooksul. Need uurimused on toonud samasugustele tulemustele. Toome siin mõned arvud:

47 prots. kindlustuskandidaatidest on olnud tuntud esindajaile üle 5 aasta ja 79 prots. üle ühe aasta. Ülejäänud 21% koosneb poliisiomanikkude kolleegidest ja lähemaist tuttavaist.

Ka teise huvitava asjaolu on avastanud see uurimine. Nimelt näitab see, millistel asjaoludel on võinud tekkida kindlustusjutt. Enamikult on esindajad ja kindlustatud olnud ühe ja sama klubi liikmed; käinud ühes ja samas kirikus; elanud ühel ja samal tänaval; tema naine on olnud kindlustuskandidaadi naise bridžikaaslane; ta on ostanud kau-

pa kindlustuskandidaadilt; kandidaat on korjanud marke, käinud kalastamas või jahil nagu esindajagi; nad on võtnud koos osa seltskondlikust tegevusest, või käinud ühes ja samas koolis. See näitab, et õige kandidaadi leidmine pole esindajal kuigi kerge ülesanne.

Uurimine näitab ka omapärast asjaolu, et kandidaatide sünnikuil on sõlmitud neli korda rohkem kindlustusi kui teistel kuudel. See ütleb, et oma sünnikuul on inimesed rohkem vastuvõtlikumad elukindlustuse mõttele.

Ameerika silmapaistvaim kindlustustegelane Sanley Dickenson on tulnud oma tähelepanekute põhjal otsusele: Üheks tõukeks elukindlustuse sõlmimiseks on muudatus kandidaadi elus. Ta on saanud kas palgakõrgendust, abiellunud, perekond on suurenenud uue liikme võrra jne. Selliseid elumuudatuste variatsioone on tuhandeid, kuid kõik need teevad inimese rohkem vastuvõtlikuks kindlustusmõttele.

Siit nähtub, et hanketöök pole mitte niivõrd tähtis küsimus kes, vaid millal. Esindaja peab saama uudise ja selle nimelt esimesena, kui ta tahab olla edukas. Kõik need uurimused annavad kolm põhimõtet edukaks hanketöök:

1. *Esindaja peab tundma palju inimesi.* Selleks peab ta laiendama järjest oma tutvusringi.

2. *Ta peab teadma neist ka palju.* Sellest pole küllalt, näiteks, kui ta teab tema sünnipäeva, vaid ta peab teadma ka tema rõõmusid, muresid, ja milline on ta perekonnaelu. Et kõiki teada saada, peab esindaja mõistma esitada õigel ajal küsimusi ja olema ühtlasi ka hea kuulaja ning tähelepanija.

3. *Esindaja peab saama andmeid kandidaadi muutuvast olukorrast.* Siin ei ole tähtis mitte, mis on juhtunud, vaid mis on temaga juhtumas. Ei maksa inimestelt küsida mitte nii palju nimesid, vaid mis on uudist. Osavus ja oma ala tundmine on esindajal tähtis, kuid veel tähtsam on, kuidas seda tõhusalt tööle rakendada.

# Hankemehe kodukool

## Üks hea hanke-meetod

Kindlustuse lõpuleviimises seisab elukindlustuse müümise peatum. See aitab koguda laialivalgunud energiat.

Igal pool on suur hulk inimesi, kes ei tunne huvi elukindlustuse vastu. Nende ükskõiksus on tingitud tsirkuleerivaist kuuldustest ja vähestest kindlustusvälis-tegelastest.

Kui teie kui energiline esindaja saate äkki tosina inimeste nimed, kel on hea teenistus, hea tervis ja kel pole elukindlustust, sest et ei tunne selle vastu huvi, mis teete selle nimestikuga? Võimalus on see, et teie hästiarenenud müügiintinkt tervitab seda vaimustusega.

On kindel, et teie võite koguda selliste isikute nimesid. Ja kergesti. Kuid kuidas? Kui käite inkasseerimas, esitage mõnele oma preemiamaksjale küsimus: „Kas teate kedagi, kes on elukindlustuse vastu?“

Mõned annaksid nimed meeleldi, kuid ei taha anda aadressi. Lubadus, et ei ütle aadressiandja nime, aitab sellest hädast üle. Siis peate saama veel teada nende vanuse, teenistuse suuruse, perekonnaseisu, tervisliku olukorra ja nende ükskõiksuse põhjuse elukindlustuse vastu.

Kui nende juurde sisse astute, siis näete pea, et teil on nende juures rohkem edu kui teiste juures, kes on kindlustusest väga huvitatud, kuid siiski ühel või teisel põhjusel ei kindlusta.

## Preemia tuleb tükel-dada

Ükskõik kui vaimustatud pole kandidaat ka elukindlustusest, ometi hakkab ta mõtlema, kui esitate talle aastapreemia summa. Kuigi ta on tulnud otsusele, et elukindlustus on väga ilus asi, tunneb ta nüüd äkki, et see on talle kättesaamatu, sest et preemia näib liiga kõrgena.

Seepärast on parem, kui kindlustusjutus jaotada preemia väikesteks igapäevasteks kõrvalepanekuteks. Suurem osa meist ei mõtle rahale kui summale, vaid peamiselt sellele, mida saab tema eest osta. Kui anname preemia selle kuju, siis laheneb iseendast probleem, kust tuleb raha preemiamaksmiseks.

Käesoleval juhtumil pole tähtis, et preemiaid tuleb tasuda vähemalt veerandaasta-viisi ette, vaid tuleb näidata, mida tähendab see preemia iga päeva kohta. 10 senti iga päev välja anda on väike raha, mida üldse ei arvestata, kuid aasta jooksul tähendab see 36 kr. preemiat, 20 senti iga päev jälle 72 kr. preemiat. Niiviisi elukindlustust pakkudes näib ka võimatu elukindlustus võimalikuna.

## Suured arvud panevad mõtlema

Hankemehel on kõige tähtsam võime saada kiiresti ja lõplikult jagu vastuväidetest. Kes on juba aastaid töötanud esindajana, teab seda oma kogemustest.

Muidugi on mitmesuguseid viise, kuidas saada jagu vastuväidetest, ja iga viis on õige, kui see annab tulemusi. Sagedasem vastuväide on: „Jah, see kindlustus on küll hea asi, aga ma ei või end kindlustada. Mul pole selleks raha.“ See on vastuväide, millest on raske jagu saada. Siiski pole see võimatu.

Oletame, et räägite 27-a. mehega 3000-kr. segakindlustusest 65 a. lõppvanusega, mille aastapreemia on 83,28 krooni. Ta nõustub, et vajab elukindlustust, kuid ütleb, et ta rahaline kandejõud ei luba seda. Siis küsi, palju teenib ta kuus. Ta vastab, näiteks, 140 krooni. Vastake talle siis: 140 kr. kuus tähendab teil 10 a. jooksul 16.800 kr. sissetulekut. Sellest summast pole mitte palju, kui panete 10 a. jooksul elukindlustuse jaoks kõrvale 830 kr. Võrrelge neid arvusid ja te näete, et teil on võimalik kindlustada oma elu.“

Kui ta hakkab preemiasuurust võrdlema oma sissetulekuga, saab ta pea aru, et elukindlustus pole talle sugugi koormav asi.

Või võtame, näiteks, mehe, kes on 35 a. vana ja teenib 300 kr. kuus. See on 5000-kr. kindlustuskandidaat, kelle aastapreemia on 178,55 kr. Samuti võime talle pliiats käes näidata, et tema 10 a. tulu on 36.000 kr., kuid elukindlustus ei nõua temalt rohkem kui ainult 1785,5 kr. sama aja jooksul. Kuid võib näidata ka, millised on need arvud 20 või koguni 30 a. jooksul. Ei tohi unustada kunagi, et suured arvud mõjuvad. Nendega opereerides võib saada alati tulemusi, sest et need panevad inimesi mõtlema.

## **Iga asja jaoks oma aeg**

Hankemehel on inimese iseloomu tundmine sama tähtis kui oma ala põhjalik teadmine. Kui me ei saa aru probleemidest, mille ees seisab kindlustuskandidaat, ega tea, kuidas ta arvata-vasti reageerib teatud asjaoludele, siis on meil vähe lootust luua usaldust enda vastu. Usaldus on aga olulisem asi kindlustustöös, sest et usalduse puudusel pole meil lootust sõlmida elukindlustust.

Iseloom on püsivam ja väärtuslikum asi maailmas, kuid meie peame arvestama alati sellega, et pole mdiagi eba-püsivamat kui on seda inimese loomus. Selle all tuleb mõista seda, et mis me näeme täna ilusana, heana, seda näeme homme kõik mustades värvides, või mis meile näib täna meeldivana, vastuvõetavana, sellele pöörame homme selja.

Inimese loomuse hoolikas uurimine näitab, et meie oleme vastuvõtlikud igale asjale, kui oleme õiges meeleolus. Kui me pole õiges meeleolus, siis on meile raske midagi müüa, kuigi meil on müüdavat vaja ja oleme suutelised ostma.

Inimese elu ei seisa alati ühel tase-mel. Ühel päeval on inimesed rõõmsad, lootusrikkad, teisel päeval on nad mahalöödud, surutud. Muidugi, meie probleemiks on õigel ajal asjast kinni haa-

rata. Kui läheneme kandidaadile intel-ligentselt, ettevaatlikult, siis avastame pea valitseva olukorra. Meie peame alati uurima nende inimeste iseloomu, kellega on meil tegemist. Kui seda teeme, siis on meie edu kindel.

Kui tahame pakkuda elukindlustust, peame arvestama alati seda, et igal asjal on oma aeg. Viisakalt peame vas-tama igale küsimusele, mida esitab meile kandidaat, kuid kogu aeg peame pidama silmas oma sihti — viia kindlus-tus lõpule. Samuti peame me hoolikalt arvestama ka kandidaadi kui ka seltsi huvisid, kuid alati peame näitama, milline väärtus on elukindlustusel ini-mese elu suhtes.

## **Vaikus**

Peatu, kui oled lõpetanud! Võib tulla sügav vaikus, kui oled teinud pakkumise. Ei maksa korrata oma pakkumist ainult selleks, et katkestada vaikust. Jäta vaikuse katkestamiseks esimene sõna kandidaadile. Selles vaikuses mõt-leb ta — võib-olla soodsalt — selle üle järele, mis talle ütlesite. Tema esimene sõna vaikuse järele annab sulle võib-olla hea niidi kätte kindlustuse lõpule-viimiseks. Kui ta on hakanud rääkima, siis on soovitav korrata ja rõhutada mõnda oma pakkumise osa, kas selleks, et vastata ta vastuväitele või veenda teda lõplikult.

Sügav vaikus on alati sinu kasuks. Oota! Ära rutta selle katkestamisega.

„Mutual Life Points“.

## **Tehke, mis teile ei meeldi**

„Suurim võimalus eduks meie töös peitub meis endis. Lihtsalt tuleb õppida tegema neid asju, mille tegemine meile ei meeldi,“ ütles Ameerika ärijuhtide koosolekul silmapaistvaim Ameerika ärimees T. Russ Hill. Ühtlasi andis ta kava, kuidas peab ta talitama, kui soovib, et tal on edu:

„Minge koju, sulgege end ühte tuppa, võtke puhast paberileht enda ette ja mõ-



telge. Mõtelge kõigile neile asjadele, mis on seoses teie tööga ja mis teile ei meeldi. Siis võtke neist asjadest paar tükki välja, mida peate tähtsaimaks, ja kirjutage need mõnda kohta nii üles, et võite neid näha enne, kui asute oma päevatöö juurde. Püüdke siis neid asju teha, kuni nad hakkavad teile meeldima. Kui olete jõudnud nii kaugele, siis kirjutage rohkem asju üles, mis teile ei meeldi, ja püüdke jälle neid teha.“

## **Käimisest on inkasseerijal vähe**

Mõned inkassomehed kulutavad suurema osa oma ajast inkasseerimisele ja teevad sellega siis väga halva töö. Tema töö on rohkem kui teha ringkäik preemiate kasseerimiseks. See nõuab ka mõtlemist ning pingutamist. Väike katetegmine teeb sagedasti rohkem head kui käimine.

Iga inkasseerija peab mõtlema, et iga poliis tema rajoonis võib raugeda. On tõsi, et kõiki raugemisi ei saa ära hoida, kuid paljude raugemist võib takistada.

Paljud poliisiomanikud „viskavad“ poliisi mõtlematult kõrvale. Nad unustavad tema väärtuse ja tarviduse. Selle

põhjuseks on, et esindaja ei hoi a nende huvi poliisi vastu.

Tuleb võtta pähe, et teie ei käi mitte ainult raha järel, vaid peate hoidma ka poliisi jõus. Jõus saab hoida poliisi ainult sellega, et tema omanik tunneb huvi tema vastu.

## **Sõprade hulk karanteerib edu**

Tavaliselt seab esindaja oma sihiks saada iga kuu miinimum elukindlustusi, kuid hoopis parem on seada sihiks leida iga kuu miinimum uusi sõpru. Isegi, kui on palju sõpru, ei tohi unustada uute leidmist, ja sõprade abil pole see raske. Iga esindaja, kes heidab pilgu oma töötulemustele, näeb, et ta on sõlminud oma paremad elukindlustused nendega, kellele on ta lähem ja kellega on tal parem kontakt kui ta võistlajal. Sellepärast tuleb kultiveerida uusi kontakte, hoida alati palju sõpru oma ümber ja kohata uusi inimesi seltskondlikul läbikäimisel. Kõige parem kindlustusjuttu on ajada isikuga, kellele seisad lähedal. Kõige raskem probleem on minna mehe juurde, keda sa ei tunne.

# **Õnnetuste kroonikat.**

## **ÕNNETUSI INIMOHVRITEGA**

3. jaan. leiti Tallinnas, Pikk tän. nr. 73—6 surnuna Martin Holm, 53 a. vana. Surm oli tabanud meest öösel magamisel.

9. jaan. suri südamerabandusse Aaspere v. Loobu as. Jaan Kärt, 75 a. vana. Surm tabas meest heinakoorma otsas.

11. jaan. jäi Tartumaal Laius-Tähkvere v. Sadala k. auru-jahuveskis veskivõlli vahele mölder J. Kasik, 30 a. vana. Võll kiskus mehe tükkideks. Kask oli abielus.

15. jaan. leiti Narvas magistraalkraavist Marie Kalla. Naine oli kraavi kukkunud ja seal surnuks külmanud.

Samal päeval kukkus Tartus, Turu tän. nr. 52 kahelkordse maja katuselt surnuks 35-a. Aleksei Tšeparin.

Samal päeval leiti Pärnus, Tallinna mnt. 23 surnult 34-a. Juhan Anderson. Surma põhjustas ving varasuletud ahjust.

Samal päeval leiti Kilingi-Nõmmel, Pärnu tän. nr. 46 surnuna Tallinna arst dr. Sergei Reževski, 53 a. vana, oma töökabinetist.

16. jaan. tappis kivisõeving Tallinnas, Sõja tän. nr. 17 harjasepa Jaan Maureri, 48 a. vana. Raske vingumürgituse said Veera Pint, Karl Reeva ja Joh. Vaher.

17. jaan. uppus maanteekraavi Valgamaal Leebiku vallavanem Joh. Sarv, 61 a. vana. J. Sarv oli perekonnaisa.

18. jaan. jäi Tallinn-Väike jaama lähedal rongi alla ja sai surma Pillapalust hiljuti Tallinna sõitnud Helene-Marie Kaasik, 23 a. vana.

19. jaan. jäi Tallinnas, Vabadusväljakul auto ette 56-a. Pauline Kullerkann, kes suri haiglasse toimetamisel.

22. jaan. varises tänaval kokku Tallinnas, Kunderi tän. nr. 16 elutsenud Gustav Letten, kes suri teel haiglasse südamerabanduse

tõttu. 66-a. mees ei olnud oma elus kunagi haige olnud. Surm tabas teda teel töökohale.

23. jaan. sai juhuslikult teda tabanud revolvrikuuli läbi surma Harjumaal Kabala v. Johannes T r a m m, 39 a. vana.

Õöl vastu 25. jaan. lasti kaitseliitlaste poolt Tartumaal Saare vallas haarangul ekslikult maha kohalik elanik Elmar M ä g i, 28 a. vana.

26. jaan. suri lehelugemise ajal Rakvere 1. jsk. kohtunik Johannes M ö t t e. Surma põhjustas südamehaigus. Leinama jäi lesk kahe alaealise lapsega.

31. jaan. suri teel töökohale tänaval Tallinna elanik Karl R a s s, 41 a. vana, kelle elukoht oli Luise tän. nr. 23. Surma põhjustas südamerabandus.

Samal päeval sai surma kogemata lahtiläänud püssikuuli läbi Jõgeva ärimees V. L o m p, 21 a. vana, kes suri haiglas.

Samal päeval kukkus Tallinnas, Kuninga tän. nr. 5 Eduard K i v i, kel pealuu purunes. Järgnes surm haiglas. E. Kivi oli 45 a. vana.

Samal päeval kukkus maha heinakoorma otsast ja sai otsekohe surma Imavere v. Jalametsa külas 52-a. Marie S a p p.

5. veebr. jäi Tallinn-Tartu maanteel Vaida küla kohal veoauto alla Kristjan K ü t t, kes suri haiglas samal päeval.

Samal päeval varises Tartus liiniomnibus kokku südamenõrkuse tõttu ja suri teel haiglasse Vilhelmine M i c h e l s o n, kes elas Tartus, Kalmistu tän. nr. 41.

6. veebr. jäi Väinjärve vallas „Hallimäe“ kruusaaugus allavariseva mäekalda alla Vao valla taluperemees Jaak V e s k i m ä e. Ta suri teel haiglasse.

## TULEÕNNETUSI

— 5. jaan. süttis Tallinnas, Sakala tän. nr. 17 tiseritöökoda. Tuli sai alguse liimikeetmise pliidist.

— Samal päeval põles Nõmmel, Pärnu mnt. nr. 163 tiseritöökoda. Tuli sai alguse saepuruahjust.

— 6. jaan. tekkis Tallinnas, Raua tän. nr. 1 tuli, mis sai alguse plahvatuses köögis.

— õöl vastu 7. jaan. tekkis tuli Mõniste raudteejaama juures S. K a n n u kahekordses puumajas. Ülekuulamisel tunnistas end süüdlaseks samas majas asuva kaupluse omanik M. Kokk.

— Samal ajal põles Tõlliste vallas maani maha vanadekodule kuuluv saun. Kahju 1000 krooni.

— 7. jaan. põles Kurna vallas Sausti asunduses maha Liiva t. elumaja koos hobusetalliga. Tulle jäi hobune ja vallasvara. Kahju 3500 kr.

— 8. jaan. süttis Skarjatina v. metsavaht T a m b e r g i mansardkorraga elumaja, põledes maani maha. Kahju 4700 kr. Tuli sai alguse jõulukuusest.

9. jaan. süttis Inglise v. Kädva meiereihoone, kahekordne puust ehitis, ja põles maani maha. Tulle jäi piimatalituse sisseseade j.m. vallasvara. Kahju 23.000 kr.

— 10. jaan. süttis Tallinnas, Viljandi tän. nr. 18 kahekordne puumaja. Põles kaaks korterit ja nende sisustus.

Samal päeval põles maani maha koos seesoleva vallavaraga Loona vallas Maleva k. M. S i i m u elumaja koos rehealusega. Kahju 1350 kr. Hoone oli kindlustatud 600 kr. eest. Tuli sai alguse vigasest korstnast.

11. jaan. põles maha Harjumaal Rae v. Patika külas J. L u n d i heinaküün. Kahju 720 krooni. Hoone oli kindlustatud 150 kr. eest.

— 12. jaan. süttis Tartumaal Laeva vallas K. B i r k i l e ja R. S t a u b i l e kuuluv elumaja koos rehetoa ja rehealusega ja põles maha. Tules hävis kogu vallasvara. Kahju 5000 kr.

— 14. jaan. põles Pärnumaal Jäärja vallas maha J. P ä r n a pärijatele kuuluv taluelamu. Tulle jäi vallasvara. Kahju 2750 kr. Kustutus-töödel pääsis vaevu eluga S. Allikas.

Õöl vastu 17. jaan. tekkis tulikahju Viljandis, Väiketuru tän. asuvas M. M a r t i n s o n i majas, kus asus J. J u u l i mehaaniline puutööstus. Kahju 16.000 kr.

— Samal ajal süttis Pärnumaal, Koonga v. T. T a m m i s a a r e elumaja, kus asus ka majaomaniku kauplus. Hoone koos seesoleva vallasvaraga ja poekaubaga põles maani maha. Kahju 5300 kr. Hoone oli kindlustatud sama summa väärtuses.

— õöl vastu 21. jaan. süttis Tallinnas, Kopli tän. nr. 14 restoranihoone. Kahju 400 kr. Tuli arvatakse olevat alanud põlevast paberossiotsast. Hoone oli kindlustatud.

21. jaan. süttis Valgamaal Laanemetsa vallas Keiri vesiveski ja villakraasimistööstus, põledes maani maha. Omanik J. J ä n e s e kahju 15.000 kr. Kindlustatud oli hoone 1000 krooni eest, kuna sisseseade ja masinad olid kindlustamata. Tule põhjustas arvatavasti vigane korsten.

— 25. jaan. põles Järvamaal Vajangu vallas Kursi asunduses peaaegu täielikult maha K. L e e v e t i mootorveski koos elumajaga. Tulle jäi veski sisseseade, vilja, vallasvara ja puugaasimootor.

Samal päeval põles Paslepa v. Saare asunduses Hans L a i d i viljakuivatis. Kahju 500 kr. Hoone oli kindlustamata.

Õöl vastu 30. jaan. süttis Järvamaal, Albu v. Johannes K a u t e l b a c h i talu laut, küün ja kuur. Hoone põles maani maha. Tulle jäi hobune, 7 lehma, mullikas, 2 siga, lambaid, kanu, loomatoitu ja põllutööriistu. Kahju 3000 krooni. Hoone oli kindlustatud 1000 kr. eest, vallasvara kindlustamata.

— 1. veebr. põles maha Vigala v. Jädivere asunduses Hans K a n g u r i elumaja koos karjalauda ja põhukuriga. Tulle jäi vallasvara. Kahju 4000 kr. Hoone oli kindlustatud 1500 kr. eest. Tuli sai alguse tikkudega mänginud lapse käest.

— 3. veebr. süttis põlema Kloogal ühes puukoormaga Joh. K ä r n e r i veoauto H-1810. Kahju 3000 kr. Sõiduk oli kindlustatud 2500 kr. väärtuses. Tuli tekkis mootori rikke parandamisel.

## Mootorsõidukite õnnetusjuhtumite kindlustus

„Päevalehes“ nr. 47 kirjutatakse auto vastutuskohustuse kindlustuse kohta muuseas järgmist:

„Kui palju meie senise väikesegi liiklustiheduse juures on juhtunud õnnetusi inimohvritega ja ainelistele kahjudega, nähtub „Eesti Statistika“ 1938. a. aprillikuu-numbris antud ülevaatest liiklusõnnetuste kohta 1937. aastal. 1937. aastal registreeriti tänavliiklusõnnetusi üldse 514, sellest mootorsõiduki-õnnetusi 444, s. o. siis iga päev rohkem kui üks mootorsõiduki-õnnetus.

Surma sai tänavliiklusõnnetustel 31 inimest, raskesti vigastada 97 ja kergemate vigastusteta pääsis 172. Kokku oli seega liiklusõnnetustel kehaliselt kannatada saanud 300 inimest.

Õnnetusjuhtumeid ilma kehavigastuseta registreeriti 1937. aastal 260 korral.

Kui meie 1937. a. liiklusõnnetuste statistikat vaadelda õnnetuste põhjuste osas, siis selgub, et kõigist tänavliiklusõnnetustest (kehavigastustega ja ilma) 70,5% nii või teisiti oli tingitud sõidukijuhist ja 4,7% sõidukist.

Seega siis ümmarguselt kolmveerand kõigist õnnetustest tuleb kirjutada sõidukijuhide või sõiduki arvele, ning ainult ühe veerandi põhjustavad jalakäijad, tee- või muud asjaolud.

Loomulik on nõue, et kõigil neil õnnetusjuhtudel, mille põhjustajaks on sõidukijuhist või sõiduki halb seisukord, peab kannatadasaanutele nende kahjud tasutama. Saab keegi pereisa autoõnnetusel surma, peab lesele ja lastele maksetama pensioni; vigastuse korral peab tasutama ravikulud ja töövõimetuks jäämisel peab kannatanu saama töövõimetuspension; samuti peab tasutama õnnetusest tekkinud ainelised kahjud.

See on üldtunnustatud põhimõte, ent küsitagu neilt, kes said vigastada autoõnnetusel, mis ilmselt oli tingitud auto veast või juhi ettevaatamatusest või vilumatuselt — kui palju neist keegi on autojuhilt või -omanikultki midagi saanud? Tihti ei olegi autoomanikult midagi võtta, sest see lihtsalt ei suuda ka kõige parema tahtmise juures sääraseid kulusid kanda. Või kui paljudest on neid autoõnnetustel surmasaanute leski, kes tõesti on korralikult kätte saanud kohtu pooltki väljamõistetud pensioni enda ja oma laste jaoks?

Iga aasta tuleb aga sääraseid leski vaeslastega juurde, tuleb juurde ka uusi töövõimetuid ning, nagu ülalpool juba märgitud, on vist küll põhjust karta, et autoliikluse suurenedes säärase õnnetute arv edaspidi hakkab senisest veelgi kiiremini kasvama.

Et mootorsõidukite õnnetustel kannatada saanud tõesti saaksid kätte oma õigustatud kahjutasud ja pensionid, selleks on terves hulgas riikides kehtimas mootorsõidukite vastutuskohustuse sundkindlustuse seadused.

Seadus nõuab, et eranditult iga mootorsõiduk peab olema kindlustatud õnnetuste vastu, mis võivad tekkida sõiduki olukorrast või sõidukijuhist tingituna. Autoomanik ja -juht vabanevad kindlustuse võtmisega igasugusest majanduslikust kohustusest kannatanute suhtes; tal on ainult üks kohustus — tasuda ettenähtud tähtaegadel kindlustusseltsile kindlustusmaks, kuna kõigi võimalike kahjude ja pensionide maksmine jääb siis juba täies ulatuses kindlustusseltsi ülesandeks.

Üks uuemaid sääraseid mootorsõidukite sundkindlustuse seadusi on Soome oma, mis hakkas kehtima 1. aprillil 1938. aastal.

Soomes oli küll juba varemgi mootorsõidukite kindlustamine õnnetuste vastu sunduslik, nimelt alates 1925. aastast, kuid 1925. a. seaduses oli lünki ja ka kahjutasude ja pensionide määrad osutusid hiljem liig madalaks, mille tõttu uus seadus saigi paratamatuks. 1938. a. seaduse alusel on iga liikveloleva mootorsõiduki omanik kohustatud vastutuskohustuse kindlustuse võtma. Kindlustuse võtmine ei ole sunduslik ainult ilma küljekorvita kuni 50-kiloliste mootorrataste puhul.

Edasi kõneldakse auto vastutuskindlustuse preemiade kohta, mis alanevad vastavalt aastatele, mis kindlustusvõtjal möödunud õnnetusteta. Kahjutasude kohta kirjutatakse:

„Kahjutasude-osas on Soome seadus ette näinud järgmised ülemmäärad ühe kannatanu kohta: ravikulude katteks 2.000 krooni; ajutise töövõimetuse puhul kahjutasu 2.000 krooni; matusekulude katteks 2.000 krooni; pension eluaegselt töövõimetuks jäämisel 960 krooni aastas; surmajuhtumi korral pension lesknaisele 480 krooni aastas ja igale lapsele kuni 17-aastaseks saamiseni orvapension 240 krooni aastas või 480 krooni aastas, kui surmasaanu abikaasagi ei ole enam elus. Orvapensionide ülemmääraks mitme lapse puhul on kahe lapse pensionide summa.

Materiaalsete kahjude puhul on kahjutasude ülemmääraks ühe õnnetusjuhtumi kohta 4.000 krooni.

Kindlustusseltsi tasuda on ka võimalikud kohtukulud.

Nagu siit nähtub, on Soome mootorsõidukite vastutuskohustuse seadus sundkindlustuse kaudu annud tagatise igale kodanikule, et mootorsõidukist või selle juhist tingitud liiklusõnnetuse korral tasutakse õiglaselt kahjud ja makstakse enam-vähem rahuldavaid töövõimetuse- või ka lese- ja orvapensione.

Mootorsõidukite vastutuskohustuse sundkindlustuse seadust on vaja ka meil, sest kogemused näitavad, et vabatahtlikult võtavad kindlustuse ikkagi ainult mõned üksikud mootorsõiduki omanikud, kuna rõhuv enamuse riskeerib sõita ilma igasuguse kindlustuseta õnnetuse korraks, mille tagajärjel suurem osa õnnetustes kannatanuid jääbki abitult siplera oma viletsusse.“

## „Elukindlustus päästab hädast“

„Uudisleht“ nr. 14 on pühendanud kindlustuskaitse tähtsuse selgitamisele üle kahe lehekülje, milles kirjutas majandusminister L. Sepalt, Kindlustuseltside ühingu esimehelt R. Lagrumilt, Eesti Kindlustustegelaste ühingu esimehelt M. Lepikult ja palju muud. Muuseas kirjutatakse selles:

„Muidugi, elukindlustus ei hoiu ju kedagi õnnetuse eest. Küll aga aitab ta pehendada ja juhtuda võiva õnnetuse tagajärgi, seda just perekonna suhtes. Vanad elukindlustustegelased võivad jututada rohkeid lugusid, kuidas kindlustuseltsi poolt väljamakstud elukindlustussumma on aidanud perekonnad välja suurest hädast ja puudusest.

Nii 1937. a. uppus Harjumaal 22-a. noormees, olles vaevalt aasta eest jõudnud soetada endale perekonna.

**Naiste ja paarikuise tütre päästis majanduslikust kitsikusest elukindlustuspoliis, mis oli olnud jõus vaevalt pool aastat.**

Nõmmel jäi rongi alla ja sai surma perekonnaisa, kelle täiskasvanud poeg õppis ülikoolis, tütar aga polnud veel saanud algharidustki. Ema oleks vaevalt suutnud võimaldada lastele hariduse jätkamist. 4000-kr. elukindlustus lubas aga pojale mõne aastaga lõpetada ülikooli ja hakata ise ema ja õe ülalpidamise eest hoolitsema.

**1934. a. makseti välja Tartu elaniku R. A. surma puhul tema lesele 10.000 kr. suurune elukindlustussumma.**

Mehe viis hauda rinnakelme- ja kopsupõletik. Kindlustuspoliis oli olnud jõus 4 aastat.

Nii ei või keegi öelda, et ta elukindlustuse oleks sõlminud liig vara, külla on aga elukindlustuse hilinemist paljudel tulnud kurvalt kahjatseda. Kindlustusleping oli ühel tallinlasel sõlmimisel. Mõni päev enne selle alla kirjutamist sai isik aga raskesti vigastada autoõnnetusel ja saadud vigastustesse ta surigi. Teisel Tallinna elanikul oli elukindlustuspoliis jõus juba 2 aastat. Siis

aga järsku katkestas ta preemia maksmise. Mõni aeg hiljem suri ta veremürgitusse.

**Hätta jäänud perekonnale oleks nüüd kindlustussumma väga ära kulunud.“**

Elukindlustusesindaja kohta kirjutatakse selles numbris:

„Inimene oma iseloomult on juba kord sedavõrd materialistlik, et ta oskab ja tahab hinnata ainult oleviku hüvesid, tulevikule pühendab aga vähe tähelepanu. Tulevikule peab panema inimesi mõtlema. Üks sarnaseid tulevikule mõtlemapanejaid on elukindlustusagent. See on elukutse, mis oma pidajale, seab suuri nõudeid.

„Mina pole ennast ise kunagi võtnud isikuna, kes kindlustusi hangib ja sellega raha teenib, vaid

**inimesena, kellele pole ükskõik, kuidas keegi vastu läheb oma tulevikule!“**

nõnda lausub kord keegi vana elukindlustustehankija.

Kui suure usalduse võib võita see „tüütu agent“, nagu meil teda oldakse harjunud võtma, sellekohta ütleb tabavalt üks Ameerika majandusteadlane, kes ise samuti oma karjääri alustas elukindlustuste hankijana:

**„Kindlustustegelane, kes sõlmis mu isale elukindlustuse, oli minu ja mu ema parim nõuandja.**

Tema poole pöördusin teenistusegi asjus. Ta soovitas mul hakata kindlustusmeheks. Ta õpetas mulle, et elukindlustuse müümine tähendab oskust õpetada rahvast kokkuhoiule ja ettemõtlemisele.“

## Kus asuvad edasikindlustajad?

„Review“ toob huvitava ülevaate maailma edasikindlustajaid, mis puudutab ainult neid seltse, mille preemiasissetulek oli 1936. a. üle 400.000 naela. Selliseid seltse on üldse 33, nimelt 11 Saksa, 4 Šveitsi, 8 Ameerika, 3 Prantsuse, 3 Inglise, 3 Taani ja 1 Norra kindlustuselts. Edasikindlustajate hulgas seisab Saksa esikohal, sest Saksamaale langeb 45,11 prots. kogu 33 seltsi preemiasissetulekust. Sellele järgneb Šveits 22,3, Ühendriigid 13,9, Prantsusmaa 6,4, Inglismaa 5,1, Taani 4,7. Kogu preemiasissetulek oli 1936. a. 53.319.000 naela.

Tegevtoimetaja: Jaan Kask.

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

Toimetuse ja talituse aadress: Tallinn, pstk. 18.

Väljaandja: Eesti Kindlustustegelaste Ühing.

Posti jooksev arve nr. 598.

**Hind 25 snt.**

O.-ü. „Vaba Maa“ trükk, Tallinnas 21. veebr. 1939. a.