

EESTI KINDLUSTUS LEHT



August-September
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 alusena. — Kapitaliprosentide 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. — Preemiade tasumine. — Tähtjaks preemiade tasumatajätmise tagajärjed. — Kindlustuse lõpetamine ja muutmine. — Poliisilaenu. — Valeandmete tagajärjed. — Seltsi kohustuste piiramine. — Kindlustustasude väljamaksmine. — Kasust osasaamine. — Tulumaksu soodustus elukindlustusvõtjatele. — 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 saadavad rahas või postmarkides Eesti Kindlustustegelaste Ühingu, neile saadetakse raamat postikuludeta koju kätte.

EESTI KINDLUSTUSTEGELASTE ÜHING.

Adr.: Tallinn, postkast 18.

Posti jooksev arve 598.

EESTI KINDLUSTUSLEHT

Nr. 4 (21).

ILMUB 6 NUMBRIT AASTAS

1939.

SISU:

Elukindlustus ja sõda — J. K. — Kuidas ma töötan — R. G. Engelsman. — Parem sõber — ideaalne kandidaat. — Noorte kindlustamine. — Külaskäik Lätti — A. Pähkal. — Vabanegem muredest. — Kilde kindlustusjutust. — Tõeline esindaja. — Hans Hädavares hanketööl — Rein Ranna-Roo. — Poliisi kätteandmine pole veel kõik. — Juhiseid hanketööks. — Uusi teid tulekindlustuses — J. K. — Varia. — Õnnetuste kroonikat.

Elukindlustus ja sõda.

Maailma välissündmused on viimastel päevil haaranud meie kodanike meeli niivõrd, et see kipub juba häirima meie rahulikku tööd. Sõda ja sõjajutud on mõnegi rahuliku kodaniku viinud välja rõõpast, et ta unustab oma töö, unustab omad ülesanded ja kohustused.

Ometi pole meil põhjust selliseks rahutuseks, kuna kuulume rahulikkude erapooletute riikide hulka, kellel pole karta saada kistud Euroopa vaenu-mõllu. Seepärast peame hoolimata häirivatest välissündmustest rahulikult jätkama oma tööd. Peame seda tegema kahekordse tõsidusega, et katta neid puudujääke, mis inimkonnale lööb vaenulike riikide hävitustöö. Peame rajama oma elu kindlale alusele ja täitma kõik

kohustused enda, oma perekonna, ühiskonna ja riigi vastu.

Üks sellistest kohustustest on kindlustuskaitse, mis tähtsat osa etendab igas olukorras. Mida raskem ja kohustusrikkam on aeg, seda suuremat abi ja toetust pakub meile kindlustuskaitse.

Endastmõistetava ladususega on arenenud seni kõik kindlustusalad peale elukindlustuse. Tule-, veo-, klaasi- jne. kindlustusaladel võib märgata isegi teatud tõusu, kuna kodanikud tõsiselt hinnates varanduste hävimisohtu, on hakanud suuremat arusaamist näitama ka kindlustuskaitse tarvidusele.

Ainult elukindlustuse alal on viimastel päevadel märgata teatud tagasihoidlikkust või seisakut. Erakordne aeg nagu ei lubaks hästi teha kauge-

maid tulevikuplaane, mis paratamatu elukindlustuse hanketöös. Sõjajutud on haaranud niivõrd kodanike meeli, et neil nagu poleks aega enam kindlustusjutu kuulamiseks.

Ent kas peab kindlustusmees seepärast heitma ära oma relva-portfelli ja siirduma mujale? Mõndagi esindajat on viimastel päevadel haaranud see küsimus, kui ta oma tööd üritades on satunud ületamatute raskuste ette. Kas tõesti elukindlustuse esindaja töö on muutumas ülearuseks?

Jah. Nende esindajate töö, kellel kindlustustegevus on ainult rahateenimiseks, on täiesti tühine. Nende aeg ei ole nüüd. Nüüd on saabunud aeg neile, kes kindlustustegevuses näevad tõsist ühiskondlikku ja rahvamajanduslikku tegurit ja sellisena püüavad ka täita oma ülesannet. Neile on taas saabunud aeg, et näidata, kuidas tuleb täita oma ülesannet ka raskel ajal.

Praegu on see aeg, kus kodanikud enam kui kunagi varem vajavad tõsise kindlustusmehe abi ja nõu. Tükk tusedat tööd on juba see, et senistele kindlustusvõtjaile veelkordselt selgitada nende sammu väärtust ka tänapäeva olukorras.

Inimesed, eriti meil, kes elanud üle mitmesuguseid murrangu ja väärtuste ümberhindamise aegu, on väga hellad ja õrnad igasugustele kuuldustele. Seepärast on väga arusaadav ja mõistetav, et paljud kindlustusvõtjad tänapäeval sõjajuttude tõttu viivitavad tehtud kindlustusmaksude tasumisega ja püüavad kasutada võimalust kindlustuse lõpetamiseks, et saada kätte tagasiostu summat. Nii inimlikult mõistetav kui ka selline tehing ei ole, ometi tuleb siin täie tõsidusega vastu astuda. Seda esijoones just kindlustusvõtjate huvides. On seda mitmel juhul tulnud teha ja usun, et ka paljudel teistel kindlustustegelastel.

Elukindlustuse poliisi omanik ei ole sageli teadlik, millise väärtuse ta sellega käest annab, kui ta poliisi storneerib. See vähene summa, mille ta lõpetamisel saab tagasi, ei suuda kaugeltki katta seda kahju, mis ta saab kindlustuskaitse hülgamisega. See on pere-

konna tähtsaima puutumatu tagavara kergemeelne hävitamine.

Siin peab kindlustusmees panema välja oma parema, et veenda kindlustusvõtjat selle sammu ohtlikkuses ja näitama kõik need järeldused. Esiteks on tagasiostusumma tunduvalt vähem (sõltuv kindlustuse jõusolekust) kui tehtud sissemaks, mis valmistab teatud pettumuse juba kindlustuse vastu. Teiseks on aeg küll ärev, kuid see võib peagi muutuda taas rahulikuks ja siis tuleb uue kindlustuslepingu sõlmimine tunduvalt kulukam. Kolmandaks võib see tervise tõttu osutada sootu võimatuks.

Ning lõpuks kõige tähtsam — perekond jääb kindlustuskaitseta. Kui kindlustuskaitse oli vajalik normaalsel ajal, siis seda enam võib see vajalikuks osutada nüüd. Pole ometi mingit garantiid, et perekond seda juba ei vaja homme-ülehomme. Ohud püsivad endiselt.

Seega puudub igasugune põhjus kindlustuse lõpetamiseks.

Ka laenu võtmise poliisi vastu ei ole nähe, mida tuleks kergel käel soovitada. Siingi jääb püsima oht, et poliis varemihiljem lastakse minna stornosse. Seda eriti siis, kui poliis laenudega liigselt üle koormatakse ja laen kergemeelselt ära kulutatakse. Seepärast ei tule praegusel ajal ka poliisilaenu kergel käel soovitada, vaid ainult kui selleks olemas tõeline vajadus. On üldine nähe, et maksimaalselt laenudega koormatud poliis kannab endas 90% stornoidusid. Ja seda tuleb vältida.

Ent kui on ilmselt selge, et kindlustusvõtja igal juhul tahab poliisi vastu saada raha — ükskõik millisel teel, siis tuleb tagasiostule eelistada laenu, kuna siis vähemalt esialgu poliis jääb perekonnakaitse ülesannetesse ja võimaliku õnnetuse korral perekond saab siiski summa, mis laenu mahaarvamisest jääb vabaks. See on perekonnale siiski parem kui surnud (storneeritud) poliis.

Lõpuks, tulles tagasi elukindlustuse uusproduktioonile, peab märkima, et ka elukindlustuse hanketöö ei tohiks hoopis soiku jääda. Kui suunata töö neisse ringkondadesse, kus praegusel ajal sissetulekud näitavad tõusu, siis ei tohiks seegi osutada võimatuks. Siin tuleks eeskätt silmas pidada maad.

Kuidas ma töötan.

Raph G. Engelsman.

Sissejuhatuseks lubage mul tähendada, et ma usun, et edukas kindlustusmees peab olema enesekindel, kes võib kasutada oma algatust.

Edasi usun ma, et kindlustusmehele on loomulik üksinda töötamine. Koostöö teistega on mõistlik ainult teatud tingimustel. Viimases suhtes usun ma: 1) mõnikord on mõistlik ja kasulik töötada koos teistega, 2) mõnikord on see psühholoogiliselt tähtis ja 3) sagedasti on väga produktiivne.

Lubage mul tuua siin mõni näide oma praktikast kindlustusmehele, millest võite teha omad järeldused.

ESIMENE KOOSTÖÖ.

Umbes 18 või 19 a. tagasi tuli mul esimest korda teha tegemist koostööga. Kohtasin oma seltsi juhtiva tegelasega, et kuulda tema kogemusi kindlustuse alal, sest et mulle tundusid need väga vajalikkudena. See osutus väga huvitavaks ja lahkeks meheks. Ta ütles, et töötab 12 tundi päevas, ja rääkis mulle muu seas järgmist:

„Kui asusin tööle kindlustuspõllule, siis arvasin, et kõige parem on õppida neilt meestelt, kes teevad tööd. Palusin siis oma peaagenti, et see õpetaks. Siis viisin selle mehe mitme oma kindlustuskandidaadi juurde, jälgisin tema tööd, töötasin koos temaga, tegin märkusi ja

peale kindlustusjuttu esitasin talle küsimusi. Hiljem palusin teda juhatada mulle parimat kindlustusmeest ja siis kordus sama protsess sellega. Oma esimesel kahel või kolmel aastal läksin ma alati nädalas kas kord või kaks välja kellegagi, kes oli edukas mõne teatud inimgrupi juures. Sel viisil õppisin ma, kuidas tuleb töötada õieti, meestelt, kes tegid seda tööd.“

See juhtiva tegelase lugu huvitas mind väga ja ma otsustasin käia tema eeskuju järele. Leidsin ka, et juhtus üllatav asi. Sel ajal kui ma kogusin nii kogemusi, müüsin ma kindlustuskandidaatidele rohkem kindlustusi koos vilunudega kui üksinda. Nõnda siis mu koolitus maksis ise mulle raha selle asemel, et maksaksin kooliraha.

Kui olete edukas kindlustusmees ja olete kindlustusalal töötanud oma kolm, neli või rohkemgi aastaid, siis juhtub mõnikord vahel (nagu tuleb haiguski), et leiate nagu oleksite pigis. Miski ei näi õnnestuvat ja teil kaob julgus. Teie külastused jäävad ära, sest teie leiate vabandavaid põhjusi mittetöötamiseks ja teie meeoleolu on alla nulli.

Tahate olla enda vastu aus, siis mittetöötamise põhjuseks on, et teie olete olnud mitu kuud või isegi aastaid enne seda väga edukas, mistõttu olete läinud veidi lohakaks kindlustuskandidaatide otsimisel ja kavade koostamisel, sest arvate oma edu tõttu, et pole enam tarvis töötada endist viisi. Et sellest roopast välja saada, tuleb tarvitada arstimina koostööd teistega. Selleks paluge mõnda tüsedat töömeest endaga mõneks päevaks kaasa, kas või päris võhivõõraste inimeste külastamiseks. Juba varahommikul määra kindlaks kui palju külastusi pead tegema ja ära peatu enne kui oled lõpetanud oma tööd. Tõsiasi, et olete kahekesi, viib teid edasi. Olete juba hakanud liikuma, siis liigute edasi.

Mul oli üks sarnane kogemus palju aastaid tagasi. Olin sattunud sellisesse töövõimetusse olukorda ja mõtlesin, et küllap väike koostöö mõne mehega aitab mind roobastesse tagasi. Nõnda ot-

Põllumehe sissetulekud on praegu kindlasti tunduvalt kerkinud ja maainimesed pole niivõrd tugevasti nakatatud ka sõjajuttudest. Siin peaks leiduma küllalt veel pinda hanketöö jätkamiseks.

Tuleb rõhutada eriti meie rahulikku ja erapooletut olukorda ja vajadust täita korralikult omi kohustusi. Tehes seda, võime lõpetada Presidendi sõnaga, kes Saaremaa-külaskäigul tähendas: „Oma riiki ja rahvast teenime kõige paremini, kui täidame ustavalt oma kohuseid — hoolimata kõigist välistest häiretest“.

J. K.

sustasime siis teise mehega käia kõik ühe pilvelõhkuja korterid läbi, alates peale ülemiselt 20-dalt korralt.

Külastasime siis ühe päevaga 56 inimest. Ajasime üle 30 kindlustusjutu, mis ei viinud meid aga kuigi kaugele. Siiski mütsime ära kaks poliisi — üks 2000 ja teise 12.000-dollarilise.

Siiski oli see töö. Kui õhtul lõpetasime, olime surmani väsinud, kuid see näitas siiski, et võib teha äri ja kahe nädala pärast olime tagasi nende kindlustuskandidaatide juures, keda tundsim.

TULEB TÖÖTADA 50 PROTS. ALUSEL.

Lubage mul öelda seda: Kui asute tööle koos teisega, siis ei saa teisiti, kui

peate töötama alusel, et kumbki saab 50 prots. provisjonist endale. Minu arvates on võimata töötada teistsugusel alusel.

Peale selle on koostöö jälle tähtis, kui teie ja mõni teine agent püüate saada kindlustust ühelt ja samalt isikult ja see isik on mõlemaile hea tuttav. On selge, et kindlustuskandidaadil on sel puhul raske otsustada kummale peab ta andma kindlustuse. Sellises olukorras peab olema julgust minna teise agendi juure, et külastada kandidaati koos.

Veel ühte asja tuleb koostöö juures silmas pidada. Enne kui hakkate tööle, tuleb leppida kokku kui pikaks ajaks.

Parem sõber — ideaalne kandidaat.

Tunnen Karl Kadarikku kogu oma eluaeg. Olime nii lähedased, nagu see on võimalik kahest poisist, kes käivad seltsis algkoolis. Ei saa oletada, et meil oleks olnud mõni väga tõsine kõnelus oma elu kestel, kui arvata välja mõned arutlused naiste, spordi ja maailmasündmuste üle. Meie töötasime ja mängisime seltsis. See oli poiss, kelle valisin oma esimeseks kindlustuskandidaadiks.

Kui Kadarik tuli juuli esimestel päevadel kuulisele puhkusele, siis teadis ta, et olen astunud kindlustuse alale — ema oli talle sellest kirjutanud ja ka rääkinud. Ma teadsin, et ta teab seda, kuid mõte, et püüan võita ta kindlustusele, pani mind kõhklema. Ma teadsin, et ta vajab elukindlustust ja tal on võimalus end kindlustada. Olin kindel, et võisin näidata tosinale kasule, mis võib ta saada elukindlustusest, kuid ma ei suutnud suruda alla tunnet, et tal jääb mõte, et püüan kasutada ära ta sõprust elukindlustuse saamiseks. Mõtlesin ka, et mu kindlustusjutt võib kujuneda rohkem naljaks, mida ei saa võtta tõsiselt. Samal ajal ei saanud ma ka lahti mõttest, et mu edaspidine karjäär kindlustusmehena on sellest kindlustusjutust.

Kolmandal päeval peale seda, kui ta oli saabunud, astusin hoiatamatult tema juurde sisse. Tema oli täiesti üksinda

ja ma tänasin oma õnnetähte, et ei olnud kedagi kolmandamat minu esimese kindlustusjutu juures. Kadarikul oli kolm eeldust olla kindlustuskandidaat. Tal oli vajadust end kindlustada, kena teenistus ja ka isik, kelle kindlustus oli vastuvõetav. Peale selle oli ta rikas igapäevases mõttes ja tal oli tõsine mõte asuda rahakogumisele.

Meie rääkisime üksteisega paar tundi. Kui lahkusin tema juurest, polnud ma kindel, kas mu kindlustusjutust oli kasu või mitte. Olime rääkinud seda asja sama tõsiselt nagu eelseisvast spordivõistlusest. Kõik, mis Kadariku kõige rohkem huvitas, oli see, kui palju suudab ta hoida kokku. Lahkusin tema juurest kindla tundega, nagu oleks poliis juba müüdud. Kindlustussumma suurus oli järgmisel päeval määratud kindlaks seltsi büroos. Poliis, mille ta viimaks võttis, ületas kõik mu suuremad lootused. Mu rõõm oli suur, sest et nägin, et poliis hakkab selles suunas töötama, mis olime omavahel kaalunud.

Kuid see polnud mu ainukeseks rõõmuks. Teise elasin üle, kui Kadariku isa vaatas poliisi. „See on parim asi, mis on teinud mu poeg kunagi,“ ütles. „Sooviksin meeleldi, et oleksin talitanud tema eas samuti. Mul kulus ära üle kolmekümne aasta elada, kui sain sama targaks kui tema nüüd.“ See oli suur kompliment isalt pojale.

Noorte kindlustamine.

Iga kindlustusmees teab, milline väärtus on teadmisel, kust leida uusi kindlustuskandidaate. Kuna teda on arvata-vasti õpetatud „minna sinna, kus on raha“ ja ta otsib targalt kontakti nendega, kes võivad olla kindlustusehuvilised, kes saavad osaliselt aru selle kaitse väärtusest, mida pakub kindlustus nende perekondadele, siis iga tõeline kindlustusesindaja peaks kulutama suurema osa oma ajast sellele, et tutvustada neid rohkem kindlustusmõttega. Sellejuures ei tohiks ta unustada ka neid, kes peaksid saama rohkem teada kindlustuskaitsest, s. o. tänapäeva nooremat generatsiooni.

Peab tähendama, et seni on jäänud kindlustusesindajaile silmapaari vahele noored inimesed, kes on saanud 18 a. vanaks või üle selle. Pole tehtud palju katset sellele inimgrupile tõsisemalt läheneda kindlustusmõttega.

On olemas üli-, kesk- ja kutsekoolide lõpetajad, kes astuvad ellu ja loodavad midagi saavutada. Kindlustusesindajad ei või neist ükskõikselt mööduda, vaid peab vaatama, mis sünnib nendega ja

nende ümber. Nad on noored „täiskasvanud“, keda tundis eile vast lastena.

Kindlustusesindajal pole tarvis alati vormilist esitlemist neile, nagu on see vajalik, kui ta püüab läheneda mõnele ärimehel, juhtivamale tegelasele või mõnele nende alluvale. Ta vajab ainult teatud huvi äratamist, mis viib kõnelusse mõne noorema põlve esindajaga kindlustusküsimuste üle.

Esindajad, kes on astunud kõnelusse noortega kindlustusküsimuste üle, võivad kinnitada ainult seda, et nad tunnevad asja vastu rohkem huvi kui vanemad, sest et nad tahavad õppida.

NOORTE LIIGITLUS.

Suurem osa tänapäeva noori kuulub nende hulka, kes on vast tulnud koolipingilt.

See grupp on üllatavalt agar jätkama õppimist seal, kust nad lõpetasid. Ühed neist tahavad saada õpetajaiks, advokaatideks, insenerideks, kaupmeesteks. Teised on valmis võtma vastu esimest tööd, mis neile pakutakse, kusjuures hoiavad nad omi unistusi tagaplaanil,

Külaskäik Lätti.

A. Pähkal.

Külaskäik Lätti, mille korraldas Eesti Kindlustusseltside Ühingu Tartu osakond, sat-
tus ajale, kus hilissuve viimaseid päikesepais-
telisi päevi Riiga sõiduks tõttasid ära kasuta-
ma veel mitmed teisedki ühingud ja asutused
Tartust ja Tallinnast.

Nii siis kujuneski laupäevane päev au-
gusti 19-dal tõeliseks rahvaste rändamiseks,
mis tunda andis juba Valgas üle piiri mine-
misel. Et sõit omnibusel Valka teostus vahe-
juhtumisteta ja Eesti konsul Läti Valgas
meile piiripunkti vastu oli saabunud, et meie
omnibuse üleminekut vabastada keerukatest
tolliformaalsustest, siis vaevalt pooletunnilise
peatuse järele piiril võisimegi alustada sõitu
juba Läti pinnal Võnnu ja Volmari kaudu
Riia suunas.

Võnnus peatusime Vabadussõja mälestus-
samba juures, et ostuhimulistel võimaldada
esimeste sisseostude teostamist, kuna oli ette
näha, et Riiga jõudmine jääb hilisõhtule. Pea-
tuseks ettenähtud tund kulub kiiresti. Tun-
duv hinnavahe, ning tarbeasjade erinevus tü-
vustab eriti naisperet agarale ostule ja kui
siis minutilise täpsusega omnibuse juurde
tagasi saabutakse, algab sukkade ja sallide
vastastikkune näitamine ja lai jutt nende
ümber.

Ilm, mis seni olnud harulda-
selt ilus, muutub Siguldasse — Liivi-
maa Šveitsi jõudmisel järsku vihmaseks. Ras-
kelt laskub koormatud omnibus Koiva jõe
orgu, jättes kahele poole kõrgelid mäenõlva-
kuid, mis põliste puude ja üldse lopsaka tai-
mekasvuga aitab katta sedagi vähest taeva
serva nii kogu jõe orgu enneaegse hämaru-
sega haarates.

Vaevalt saab peatuda omnibus Koiva jõe
suure silla juures, kui suplushimulisemad
meespere liikmed ruttavad teostama sõidu-

kuni koputab nende uksele võimalus. Kuid kõik nad unistavad iseseisvast rahast, oma kodust, oma äridest ja paljud isegi oma perekonnast. Need on need ihad, mida peavad kindlustusesindajad ära kasutama kindlustuse huvides.

Esindaja, kel on tegemist noortega, teab et kindlustusasjus armastab noor rohkem küsida kui tulla välja vastuväidetega. On tõsi, et mõned küsimused on tingitud nende mõttest asja edasi lükata, kuid edasilükkamise mõte pole ikka see, mis on vastuväide. Lahtise mõistusega esindaja peab saama alati valmis nende noorte küsimustega.

MÕNED TÜÜPILISED KÜSIMUSED.

Tavalisim neist küsimusist on:

„Miks pean ma mõtlema elukindlustusele, kuna ma olen ainult paarikümneaastane?“

Elukindlustuse esindajal võib selle peale olla peaaegu ainult üks vastus.

„Teie tahate koguda raha. Tehke nüüd sellega algust.“

Teine vastus sellele küsimusele võib ka olla:

„Sellepärast, et teie olete nii terve. Ainult need, kes on terved, on kindlustatavad.“

kava esimest punkti — suplemist. Kui ülevaalt tibab tihedat seenevihma ja taevas on end üleni katnud rüngaspilvitusega, ei heiduta see meie reisiseltskonda, vaid lisaks esimestele meessuplejatele seltsivad mitmed daamid, et end kosutavais Koiva jõe lainetes Riiga sõidu vastu ette karastada.

Liialdamata on Sigulda Läti kaunimaks külastuskohaks, mida ka vaevalt keegi Riiga sõitja jätab vaatamata. Ülevaalt kõrgelt järevalt kaldalt vaatavad alla vanad linnuse ja lossivaremed, mis koos punaselt helkivate liivakaljudega kogu ümbrusele annavad kesk-aegse rüütlkantse pildi. Ümbrus siinsete teede, sildade, pinkide ja parkide näol on eeskujulikult seatud korda, mistõttu turistil on kerge pääseda siinsetesse kaljukoobastesse, lõhedesse, metsa ja sealt tagasi oma pansioni, kus kasutajaid näikse rohkesti.

Siguldast — Riiga on vaid tunni tee, mida sõita on igale automehlele tõeline nauding. Nöörsirge Pihkva-kivitee, jäänud Lätile Vene pärandusena, on viimase autoritaarse valit-

Samuti tuleb rääkida talle preemia-suurusel. Näidake talle kui palju väiksem on praegune preemia sellest, mis tuleks talle hiljem, ja seletage, et praegu kindlustades oma elu, kindlustab ta selle madalama preemia kogu oma eluajaks. Võrdle 20-aastase preemiat 35-aastase preemiaga ja rõhuta just seda punkti.

Siin on teine küsimus, mida armastavad noored sagedasti küsida:

„Miks ei või ma oodata kuni mu tulevik on rohkem kindlam?“

Mõtlevale esindajale on selline küsimus teretulnud, sest see võimaldab tuua täies ulatuses esile, mida tähendab viivitamine. Noor teab, et ta tervis on hea. Selles on ta kindel. Tulevikku kujutleb ta hiilgavana. Kui räägib ta tulevikust, siis mõtleb ta ainult lähemale tulevikule. Ta ei mõtle oma vanadusele ja sellepärast on talle võõras puhkuse mõte. Tänapäeva noorust huvitab ainult see, mis võib juhtuda „lähematel aastatel“.

On olemas tosin vastuseid neile noortele viivitajaile. Esiteks, kui kandidaat võib pakkuda kaitset kellegile. Seda võib ta teha kohe elukindlustuse poliisiga. Kui ta on laenanud raha või tunneb kohust oma vanemate või kellegi

suse korra ajal tublisti parandatud ja konkureerib oma juba varju pakkuva puisteega tublisti Kesk-Euroopa omadega.

Reisiseltskond, kes koosneb 22 kindlustustegelasest ja 10 Välis-Eesti ühingu liikmest, pole seni veel leidnud ühist jututeemi, kuna kärsitusega oodatakse Riiga saabumist. Ka pole huvitusega jälgida kindlustustegelaste nii ebatavalist sõnavõtu vähesust, mis samuti tingitud sellest, et vist esmakordselt sõidetakse ühiselt kõikide seltside välisametnike poolt ühisele välisreisile, kus suhted ja sidemed võistlejate vahel veel kujunenud.

Peagi taganeb aga eestlasele nii omane individualism ja kogu reisiseltskond vaatamata seltsi kuuluvusele, tunneb endid ühtlase perena — igauunlastena sõbraliku naaberriikide keskel.

Riia Eesti Haridus- ja Abiandmise Seltsi sekretäri härra Ludvigs Jakobsonsi lahkelt vastutulekul ja korraldusel oli valmis vaadatud öökorter. Täiesti uuesti avatud nagu-

teise vastu, siis tuleb näidata, et kindlustusega võib ta teha seda kõige paremini. Kui ta jätkab oma teed elus, siis maksab ta ise. Kui ta sureb, siis maksab kindlustusselts, sest et surm võtab talt endalt ära selle võimaluse.

MIKS RÄÄGITE MULLE SURMAST?

„Miks räägite mulle mu surmast? Ma ei mõtlegi veel surra.“ See on noore loogiline küsimus, kui räägitakse talle kindlustuse tarvidusest. Esindaja on sellega asetatud raskema küsimuse ette, mille kallal tuleb tal murda omi hambaid. Kas talle see meeldib või mitte, peab ta siiski tunnistama, kuigi elukindlustus on kindlasti seotud kokkuhoiduga, on ta siiski samuti seotud ka surmaga. Samuti on elukindlustus seotud asjadega, et ta valib välja heas tervises olevad isikud, kes nähtavasti niipea ei sure. Noorele tundub see tihti paradoksina.

Ükski kindlustustegelane ei saa vältida seda küsimust. „Üleelamise võimalus“ võib tulla siin vähe kõne alla, sest et ükski noor ei mõtle tänapäev oma vanadusele. Ta on alles ju hakanud elama ja on nii noor. Esindajal ei jää muud üle siin, kui näidata, et vaatamata

kõigile tarvituselevõetud ettevaatusabinõudele sureb iga aasta hulk noori inimesi ettenägematuil põhjuseil.

Noorele kindlustuskandidaadile tuleb teha selgeks, et kui ta pole terve, siis ükski kindlustusselts ei taha teda oma liikmeks. Ta peab teadma, et liitudes teiste noorte ja tervetega aitab ta luua fondi, et kaitsta neid, kes vaatamata oma heale tervisele surevad enneaegselt. Ja kui ta kuulub nende õnnelikkude hulka, kellel on küllalt elada aastaid, siis loob ta sellega ühtlasi ka hoiufondi oma huvides, kust võib saada tarviduse korral laenu või võtta kogutud summa hädakorral hoopis välja, lahkudes sellega ka seltsist.

See on ainuke õige viis seletada noortele kindlustusmõtet ükskõik milliseid teisi seletusviise võib ka leiutada.

KUI NOOR MÕTLEB ABIELLUMISELE.

Ülaltoodud on mõned paljudest vastustest noorte küsimustele.

Kui mõne noore nimi leidub kihluse- või abiellumiseteadannetes, siis on see parimaks kindlustuskandidaadiks noorte hulgas, sest nüüd peab ta õilsaks sihiks olema kaitsta naist, keda ta armastab.

sas turistide kodu Darsa ielas. Ekskursiooni juhatus, nähes ette raskusi öökorterite saamisel, alustas varakult läbirääkimisi ja pani kinni vajaliku arvu tube vooditega. Viimasel minutil olid ebameeldiva üllatuse valmistanud aga Valgast saabunud turistid, kes ühegi ettevalmistuseta ja teatamata olid veoautol sõitnud turistide kodu ette, kust neid laupäeval hiljaõhtul enam ei tahetud ära saata, kuna teada oli, et kõik sellistaolised asutused on täidetud. Nii okupeerisid nad siis osa meie voodeid, mille tõttu üksikutele tuli seepärast korterit otsida linna hotellis.

Lõpuks lahenes olukord siiski ja juba teisel ööl oli vabu voodeid ühiskorteris külluses.

Et paljudele oli Riia külastamine esmakordne, siis pakkus sõjaväe vennaskalmistu ja hiljem vaadatud loomaaed mõndagi huvitavat, seda enam põhjusel, et mõlemad need üritused juba pikki aastaid ka meil olnud vaid kõneaineks, kahjuks tagajärgi saavutamata.

„VAADAKE, KUI PIMEDAKS ON MUUTUNUD ILM,“

lausub üks Põhja-Eesti päritoluga härra juba väsinuks muutuvale reisiseltskonnale, kui omnibus liiklejate keerises üle Daugava-Düüna liigub öökorterite poole. Tõepoolest on suur vahe näit. Tallinna ja Riia vahel, kui neid ühel ja samal momendil kõrvuti asetada. Riias, kuigi ainult ühe päeva tee lõunasse, pimeneb ilm ometigi varem ja ka tunduvalt kiiremini kui Tallinnas. Vaatamata valitsevale pimedusele on Riia ööseti ometigi harukordselt valge, tänu Riia linnavalitsuse järeletegemiseväärsele korraldusele, mis nõuab iga tänavale suunatud äriakna täit valgustamist. Nii on Riias mõnus veel hilisemalgi öötunnil tänaval mitmeid liiki aknaid jälgida, kus nad korra kohaselt kõik valgustatud ja sellest tingituna ka kuidagi sisustatud on.

SABAD DUSIKASUTAJATEST.

Turistide kodu Darsa ielas, kus Valgast saabunud eestlastega jagame endi reisimure-

Sellepärast peab esindaja pidama alati silmas noori, millal nad mõtlevad abielluda, sest et abiellumisel mõtleb noor kõige tõsisemalt oma tulevikule.

Noortega on esindajail kergem saada hakkama kui vanadega. Noor pole veel harjunud ütleva ärilisele ettepanekule ei, kui ta seisab valiku ees, sest tal on elus palju asju ees, mis on talle tarvilikud või võivad olla tarvilikud. Selle asemel, et öelda „ei“, ütleb noor meel-samini: „Ma kaalun asja järele.“

KANDIDAAT PEAB MÕTLEMA TEIEGA.

Esindajale tuleb rõhutada siin, et kindlustusjuttu ajades peab tema üheks suuremaks huviks olema, et kandidaat mõtleks koos temaga, aga ei mitte palju üksinda. Tähtis on ka algusest noort veenda, kui tähtis on tal tunda kindlustusmeest ja võimalus teda ka oma huvides ära kasutada. Ta peab tundma arsti, vaimulikku, ametnikku, advokaati — ja ka tundma kindlustusmeest oma karjääri alul.

LÕPULEVIIMINE.

Palju on kirjutatud kindlustuse lõpu-leviimise üle, millise sõnaga tähenda-

take olukorda, milles viiakse kandidaat andma jaatavat vastust. On soovitatud isegi teatud küsimusi, mis peavad tooma jaatava vastuse, kuid vilunud kindlustusmees tunneb sagedasti, et see mõte on noores peas valminud juba enne, kui ta seda ütleb. Nii et siin ei saa anda selles suhtes kindlaid juhiseid.

JULGUS.

Suurem osa julgusest, mida vajab maailm, pole heroilist laadi. Julgusel on ruumi igapäevaste kui ka ajalooliste sündmuste jaoks. Vajadust olla julge on olla julgust olla aus, panna vastu kiusatusele, rääkida tõtt, olla selline nagu oled, mitte aga püüda olla teissugune, elada ausalt oma rahaga, mitte aga ebaausalt teiste omadega. — „Specialty Salesman“.

Meie suurimad võitjad on need, kes on võitnud endid, vallutades enesearmastust, laiskust, meelekibedust, harjumusi, mis kahjustavad meie tervist ja mis madaldavad meie moraali. Kõiges selles võitluses endaga võime kannatada kaotusi, kuid meie kunagi ei lase end lüüa lõplikult.

sid, asub kõrvaltänavas, suure aiaga ümbritsetud uues elamus tuliute voodite, sisustuse ja pesuga. Linad, kui ka tekid on kasutamisel esmakordselt, tunduvad seetõttu paindumatuks ja kohmakatena. Esimeste külalistenäna ei jäta eestlased kasutamata ka mugavusi, mida tavalistes reisijatekodudes vaevalt saab nõuda. Avarad pesemisruumid ja dušid on tulvil meie inimestest, kes 80-santimeetrisel ööpäeva maksu eest soovivad kõige olemasoluga tutvuda, muuhulgas ka karastava duši all ära käia. Veel viimased korraldused käsi-kohvrites ja pesemisruumis ja esimese päeva askeldusist väsinud bussiseltskond ongi vajunud sügavasse unne, et hommikul vara asuda juba raskema — teise päeva kava täitmisele.

KEGUMS JÕUJAAM — LÄTLASTE UHKUS.

Kes ei tunneks Lätis Kegumsi. Kõigi aegade suurim lätlaste üritus. Iga lätlane kõneleb Kegumst umbes nii nagu sakslane oma autoteest — ikka vastust oodates küsimusele, kas seal juba olen käinud, kas auto-

teel olete ka sõitnud. Tee Kegumsi ehitatavale elektrijõujaamale lookleb paralleelselt Düünaga, jätab seljataha vaatamisväärsetena kahtlemata tähtsamana Üksküla — ühe Liivi sugurahva endisaegseid asukohti, kus 25 a. tagasi käisid verised lahingud sakslaste ja venelaste vahel Riia linna pärast. Lõpuvõitlused jäid sooritamata, kuna Riia lahinguta sakslaste kätte langes. Verist lahingukohta Düüna kallastel on tähistatud mälestusmärkidega.

Kegumsi saabume täpselt kell 11, nagu see märgitud loale, mis välja antud vastava ametiasutuse poolt kirjaliku tempelmarkidega varustatud palvekirja vastu. Kuigi on veel varajane pühapäeva hommik, oleme ometigi Kegumsis sel päeval 13. ekskursioon, mis kinnitab, et Kegums on kujunenud Läti rahvuslikuks Mekaks. Meile valmistab ta aga tõelise pettumuse, sest lisaks seni valmistatud veepaisudele tuli fantaasias ette kujutada tohutut suurt kilomeetritega möödetatavat järve, mis loodetava veetagavara endasse

Vabanegem muredest.

Hirm on meie kõigi murede aluseks. Ja mis vana tont see on! Kuid halvim kõigist hirmudest on hirm teadmatuse ees. Ole teadlik sellest hirmust, kuigi ei tea, mis ta on — see on kõige pahem hirm maailmas. Kui tunnete muret, või olete hirmul, siis seisata ja küsi endalt: „Mille üle ma tunnen muret? Mille pärast tunnen ma hirmu?“ Püüa leida õige vastus neile küsimustele. Kui selleks on: „Kardan, et kaotan töökohta, siis ütle endale: „Hüva, asi pole sugugi nii halb. Mul on veel küllalt tervist. On olemas ka tööd. Ma saan uue koha.“ Leides vastused küsimustele vähendame teie hirmu üllataval viisil. Siin on kaheksa viisi, mille abil võite olla julgem murerikkail päevadel.

1) Analüüsi oma hirmu. Küsi endalt: „Mida ma küsin. Kui saate aru oma hirmu alusest, siis olete teel sellest arusaamiseks. 2) Otsusta, milline on su järgmine samm. Sõdurit, kes teab, kus on kaevikute teine liin, ei saa võita. 3) Kui teie tuttavad räägivad jutte, mis võtavad ära julguse, siis räägi endale

julgustust ja pea hakkad tundma ka julgust. 4) Määra ära kui palju sinu mõtlemisest on suunatud teie probleemi lahendamiseks ja kui palju läheb sellest mööda. 5) Toimi nii nagu ei tunneks sa hirmu. Basil King, kes kirjutas raamatu „Hirmu vallutamine“, ütleb: „Mine otsekohe julgelt vastu hirmule ja sa leiad musttuhat ootamatuid jõude, mis tuleb sulle appi“. 6) Õhtul ega öösel ei maksa mõelda oma muredele. Hiinlane ütleb selliste puhkude kohta: „Kui teie heidate muredega voodisse, siis suureneb nende hulk nagu lehed tuule käes“. 7) Hoi a oma füüsilist tervist. Mida rohkem spordite, seda vähem tunned julguse puudust. 8) Pea meeles, et praegused mured mööduvad. Teistega on lood samuti. Pea silmas neid juhiseid ja pea märkad, et oled palju edukam, sest et suur muredetundmine vähendab edu.

*

Teie saate ainult kord aastas vanemaks teatud kuupäeval. Teie tervis võib muutuda aga iga päev.

koondades pidi tegevusse panema rohkeid turbiine. Need tohtu suured turbiinid peavad käima panema elektrijõumasinad, et tervet Lätit vajaliku energiahulgaga varustada.

Vesi selles suures järves peab kavade kohaselt tõusma 17 meetrit kõrgemale, ja sel teel mõjutama ka veeseisu kangemal ümbruses. Mis meid kogu selle ürituse juures mõtlema pani, oli — vesi, mille ohjeldamiseks ja vaos hoidmiseks oli valmistatud suuri ehitusi, mis ise aga napilt ning tagasihoidlikult omas jõesängis küll ei suvatse nii rohket tegevust ilmutada. Järgnevad tänavusele vihmavähesele suvele veel mõned sellelaadilised, siis annab Düünas vee puudus teravalt tunda.

Ekskursiooni juhid püüdsid omalt poolt jõujaama tähtsust tagasisõidul kõigiti tõsta, kuid kas oli see eestlaste kahjurõõmust või lihtsast huumorist, kostis tihti hääll: ärge meid enam jõujaama vaatama viige.

KEMMER — LÄTI SUURIM RAVIASUTIS JA KUURORT.

Pühapäevase reisukava teise punktina tuli sooritamisele sõit omnibusel Kemmeri. See oli juba midagi teist võrreldes Kegum-siga. Läbi paljudest suvituskohtadest jõud-sime umbes tunniajalise sõidu järele Kemmeri. Siin poseeriti fotoläatsa ees, küll paaris, ning grupiviisi. Eriti suurt kokkuhoiutunnet näitasid „TALU“ tegelased, kes endid siin rohketes poosides lasksid pildistada. Teised leppisid ühiste ülesvõtetega Kemmeri suure ning mõjuva raviasutuse ees, või jällegi veetornis. Teatavasti on Kemmer Baltikumis ja võib öelda ka kogu Euroopas üks kuulsamaid raviasutisi just oma mõjuva väävelvee ja jõodi sisaldava raba poolest. Kuurort asub küll 5 kilomeetrit rannast, kuid ühendus rannaga on tehtud kõigile käepä-raseks. Tänu mererannale on siin tunda värsket sooja ning kosutavat mereõhku, mis läbi ümbritseva metsa tungides on haruldast pehme ja värskendav. Ka haruldaste puu-

Kilde kindlustusjutust.

Olete te kunagi mõelnud sellele? Kui surete, on kolm surmajuhtumit teie majas. Sureb teie naise mees, sureb laste isa ja sureb ka teie sissetulek.

*

Kas usute, et 65-aastaselt olete paremas majanduslikus seisukorras kui suurem osa inimesi, kes saavad nii vanaks? Mina olen selleks siin, et teile näidata, kuidas on see võimalik.

*

Rääkisin hiljuti teie sõbraga asjast, mis huvitas teda väga. Ta arvas, et see võib huvitada ka teid. Ainult mõni minut kulub ära selleks, et võin sellest rääkida ka teile.

*

Kas teil ei meeldi olla osanik äris, mis kaitseb leski ja annab tuhandele lastele võimalust saada haridust?

*

Mis on teie arvates perekonnainimesele paremaks raha mahutamise viisiks?

*

Mehe poole pöördes, kelle kihluse, abielumise teade on ajalehes ilmunud: „Tere

hommikut, härra A. Teie nimi ilmus mõni päev tagasi ajalehes ühenduses asjaga, mis tõttu arvan, et olete sellest huvitatud. (Sellele järgneb nüüd kindlustusettepanek, mis on üksikasjaliselt välja töötatud).

*

„Härra B., kuidas teile meeldiks see asi, kui keegi tooks teile 25 aasta pärast 10.000 kr.? Siin on mul kava teie jaoks, mis võimaldab Teil saada 10.000 kr. 25 aasta pärast. Lubage mulle viis minutit, et ma teile seda seletan.

*

Olete kindel, et teie perekonnal on selline sissetulek nagu praegu niikaua kui nad elavad?

*

Mis soovite, et teie pojal peaks olema? Olete juba hoolitsenud selle eest, et ta saab seda ükskõik, mis juhtuks ka teie endaga?

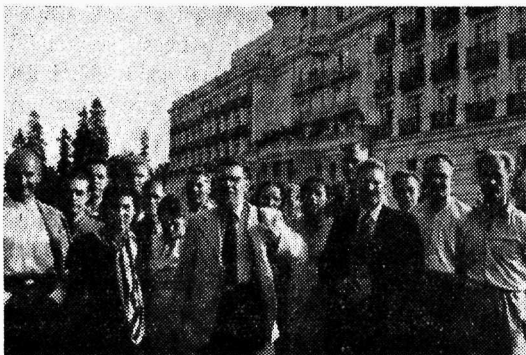
*

Kas ei oleks imekena elada, kui iga mees jätaks järele küllalt varandust, et naine võiks muretult elada ja lapsed saaksid korraliku hariduse.

sortide poolest on Kemmeri park tähelepanu vääri, millele lisaks rohkesti ojakesi, saarekesi ja teid muudavad selle nagu omaette riigiks.

MAJORI SUURMOOD — ÖÖÜLIKOND.

Tagasisõidul Kemmerist peatusime kõikidele tuntud Majorenhofis või Läti nimega



Eesti kindlustustegelaste ekskursioon
Kemeris.

Majoris. See haruldase pehme liivaga supelrand tuletab hästi meelde Narva-Jõesuud, ainult selle vahega, et siin ei liigu juudid ööülikondades. Ärid Majoris on lahti ka pühapäevadel ja need teevad siin head äri. Et ärid enamuses Majoris, nagu kogu mujalgi Lätis, on juutide käes, siis on nähtavasti nende suurmoeks saanud avalikult tänavatel ja ka oma äris leti taga seista ja liikuda ööülikondades. Algul võttis jahmatama, kui Majori sissesõidul nägime kehakat juudi abielupaari ööriides vastu tulema, kui aga neile pea igast tänavast paaris ja eraldi ikka rohkem ja rohkem ööülikondades supelsakse hakkas nähtavale siginema, siis tundsimine, et oleme ära eksinud oma tänavriietuses.

Kemeris nautis igäiks isemoodi oma lõbu. Need, kes polnud veel saanud maitsta küllaldaselt ostulõbu, olid hoolega tegevuses sisseostude sooritamisel, kuna ärides hooaja lõppemisega on teoksil väljamüük ja seetõttu hinnad odavad.

Tõeline esindaja.

Robert Fulton, auriku leiutaja, tegi suure eksisammu oma leiutise müügil. Kui ta püüdis seda müüa Napoleonile, siis rääkis ta ilusast laevast, mis käib auru jõul. Selle asemel oleks ta pidanud aga seletama, milline suur paremus on laeval, mis võib sõita omal jõul tuule vastu, milliseid laevu ta vaenlastel pole.

Müük ebaõnnestus, sest ta keskendas ostja huvi esemele endale, selle asemel, et näidata, kuidas võib ese olla talle kasulik.

Poliis, rahasumma, preemia ja kindlustus mõjuvad iseendast vähe, et kindlustuskandidaat sõlmiks elukindlustust. Kuid viis, kuidas kindlustus kaitseb perekonda, garanteerib vanaduspäevi, annab võimaluse kõnelda nii, et kindlustuskandidaat tunneb vajadust selle järele. Ei tohi kunagi unustada, et kuivad arvud ja poliis pole õiged asjad niihästi kindlustuskandidaadile kui ka esindajale.

Kui esindaja olete juba kogenud, et vähesed inimesed armastavad rääkida elukindlustusest, kuid küll aga oma lootustest, püüetest ja asjust, mida nad või

nende lähedased tahavad korda saata. Kuna asi on selline, miks siis mitte neist rääkida, sest et poliisi ost võimaldab neil kõike seda, mida nad ihaldavad.

Vastuväited ja „ei'd“, mida peab esindaja lakkamatult kuulama, pole mitte selle vastu, mida saadab korda elukindlustus, need on poliisi, preemia ja kindlustustehviliste kõnekäänude — teiste sõnadega, elukindlustuse kui elukindlustuse vastu. Vähe, väga vähe kindlustuskandidaate eitavad selle kaitse väärtust, mida annab elukindlustus. Ei ole kunagi vastuseisu asjadele, mida töötab elukindlustus anda, miks siis mitte vähendada vastuväiteid sellega, et kasutada seda baasi poliisi müügil?

Kindlustuskandidaat näeb elukindlustust nende piltide abil, millised teie nende silme ette maalite oma sõnadega.

Mida näete teie, kui müüte lepingut, osamaksu, komisjoni? Või võimalust lastele, võlgadeta kodu, miinimum sissetulekut leskedele ja orbudele? Teie sihiks on ju klientide nõudeid ja tarbeid rahuldada.

Rein Ranna-Roo.

Hans Hädavares hanketööl.

ÜLE VÕTMAS.

Hädavaresel oli kindlustuse hanketööl oma loogika. Ta põhimõttelikult ei külastanud neid kohti, kus teised esindajad polnud käinud, vaid ta eelistas just neid maju, kus nägi mõne teise kindlustusseltsi silti juba üleval. Ta oli veendunud, et teised siin on juba oma töö teinud ja temal pole muud kui kiidab oma seltsi ning siunab teist ja asi areneb.

Seni oli ta selle „nõksuga“, nagu ta ise armastas nimetada oma tööd, alati tulnud liibedasti toime. Ja kuna ta oli nn. „veerev esindaja“, kes igal aastal töötas iseseltsis, siis ta palju teiste poolt hangitud kindlustusi ei puutunudki, vaid leppis sellega, et eelmisel

aastal ühte seltsi hangitud kindlustused viis üle teise seltsi.

Oma kindlustusjuttu alustas ta tavaliselt niiviisi: Olen jõudnud selgusele, et see selts, kus ma varemalt töötasin, ei toimi küllalt õiglaselt oma klientidega. Hoopis parem on lugu X. seltsis, mida ma nüüd esitan. Lisaks sellele ajas ta igasuguseid hirmu-õuduse jutte asjust, mis olevat juhtunud eelmises seltsis, ning manitses kindlustusvõtjat oma kindlustust sõlmima Y. seltsis, mis olevat ainuõige ja igati parem.

Mõni nõustuski ja nii ajas ta oma äri tasapisi edasi.

Ent ühel päeval sattus Hädavares kokku mehega, kes ajas sõrad vastu. Oli lihtne taluperemees, kuid Hansu olles juba kolmandat ringi uue seltsiga tema juures, pahvatas ta vihaselt:

— Aga möödunud aastal kinnitasite, et X. selts on kõige parem. Kuidas tänavu siis asi muutunud on?

Kas vaatate oma tööle kui tervele reale käikudele ja ustele koputamistele? Kas näete end elukindlustuse kerjusena, kes käib ukse tagant ukse taha harjumuse ja tarviduse tõttu? On asi nii, siis pole teie tõeline kindlustuse esindaja ja teil ei saa olla kunagi edu.

Tõeline esindaja.

Kindlustuse tõeline esindaja näeb ja tunneb end olevat vajatava tarviduse

kättetoojana. Ta ei näe omi kindlustuskandidaate ja poliisiomanikke kui nimesid oma märkmikus, vaid kui inimlendeid.

Ta ei näe maju ega kortereid, mida peab külastama, vaid kodusid, mis vajavad kaitset.

Ta näeb inimesi, kes töötavad samuti nagu temagi, armastavad omi perekondi, on uhked oma lastele, püüavad anda neile paremat elus, et nad saaksid hästi



Tuli igal sammul käib su kannul, seepärast ainult siis on julge, kui sul olemas poliis.

— Jah, vaadake, kallid peremees püüdis Hädavares välja rabeleda. Nüüd on erakorralised ajad ja olud on muutunud niisuguseks, et kasulikud on...

Ent kaugemale Hans ei saanud, sest peremees kähvatas äkki:

— Võib olla, et teil on kasulikud joosta ühest seltsist teise, kuid mina ei taha sugugi teiega kaasa sörkida. Mis ringimängu te oma kundedega teete, täna kiidate oma seltsi taevani, kuid homme, kui ise olete läinud sellest ära, vannute põrgupõhja. Nüüd on alles kolmas aasta, kuid teie tulete juba kolmanda seltsiga.

— Ei, kallid noormees, kui teie niiviisi oma asju ajate, siis teie küll kaugemale ei jõua, ütles peremees ja lõi Hansul ukse nina alt kinni.

*

TEISI TÕRVAMAS.

Elukindlustuse hanketööd alustas Hans Hädavares peamiselt teiste tõrvamisega. Kui ta leidis mõne kindlustusvõtja, kes elukindlustu-



... Ei, kallid noormees, kui teie niiviisi oma asju ajate, siis teie küll kaugemale ei jõua...

läbi nii komplitseeritud elus. Ta näeb elukindlustuses vastust suuremale osale nendele probleemidele. Ta näeb, et nende teenimises, mis on kättesaadav kõigile, on varanduse loomist, leskede ja orbude eest hoolitsemist, lastele hariduse andmist, rahu loomist südamesse ja vanaduspõlve kindlustamist.

Nagu näete elukindlustust, sellisena püüdke teda müüa. Elukindlustuse äri on külm matemaatiline protsess. Selles seisab tema kindlus ja garantii. Riski vastuvõtt või tagasilükk peab olema kaaine äriiline kaalutus, kuid selle taga peitub inimlik draama — kindlustatud kodu või isik või lootuste nurjumine. Kindlustussumma väljamaksmine on tänapäev paljudel juhtumitel äriiline rutiin, kuid kindlustussumma vastuvõtmine tähendab vajalikke kroone momendil, mil on nende järele karjув tarvidus.

Avame poliisi ja mis me seal näeme? Seal on väga palju ihaldatavaid asju:

Mida sisaldab poliis.

1. Varandus soovitud suuruses.
2. Sularaha, millest jätkub igale perekonnaliikmele.
3. Raha, millega võib kustutada kõik oma võlad, mille tõttu jääb varandus võlgadeta.

se lepingu oli sõlminud teise seltsiga, kus tema parajasti ei töötanud, siis alustas ta kohe tõrvamisega. Ka kandidaatidega, kellel teiste kindlustusseltsi esindajatega kindlustusjuttu pooleli, toimis ta samuti.

Kõik seltsid peale selle, kus tema parajasti töötas, olid kas majanduslikult nigelad, korratu asjaajamisega, vähese dividendiga või jälle muidu kõlbmatud. Ainult tema selts oli kõige vägevam, korralikum ja soliidsem.

Kuna leidus ka teisi hädavareid, kes sama süsteemiga töötasid, siis oli peagi kogu ümbruskond sellist kõmu täis, et kindlustusseltsid on väga kahtlased asutused, kuhu üks korralik kodanik oma raha usaldada ei või.

Ja kui Hans kindlustusjutuga läks kaupmees Rahvakasu juure ja kinnitas, et ta esitab kodumaa suuremat kindlustusseltsi A.-d, siis ütles vana Rahvakasu:

— Kuidas saan ma selles seltsis oma elu kindlustada, kui seal asjaajamine on korratu ja juhatuses istuvad sellised kahtlased tüübid, nagu K., M. ja B.

4. Raha, millega võib tasuda pärandus- ja muud maksud.

5. Puhkusekapital, millega võib minna puhkusele sellest vanusest, millal ise soovid.

6. Raha, millega võib tasuda lastekoolituskulud, millega garanteerid nende tuleviku.

7. Rahasumma, mida võid anda lastele nende elluastumise puhul.

8. Raha, millega võid võtta ette reisi, millest oled unistanud.

9. Kapital, millega võib teatud vanusesse jõudes midagi ette võtta.

Kui teil on tõeline kujutus sellest, mida müüte, ja näitate, mida teeb kindlustus, siis kaob vahe teie müügisoovi ja kindlustuskandidaadi ostmissoovi vahel. Jätke jutt poliisidest, preemiast ja kõnelge elutarvidustest, probleemidest, lootustest ja tulevikust. Kohe pannakse teid tähele ja teie kõnelus mõjub kindlustuskandidaadile.

Tundke tõeliselt oma äri ja teadke, kuidas osutada suurt teenet oma kaaskodanikkudele. Tehke oma tööd iga päev, enesekindlalt ja vaimustatult, teades, et kindlustusele pole muud võrdset ala.

— Kuidas te julgete sellist juttu ajada, kähvatas Hädavares täis püha viha. Ma võin teid kohtulikule vastutusele võtta. Ning ta hakkaski tunnistajate järele ringi vaatama, kes kaupmehe juttu pealt kuulsid.

Ent vana Rahvakasu ei lasknud sellest jutust end häirida, vaid sõnas rahulikult:

— Tasa, tasa, noormees. Palun mitte nii ägedalt. Lubage mul veidi teie mälu värskendada. Ning kaupmees võttis taskust märkmiku, kust luges:

„Meie allakirjutajad võime kinnitada, et kindlustusselts C. esindaja Hans Hädavares tarvitas kindlustusseltsi A. kohta väga halvustavaid sõnu, öeldes, et A. seltsi asjaajamine on korratu ja juhatuses on sellised kahtlased tüübid, nagu K., M. ja B.“

Rägaveres, 24. sept. 1938.

Madis Oonõmm,
August Ronimois.

Ja nüüd vaadake, noormees, kus on uks! Sellist kindlustusjuttu ei taha ma kuulda, ja

Poliisi kätteandmine pole veel kõik.

On kindlustus sõlmitud, siis on väga tähtis, et kindlustatule antakse poliisi kiiresti üle. Kuid see pole veel kõik. Tuleb veel palju teisi asju silmas pidada.

Ei tohi unustada, et kindlustusleping on tähtis leping kindlustatule ja ta perekonnale. Ta on väärtuslikum kui paljud teised lepingud, mida sõlmitakse. Tähtis on see, et kliendil jääks lugu pidamine selle lepingu vastu. Selleks peab aitama kaasa esindaja kõnelus kindlustatuga.

Esmajoones peab esindaja hoolitsema poliisi kätteandmisel, et klient saab täiesti aru, mis kasu poliis talle annab. Rõhutada tuleb eriti neid poliisi kasulikke külgi, mille vastu tunneb kindlustatu huvi. Kui oleme teinud seda, siis on ta täiesti rahuldatud, sest ta teab, mis peitub poliisis ja milleks ta õieti selle ostis.

Kogemused näitavad, et kõige rohkem stornosid tuleb poliisi esimesel aastal. See on nii öelda poliisi katseaeg.

millal selgub, kas ta peab vastu või mitte. Sellepärast peame valvel olema selle ohu ees. Meie peame leidma kohe esimesed märgid, mis kõnelevad, et see võib juhtuda.

Igal kindlustusseltsil ja iga kindlustusmehel tuleb teha tegemist stornodega. Niihästi üks kui ka teine on huvitatud, et stornosid ei juhtuks.

Maailmas, milles me elame, muutub kõik kiiresti. Iga päev tulevad uued muudatused esile ja need loovad ka uued nõuded, uued tarvidused. Näiteks: härra Kiisk sõlmis kuus kuud tagasi kindlustuse, millist ta vajas. See oli täiesti kohandatud ta nõuetele ja maksuvõimele. Tänapäev on võib-olla ta olukord muutunud ja ta kindlustus on tarvis kohandada uutele nõuetele.

On parem, kui inimene ei ostnud üldse poliisi, kui et ta kaotas selle enne kui ta näeb sellest vähematki tulu. Sama palju põhjusi on hoida poliisi jõus, kui saada kindlustust. Igaüks sõlmib lepinguid teatud põhjusel ja meie peame

kui ma oma elu kindlustan, siis ainult C. sellis, kuid enne tahan hoolitseda selle eest, et teid sealt välja heidetakse.

Sellele argumendile ei osanud Hans Hädavares midagi vastata ja ta lahkus poerahva naerulagina saatel.

*

LAENUD.

Üheks suuremaks Hans Hädavarese hangetöö trumbiks elukindlustuste sõlmimisel olid laenud. Kuna tal tavaliselt soliidsete kindlustuskandidaatidega kindlustusjutt hästi ei sobinud, siis hakkas ta otsima neid, kes olid ainelistes raskustes. Siin oli Hansu trumbiks poliisi vastu antav laen.

Oodatud küsimuseks oli Hädavaresele see, kui kandidaat hakkas kurtma rahahäda. Nüüd oli Hansul kohe „nõks“ käes. Ta sõnas kohe abivalmilt:

— Teie vajate raha. Hüva, siis just peate oma elu kindlustama. Teete näiteks 5000-kroonise elukindlustuse, mille eest maksate aas-

... Teie vajate raha. Hüva, siis just peate oma elu kindlustama ...



hoidma neid põhjusi alati klientide silme ees.

Kui kindlustus on peaaegu raugemas, sest et kindlustatut on huvi selle vastu kadunud, siis on tingimata tarvilik, et leiame abinõu, kuidas teha seda huvi jälle elavaks, et ta leiab, et see on talle tingimata tarvilik. Ta peab kujutlema seisukorda, millal ta naine ja lapsed on varanduseta ja rahata. Kuna oli põhjus poliisi osta, siis peab olema ka põhjus, et seda mitte jätta.

Inimese mõttekäik on suur võim. Kui meie ainult suudame poliisi omanikku mõtleva panna, siis on ta valmis tooma ohvrit, et ta kindlustuskaitse jääb jõusse.

Muidugi inimesed koguvad raha mustapäevade jaoks. Kui võimalik, panakse raha juurde. Kuid igakord võib see olla viimane panus. Kuid see kogutud summa ei või olla tarviduse puhul kuigi suur. Kokkuhoid, mis on teostatud aga kindlustusega, on teistsugune. See annab alati summa, mis on peetud tarviduse puhul vajalik olevat. Mis juhtub aga siis, kui pole kindlustust.

Põhjus, miks töötavad inimesed, on see, et nad peavad hoolitsema tänapäeva tarviduste eest. Elukindlustus on aga määratud hoolitsema tuleviku eest, mis

tapreemiat 200 kr. ja võite kohe minna pankani ning võtta välja 5000 krooni laenu.

Mõnigi kergeusklik kraapis viimases hädas kokku nõutava summa ja lunastas selle eest Hädavareselt elukindlustuspoliisi. Ent kui kindlustusvõtja selle paberiga kohe pankatõttas, siis muidugi selgus, et Hansu jutt oli vale. Kuna see jutt oli sooritatud nelja silma all, siis muidugi polnud „ametlikult midagi tetta.“

Ent hiljem, kui selliseid kliente kogus palju, siis muutus Hansu tegevus juba võrdlemisi ohtlikuks.

Lõpuks ei jäänud Hädavaresel muud üle, kui pidi otsima uut seltsi ja uut tegevusrajooni, kuna vana oli „põhjalikult läbi töötatud.“

Nii lõppes Hans Hädavarese kindlustusmehe karjäär, kuna ta oma ringkäiguga oli jõudnud käia läbi kõik seltsid. Ta oli tõesti mees, kelle kohta öeldi: tema teod käivad tema järele. Rein Ranna-Roo.

tuleb sama kindlasti, nagu tõuseb igal hommikul päike. Ükski inimene pole kunagi surnud õigel ajal. Meie kõik sureme kas liig vara või elame liig kaua. See, mis tuleb aga kindlustusega, seda võime saada me kõik.

Meie töötame ja hoolitseme tänapäeva eest. Meie tahame teha seda ka tuleviku eest, kui saame sellest aru. Pea meeles, kui raugab poliis, siis kaotab niihästi poliisiomanik kui ka selts rahaliselt, meie kaotame aga provisjoni. Meie peame mõtlema ise ja panema ka poliisiomanikud mõtlema.

Keda teie ootate, kui elukindlustusmees koputab teie uksele?

Kas teist ärimeest, kes püüab saada teilt raha ... või meest, kelle tööks on aidata, et teie kodu, teie perekond oleks kindlustatud, teie võlad maksetud, teie lastele haridus antud ja et võiksite tulevikus aastate möödudes olla ise oma naisega absoluutselt iseseisvad?

*

Enne käed näivad olevat kõige kindlamaks kohaks väikesele lapsele.

Siiski paljud emad ja nende väikesed lapsed on lahutatud, sest et isa on jätnud kindlustuskaitse hooletusse.

Küsige oma kindlustuskandidaadilt, millisesse olukorda satub ta naine ja ta lapsed, kui naine peab enda ja ta laste eest hoolitsema.

Rääkige talle, kuidas võib ta sellist olukorda ära hoida.

*

Kui mõni kindlustuskandidaat ütleb, et ta ei või nüüd osta elukindlustuspoliisi, siis näidake talle, et ta üürib selle samuti nagu oma korteri. Peavari ja kaitse on vajalik, olgu see ostetud või üüritud. Poliisi peab võtma inimene kohe. See garanteerib ta perekonnale suurema summa raha, kui on tal seda võimalik hankida teisiti.

*

Rootsis oli 1937. a. 4505 tuleõnnetust, mille kahjusumma tõusis 8.883.999 kroonile. Kõige rohkem kahju tekitasid pundulikulid küttekolded. Nende läbi tekkis kahju 1.840.000 kr. (20,7 prots.). Teisele kohale tuleb liigkütmine 1.052.000 kr. (11,8 prots.) ja kolmandale kohale kuritahtlik süütamine 1.043.000 kr. (11,7 prots.).

Juhiseid hanketöoks.

Siin on mõned meetodid, mis aitavad esindajat ta töös produktiooni suurendada.

Esindajal peab olema kandidaatide nimesit. Iga nime juures peab olema ruumi tema sünniajaks, aadressiks, millal parim aeg teda külastada, tema eriharrastused, perekonnaseis jne.

Lähene mine.

Kindlustuspakkumist tuleb teha niihästi kui see on vähegi võimalik.

Alati peab olema kindlustuskandidaadi nimi käepärast.

Tutvusta talle end, nimetades ainult oma nime.

Ava oma kõnelust nii, et see äratab kohe kindlustuskandidaadi huvi. Näiteks: „Härra kandidaat, kas teie soovite saada 10.000 kr. elamiseks kuni elulõpuni.“ Kui on kandidaadi poeg, siis võite öelda: „Härra Kandidaat, tulin, et rääkida väga tähtsa asja pärast, mis puutub teie poja Juhani tulevikku?“

Vali parem aeg pikemaks kindlustusjutuks ja lase määrata aeg selleks.

Kindlustusjutt.

Väljenda oma mõtteid selgelt ja ära kasuta kindlustustehnilisi oskussõnu. Kasuta pliatsit asja selgitamisel. Silm püüab sageli informatsiooni paremini kinni kui kõrv.

Ole kindel, et sa leiad pidevat ja jagamatut tähelepanu.

Võta tähtsamad punktid kokku.

Ära püüa rääkida kogu aeg üksinda. Lase ka kandidaadil rääkida midagi. Teie võite juhtida tema mõtlemist ja olge meister selles suhtes.

Koosta omad küsimused nii, et nelle võib anda ainult jaatavat vastust.

Ole kogu hingega oma pakkumise juures. Psühholoog Forbes ütleb: „Inimene võib kaotada kõik, aga kui ta ei kaota oma vaimust, saab ta seda, mida tahab.“

Lõpuleviimine.

Bäägi üks ilus lugu kindlustuspraktikast. Valva sobivat psühholoogilist momenti. Kui on kindel, et peapunktid on selged; kui kandidaat on mõnes suhtes teiega ühel arvamisel.

Määra arsti juurde mineku aeg ja täida siis sooviavaldus. Palu teda, kui oled lõpetanud, et ta kirjutab oma nime (mitte allkirja).

Kõvasti töötamine on tarvilik. Ei ole midagi, mis asetaks varahommikust tööleasumist. Kuluta võimalikult palju aega tööks. Külasta rohkem inimesi ja püüa saada rohkem võimalusi kindlustusjutuks.

Iga külastus ja kindlustusjutt on tõeliselt raha, vaatamata sellele, kas saate kindlustust või mitte. Keskmine seadus hoolitseb selle eest.

Tee nädalas vähemalt tosin õhtust külastust.

Siin üks huvitav lähenemisviis igale väikesele osanikule ehk aktsionärile: „Hurraa, mul on kava, kuidas ühel päeval saate selle ettevõtte ainukeseks omanikuks,“ „The Insurance Salesman“.

Minu palve teile, esindajad, on, et rääkige rohkem ja rohkem lihtsalt. Ja vaadake niihästi meestel kui ka naistel on avaram arusaamine sellest, kuidas võib elukindlustus neile kasulikke teeneid osutada. — K. Fischer.

Peamiseks erinevuseks eduka ja edutu esindaja vahel on see, et üks leiab kliente, teine aga mitte. Peab tunnistama seepärast, et kindlus kindlustuste saamiseks on võimalik, kuid see pole automaatne. See tuleb mehel, kes teadlikult ja hoolega hangib kliente. Klientuur on rajatud oma kindlustuskandidaatide ja poliisiomanikkude teenimisele. See teenimine peab olema nii hea ja intelligentne, et teile ei vaadata, kui teisele kindlustusmehele, vaid kui esindajale, kes on parem asjatundja kindlustusküsimustes kui mõni teine teie ümbruskonnas. — R. B. Coolidge.

Kindlustuse lõpuleviimine on haripunktiks hästiplaanitsetud müügis. Teie ei saa viia müügitehingut edukalt lõpule ilma hea nurgakivita. Edukas lõpuleviimise jutt oleb nagu edukas mängki, mis te teete enne kui lõpetate.

Uusi teid tulekindlustuses.

Möödunud suvi oli eriti rikas tuleõnnetuste poolest, kusjuures esines väga rohkesti suuri tulikahjusid, milles hävis paljude perekondade varandusi. Ning kes tähelepanelikult jälgis tekkinud kahjusid, see võis märgata, et paljudel juhtudel varandus oli kas hoopis kindlustamata või oli kindlustussumma niivõrd minimaalne, et see moodustas vaid murdosa tekkinud kahjust.

Selline nähe on tõsiseks etteheiteks meie kindlustustegelastele ja näitab, et jutud tulekindlustuse tegevuse kitsastest piiridest pole millegagi põhjendatud. See on veel kord liigseks tõestuseks, et tulekindlustuse alal kaugeltki pole põhjust kurta piiratud tegevusvõimaluse üle ega sellega õigustada nn. ülevõtmise poliitikat, vaid siin on veel küllalt söödis maad, mis ootab ülesharimist.

Küll aga peame sellest järeldama, et meie tulekindlustuse hanketöö on liiga pealiskaudne. Meie tulekindlustuse esindajad on liiga mugavad ja armastavad tallata kulunud radu, tahtes mitte näha vaeva uudismaa harimisega. Arvatakse, et lihtsam on saavutada edu teise seltsi poolt tehtud töö ülevõtmisega, kui selgitustööga neis ringkondades, kus kindlustust tuntakse puudulikult või mitte sugugi.

Sir William Crawford, kes on Inglismaal tuntud kindlustusmõtte propageerijana, on teinud kindlustusseltsidele ettepaneku, et nad annetaksid raha ühispropagandaks. Inglise kindlustusseltside aastasissetulek on 180 miljonit naela ja ta arvab, et $\frac{1}{4}$ prots. sellest, s. o. 470,000 naela, oleks tarvis ohverdada kindlustuse propagandale.

*

Taanis teeb tuli kaunis suurt hävitus-tööd. Nii on seal 1937./38. a. tuleõnnetuste puhul makstud välja 7,8 milj. krooni. Tuleõnnetusi on suhteliselt maal rohkem kui linnades. See on seletatav taluhoonete õlgkattuste, nende kergesti süttiva sisu ja veepundusega. Tulikahjude peapõhjuseks näitab statistika elektrijuhtmeid, vigaseid korstnaid ja pikset.

On arusaadav, et siin tegevus võib esialgu tunduda raskemana ja võib-olla isegi vähemtulukana. Kuid seda kindlasti vaid esialgu, kuna hiljem see võib isegi muutuda küllalt tasuvaks, kuna sellega vähendatakse ülevõtmise pinget ja töö muutub normaalsemaks. Pealegi tohiks selline loov töö igale tõsisele kindlustusmehele pakkuda palju enam rahuldust kui teiste rasvast elamine.

Siin oleks veel vajalik eriti panna rõhku maal asuvatele kindlustusobjektidele. Kes on vähegi lähemalt jälginud siinseid tuleõnnetusi, siis pole mitte sugugi harulduseks, kus kindlustatud oli küll hoone, mille väärtus oli mõnisada krooni, kuid mitte selles asuv varandus, mille väärtus tõusis mitmele tuhandele kroonile. Nii kirjutasiid ajalehed alles äsja ühest tuleõnnetusest maal, kus põles ära küün, mille väärtus oli 300 krooni (küün oli ka kindlustatud), kuid selles asuvad põllutööriistad, viljatagavarad ja masinad; millede väärtus oli 7000 krooni, olid kõik kindlustamata. Ent sellised juhud pole harulduseks, vaid neid esineb väga palju.

Seepärast on rahvamajanduslikult väga tähtis, et sellele alale palju enam seisest tähelepanu pööratakse. Tuleb asuda tõsiselt propageerima, et kindlustus ei taotleks vaid nimelist silti, vaid et kindlustuspoliis pakuks ka tõelist julgeolekut. Inimene, kes oma varanduse on kindlustanud, peab õnnetuse korral ka saama seda asendada uuega. Kui kindlustussumma talle seda ei võimalda, siis on see majapidamine pikemaks ajaks majandusprotsessist välja lülitatud. Seda aga tuleb vältida.

Ja kui meie kindlustustegelased tule alal tahavad tõesti kord jõuda selleni, et tulekindlustus pakuks meile seda kaitset, mis on kindlustuskaitse ülesandeks, siis peab küll siin võtma ette ümberorganiseerimise. Eriti tuleb seda rõhutada praegusel ajal, kus mõnigi kindlustustegelane tunneb oma tegevuses piiratust. Nüüd oleks aeg panna enam rõhku tulekindlustusele, et rakendada tööle mõne teise ala vähemkoormatud kindlustustegelasi.

J. K.

Viis õrna küsimust perekonna- peale.

Kui miskit juhtub minuga.

1. Kui palju on vaja, et katta mu võlad ja kohustused — ja anda mu lesele võimalust alata leinast uuesti peale?

2. Kui palju raha — kuus — vajab mu perekond kuni lapsed on saanud täisealisteks?

3. Kui suure hariduse pean andma oma lastele — ja kui palju see maksab?

4. Kas tahan, et mu lesk saab raha nii palju, et sellest jätkub kuni ta elab?

5. Kui ei juhtu minuga midagi, kui suure sissetuleku saan ma 55-, 60- või 65-aastaselt ja kuidas saan ma selle kindlasti?

On tuhandeid mehi ja naisi, kel pole elukindlustust, sest et me jutlustame evangeliiserimise asemel. Jutlustamine on informeeriv asi eeldades, et inimene ei tea sellest midagi. Evangeliseerimine on rajatud teooriale, et inimene usub, kuid ta soovib, et keegi juhib ta õigele teele. Mida me vajame, on evangeeliumi ja usku meie ärisse, mitte diktillist enesega rahulolevat jutlustamist kui head meie oleme.

Rohkem kui miski muu jutlustab ja töötab ühiskondliku heaolu eest elukindlustus. Võimas armee, milles mitusada tuhat liiget, läheb tänapäev oma teed ja jutlustab perekonna pühadust, äratav inimestes vastustus-tunnet omaste vastu, seab kindlamini perekonnasidemed, seab silme ette surma, haiguse ja vanaduse tagajärjed ning manitseb inimesi teostama kokkuhoidu.

Kui neil on raske.

„Ma mõtlesin, et olen vilets, sest et mul polnud kingi, kuni ma kohtasin meest, kel polnud jalgu.“

Araabia vanasõna.

See araabia vanasõna on saanud mulle lemmikvanasõnaks. Alati kasutan ma seda. Mõnikord tosin kordi päevas. Vahel räägib poliisiomanik või kindlustuskandidaat, kui raske tal on, kui halvad on ajad. Kui kohtad kedagi, kes kurdab, kes hädaldab, siis ütle see vanasõna ja vaadake, kuidas avaldab ta mõju poliisiomanikule või kindlustuskandidaadile. Ükskõik, mis ka pole, millised asjaolud on, kuid alati on halvemat.

Kindlustuskandidaat ütleb: „Tean, elukindlustus on mulle vajalik, kuid kaks või neli kr. nädalas on mul raske ära anda.“ Teie vastus võib olla: „See võib olla tõsi, härra kindlustuskandidaat, kuid on kergem ohverdada praegu kaks või neli krooni — seda pole ju kerge saada — et hiljem tarviduse korral võite saada suurema summa.“

Tuleb võtta käsile kindlustuskandidaadi kujutlusvõime. Tuleb luua sõnadega pildid, mis kasvatavad temas iha omandada poliisi. Tsiteerin siin Herbert Kaufmani: „Pole maagilist vormelit, mis annab inimesele võidu. Kui intelligentsi taga on kindel otsus mitte jääda peatuma, siis päikese all on võimatu ainult see, mida ei saa kujutella. Pool suurust seisab otsustamises ja tegevuses.“

Kas te tunnete kedagi

1. Kes abiellus hiljuti?
2. Kel on imik perekonnas?
3. Kel käib poeg koolis?
4. Kes ostis maja või püstitab uut?
5. Kes peab toitma oma isa või ema?
6. Kes juhib edukalt oma talupidamist?
7. Kes teeb ametis karjääri?
8. Kes on eriti huvitatud oma teeni-
jaist?

Kui tahad olla edukas, kas pole siis mitte halb tõusta igal hommikul tund aega varemalt üles ja kasutada see tund ära kava koostamiseks, kuhu lähed sel päeval ja mida pead rääkima? Või pidada raamatut enda üle, kusjuures märgite, mitu tundi olete iga päev töötanud, mitu külastust teinud, mitu kindlustusjuttu ajanud ja mitu kindlustust sõlminud? Kas teie ei tööta igal õhtul oma kindlustusjutu kallal kuni ta on rahuldav? Meie kõik tahame olla edukad, kuid edu ei tule ilma püüta.

Poliisimüük pole mitte hea müük, kui ta ei too sõpra, ja müük on alati hea müük, kui ta hoiab sõpra. Hea müügitehing peab tege-
ma hea sõbra veel paremaks. Meie äri ala on sarnane, et seal peab olema meie kliendi usaldus, et ta meile ei usalda ainult oma äri lähemaid saladusi, vaid ka puhtisiklikke saladusi ja südamesoove.

Õnnetuste kroonikat

Õnnetusi inimohvritega.

— 6. juunil jäi Nõmmel Männiku teel nr. 8 elutsenud 27-a. ehitustöölaine Martin H a n g l a kodu lähedal veoauto alla ja suri. Leinama jäid naine ja väike tütar.

— 12. juunil sai kokkupõrkel veoautoga surma Tallinnas Paldiski maant. 54-g elutsev mootorrattur Karl A h n o v e r.

— Samal päeval jäi Kuusalu v. Kaberla küla elanik Juuli R e p n a u maanteel veoauto alla ja sai silmapilkselt surma.

— Samal päeval kukkus Viljandi lähedal veoautolt tööline August K o l k, kes suri. Kolk oli pärit Kõo vallast.

— 13. juunil leiti Aaspere vallas Oru talu põllult surnuna taluperemees Juhan L i i v a k. Surma oli põhjustanud südamerabandus.

— 18. juulil uppus suplemisel Pöide vallas 25-a. Julius K i r s i m ä e.

— 24. juunil uppus Pakri tuletorni lähedal mootorpurjek „Villi“ ümberminekul madrus Arnold S a a r n a, kes pärit Keila vallast Nõmme külast.

— 25. juunil uppus suplemisel Võrtsjärve üliõpilane Herman L a m s o n, pärit Mustlast.

— 30. juunil leiti Kõrgesaare v. Rootsi küla juurest merest Aug. K v a r n s t r ö m i laip. Uppumine oli tekkinud paadi ümbermineku tõttu. Mees oli 40 a. vana, abielus.

— 2. juulil sai Tallinna lähedal Pirita teel auto ja mootorratta kokkupõrkel raskeid vigastusi ja suri haiglas autos sõitnud Meinhard V e e v o, kes elas Tallinnas.

— 7. juulil uppus Pirita rannas 38-a. Gustav S t a m b e r g, kes elas Nõmmel, Vana-Pärnu maant. 13.

— Samal päeval uppus Narva jõkke Kreenholmi tööline Al. P ä r n.

— 8. juulil kukkus Tallinna sadamas merre ja uppus Auleid S e p p, kes töötab Krulli vabrikus.

— Samal päeval sai Vaivaras autoõnnetusel surma dr. Vold. P a l i t s e r, 45 a. vana, kes elas Nõmmel Nurme tän. 47.

— 9. juulil jäi Põltsamaal veoauto alla kohalik elanik Eugen R o o s i l e h t, 32 a. vana.

— 12. juulil uppus Tallinnas, Vene-Balti as. nr. 100 elutsev üliõpilane Aho S a l u o r g suplemisel Kopli rannas.

— 22. juulil uppus Saula küla juures Pirita jõkke 35-a. Hermine L i n k, kelle elukoht Pärnus, Karusselli tän. 37. Õnnetus juhtus suplemisel.

— 23. juulil uppus Narva-Jõesuus merre 52-a. Al. P r e i m a n n, kelle elukoht oli Narvas, Peetri tän. 4. Õnnetus juhtus suplemisel. Leinama jäid naine ja 4 last, kellest 2 alaealised.

— Samal päeval jäi Nõmme jaamas rongi alla ja sai surma 37-a. Nikolai R a n d, kelle elukoht Harkus.

— Ööl vastu 24. juulit jäi Elvas rongi ette ja sai silmapilkselt surma Rannu v. Piipre talu peremees Jaan K a l l a s.

— 26. juulil tabas südamerabandus Elvas Tartu ülikooli professorit Jaan M ä g e, 56 a. vanuses. Leinama jäi abikaasa kolme lapsega.

— 27. juulil jäi Vana-Võidu mõisas viljaküüni ehitamisel tellingute alla Erich V a l d s t e i n, 28 a. vana, ja suri teel haiglasse.

— 28. juulil leiti Tallinna lähedalt Roca al Mare rannast uppununa Tallinnas, Falkpargi tän. 21 elutsenud 44-aastane Bertha T a m m e laip.

— 30. juulil uppus vähjapüügil Paide jõkke 42-a. päevatöölaine Johannes N e i d o. Leinama jäid naine ja laps.

— Samal päeval uppus Pijussa jõkke Narva linavabriku tööline Aleksei P o d d u b n o i, 26 a. vana. Õnnetus juhtus suplemisel.

— 6. augustil uppus Viljandi jõkke 54-a. Rich. M a l d r u, kelle elukoht oli Viljandis, Mäe tän. 14.

— Samal päeval uppus Saku jõkke Kurna v. elanik Feliks R e i n v a l d t, 25 a. vana.

— Leisi v. uppus Punniku rannas Põitse k. elanik Aug. P a a s m a a.

— 14. aug. paisati veoautolt viljakoorma otsast maha autokummi lõhkemise tõttu Väätasa vallas elutsenud tööline Arnold P u s s, kes suri silmapilkselt. Õnnetus juhtus Kuivajõe valla piires.

— Samal päeval suri Tallinnas ajurabandusse a.-s. „Eesti Näituse“ dir. Ed. Alver, 53 a. v.

— 20. aug. uppus Kohila jõkke Tallinnas, Herne tän. 19 elutsenud 27-a. Ed. N u r k. Mees oli alles kahe nädala eest abiellunud.

— Samal päeval jäi Lehtse lähedal rongi alla Lehtse valla taluperenaine Anna T õ n t s, saades silmapilkselt surma.

— Samal päeval leiti Rapla lähedal rongi alla jäänuna Rapla elanik Arseni G u j a s h e v, 40 a. vana.

— 27. aug. jäi Kiltsti ja Rake jaamade vahel kiirrongi alla ja sai surma Jõgeva revident-metsaülem Rich. P ä r t koos abikaasa Mariega. Leinama jäi kaks alaealist tütar, neist teine 3-aastane.

— 3. sept. jäi Nõmmel omnibuse ette ja sai surma Taebla v. pärit jalgrattur Joh. P e e k, 30 a. vana. J. Peek oli abielus.

— 15. sept. sai lõhkua hobuse jalge alla sattudes surma Väandra v. taluperemees Juhan T u i s k.

— 19. sept. sai Tallinna lähedal autoõnnetusel surma Tartus, Narva tän. 97 elutsenud Karl K u l l.

Tuleõnnetusi.

— 2. juuni pärastlõunal põlesid Virumaal Kohtla-Järve põlevkivitööstuse lähedal maani maha Villu K a l l a s t e ja ta poja Vello taludes eluhooned, millest viimane oli ümbruse üks moodsamaid. Tulle jäi vallasvara. Mõni päev varem oli Vello Kallaste tahtnud hooned kindlustada, kuid ema vastuseismisel jätnud selle kulusid kartes tegemata. Tuli sai alguse korstnast lennanud sädemest.

— 7. juunil põles maha Haljala v. Aukülas Rud. Kasearu elamu ja põllutööriistade kuur. Tulle jäi vallasvara. Kahju 5500 kr.

— Samal päeval põles maani maha Saue v. Ääre asunduses Aug. Truusöödi taluhoone. Kahju 2150 kr. Hoone oli kindlustatud 400 kr. väärtuses.

— 10. juunil põles paari tunni jooksul maani Imavere v. Tamme külas Jaan Soone uus elamu, mis ühise katuse all lauda ja kütiniga. Tulle jäi ka kogu vallasvara. Kahju 10.000 kr. Varandus oli kindlustamata.

— Samal päeval süttisid Karksi vallas Jaan Viriti pärandustombule kuuluvad põhukuhjad, laut ja põhuküün. Põles ära ka mitmesugust vallasvara. Kahju 2000 kr. Hooned olid kindlustatud.

— 11. juunil põles ära Pärnus Uus-Sauga tän. nr. 17 A. Luige pärijate savitööstus koos kõrvalhoonete ja sisseseadega. Kahju 6000 kr. Kindlustatud oli ainult tööstushoone 3000 kr. väärtuses.

— Samal päeval põles maani Peningi vallas Karl Viilmanni talu elumaja. Tulle jäi vallasvara ja 400 kr. raha. Kahju 1300 kr. Hoone oli kindlustatud 150 kr. eest.

— 13. juunil süttisid Rõngu v. Valguta as. Jaan Ilvese talu kõrvalhooned. Tulle jäi 30 kana, põhutagavara, teravili jm. vallasvara. Kahju 1600 kr. Hooned olid kindlustatud.

— 15. juunil põlesid ära Iluka v. Adalbert Kaljusto sae- ja jahuveski koos sisseseade ja veskile toodud viljaga. Kahju 14.000 krooni. Vallasvara oli kindlustamata.

— 18. juunil puhkes tuli Tallinnas, Pärnu mnt. nr. 126 Alide Uusbergi korteris. Hävis mitmesugust riidekraami 1000 kr. väärtuses, mis oli kindlustamata.

— Samal päeval põles ära Karksi v. Jaak Aru elumaja ja karjalaut. Kahju 4000 krooni. Hooned olid kindlustatud.

— Samal päeval põlesid Lepistu vallas Rätsepa talus maha küün, ait, laut ja tall. Tulle, mis sai alguse karjalapse käest, jäi ka vallasvara. Kahju 2200 kr. Hooned olid kindlustatud 1000 kr. eest, vallasvara kindlustamata.

— Ööl vastu 19. juunit hävitas tuli Kohtla vallas Joh. Uusmaa elumaja ja karjalauda. Kahju 2500 kr. Varandus oli kindlustamata.

— 21. juunil puhkes tuli Narvas Grigori Hrpjapini lauatehases. Hävisid hooned ja suurel hulgal metsamaterjali. Kahju 300.000 kr. Varandus oli osaliselt kindlustatud. Tuli sai alguse elektrijuhntmest.

— 25. juunil põles Võhmata v. Roosna-Alliku asunduses maha kaks karjalaut, koorejaama hoone ja osaliselt end. mõisa härrastemaja. Kahju 70.000 kr.

— Samal päeval põles maha Piiri vallas Aleksander Minini taluelamu ühes loomalaudaga. Tulle jäi hulk kartuleid ja heinu. Kahju 1500 kr. Tuli algas vigasest korstnast.

— 4. juulil süttis Tahkurannas veoauto P-164. Auto mootoriosa ja osa koormast hävis. Auto omanikuks oli Pärnus, Laatsareti tän. 9 elutsev Tõnis Sai.

— 5. juulil põlesid maani maha Tõstamaa v. Männikuse külas kol. Kaarel Lauritsa talu hooned. Kahju üle 10.000 kr. Tuli kandus edasi

naabri Martin Suti talule, hävitades ka seal karjalauda ja tuuleveski. Hooned olid osaliselt kindlustatud. Oletatakse värnitsaga läbiimbenenud kaltsude isesüttimist tule alguse põhjusena.

— Samal päeval süttis Kambja v. Kodijärve as. Al. Tääri sepikoda, kust levis aidale, kuivatisele ja kuurialusele. Tulle jäi rehepeksumasin, põllutööriistu jm. Kahju 7000 kr. Varandus oli kindlustatud 4600 kr. eest. Tuli algas korstnast lennanud sädemest.

— Samal päeval põles Põlva v. Mammaste külas Peeter Moleki elumaja, rehi ja rehealune. Kahju 5100 kr. Hooned olid kindlustatud 2000 kr. väärtuses.

— Samal päeval põles maani Väätsa v. Lööla k. Jüri Marki hobusetall, põllutööriistade kuur ja turbaküün. Tulle jäi rohkelt põllutööriistu ja muud vallasvara. Kahju 4300 kr. Hooned olid kindlustatud 1700 kr. väärtuses.

— 7. juulil süttis Avanduse vallas Viktor Tausta ait, laut ja kuur. Tules sai surma 2 siga. Kahju 7000 kr. Hooned olid täies väärtuses kindlustatud.

— Samal päeval põles maani maha Võnnu v. Kurista as. Alfred Torga uus elamu. Tulle jäi vallasvara. Kahju 5800 kr. Hoone oli kindlustatud 2000 kr. eest. Tuli algas pliidi alt langenud söest.

— Samal päeval põlesid Lepisto vallas Sooru as. maha Liisa Kuke ühiskatuse all asuvad laut, küün ja sigala. Tulle jäi hobune, lehm, mullikas, pörsas jm. vallasvara. Kahju üle 3000 kr. Hoone oli kindlustatud 750 kr. eest. Oletatakse süttimist.

— 9. juulil süttis piksest Viljandi v. Tusti as. Karl Tekko rehi. Tulle jäi põllutööriistu, heinu jm. vallasvara. Kahju 3000 kr.

— Ööl vastu 10. juulit süttis piksest Kudinal Jõusa k. Oskar Tartu laut, sigala ja kuur. Kahju 1200 kr. Hoone oli kindlustatud 800 kr. väärtuses.

— 10. juulil süttis tikkudega mängiva lapse käest ja põles maani maha Kullamaa v. Laukna külas Julius Reinmetsa elamu. Tulle jäi kogu majakraam ja raha. Kahju 2500 kr.

— Ööl vastu 19. juulit hävis tules Kiltsi sae- ja jahuveski, mille omanikuks aktsiaselts. Kahju üle 200.000 kr. Tuli sai alguse katlamajast. Varandus oli kindlustatud.

— 19. juulil põles Kaarma v. Jõe k. Juhan Kaasiku talus maani elumaja, rehi ja laut. Tulle jäi vallasvara ja sisse põles ka 2 siga ning kanu. Kahju 4000 kr. Hooned olid kindlustatud ainult 800 kr. eest.

— Ööl vastu 21. juulit süttis Küti v. Inju k. Heinrich Lauri talu viljaküün, kuhu olid paigutatud traktor ja viljapeksumasin, põledes maani. Kahju 7700 kr. Varandus oli kindlustatud.

— Samal ööl põles Orava v. Kahkva k. maani Aug. Laksbergi elamu koos kaupluse ja vallasvaraga. Kahju 7500 kr. Varandus oli kindlustatud.

— 31. juuli hommikul süttis Võrus, Kreutzvaldi tän. 53 V. Pärgi maja, milles asus J. Lepa mehaanikatöököda. Hoone hävis, töökojas jäi tulle kogu sisseseade ja tööriistad.

Hoone oli kindlustatud 4000, töökoda 2250 kr. eest. Tuli sai alguse gaasilambi puhastamisel töökojas.

— Samal päeval põles maani Jõgeva v. Kurksi k. Karl Uude hoone, milles asusid saun, pesuköök ja lukusepatöökoda. Kahju 3600 kr. Kindlustatud oli varandus 2800 kr eest.

— 4. augustil põles maani Lügenuse vallas Püssi asund. Joh. Lehtmetsa veski ja Ado Urveti mööblitööstus. Vallasvara jäi tulle. Kahju kokku 80.000 kr., kindlustatud 16.000 kr. väärtuses. Arvatavasti sai tuli alguse katlamaja korstnast.

— Samal päeval põles maha Tihemetsa v. Punapargi saeveski, mis kuulus riigile. Kahju 9000 kr. Varandus oli kindlustatud.

— Samal päeval süütas pikne Assamalla v. Mäe talu elumaja, mille omanikuks Toomas Tüli. Hoone põles maani. Kahju 4100 krooni., kindlustatud 2000 kr. eest.

— 5. augustil põles maani Särevere v. Tännasilma k. Karl Püti elumaja, küün, laut ja kuur. Tulle jäi peale muu vallasvara ka hobune ja siga põrsastega, masinaid jm. Kahju 7700 kr. Hooned olid kindlustatud 2500 kr. eest.

— 8. aug. põles Abja v. Reinu talu eluhoone, millega ühise katuse all rehetuba ja tall. Tulle jäi peale muu vallasvara ka osa karja. Kahju 4.000 kr. Varandus oli kindlustamata.

— 12. aug. põlesid Albu v. Soosalu k. maani Gustav Tammetsa ja Kustu Alfense taluhooned. Kahju Tammetsal 30.600 kr., kindlustatud 20.450; Alfensel kahju 3750 kr., kindlustatud 2.000 kr.

— 22. aug. põles maani Saaremaal Sandla mõisa seemnekuivatis koos vallasvaraga. Kahju 40.000 kr. Varandus oli kindlustatud alla väärtuse.

— 23. aug. süttis Albu piimaühingu kõrvalhoone, kus olid laoruum, puukuur ja tall. Tulle jäi vallasvara. Kahju 6300 kr., hoone oli kindlust. 3800 kr., vallasvara kindlustamata.

— 2. septembril süttis Väinjärve v. Lombi talu elamu ja sellest põllutööriistade kuur. Tulle jäi vallasvara, viljatagavara j. m. Kahju 3500 kr. varandus oli kindlustamata.

— 9. sept. põles puupaljaks Viljandi aednik E. Pirsko. Põles ära elamu, osa triiphoonest ja kuur. Saadi päästa vaid seljariided. Kahju 4.000 kr.

— Ööl vastu 10. sept. süütas pikne Martna v. Karl Savi elumaja, millega ühise katuse all laut ja rehealune. Hoone põles maani. Tulle jäid loomad, viljaseeme ja toiduvili. Kahju 3000 kr.

— 10. sept. põlesid maani Saaremaal Pihlta v. Juhan Paltsi elamu, laudad, sigala, sepi-

koda ja saun. Tulle jäi peale muu vallasvara ka 6 lehma. Kahju 8620 kr. Kindlustatud olid ainult hooned 2120 kr.

— Samal päeval põles maha Emmaste v. Joh. Väljase elumaja. Tulle jäi ka talu vanaperenaine Leena Väljas. Aineline kahju 3000 kr. Varandus oli kindlustamata.

— 13. sept. hävis tules Ridala abipalvela ja Priit Oosalule kuuluva talu hooned. Kahju 7000 kr. Hooned olid kindlustatud 1800 kr. Abikiriku väärtus 2000 kr., kindlust. 1000 kr.

— 16. sept. põles Veski v. Krüüdneri as. Väänna talu. Kahju 3000 kr.

— Samal päeval põles maha Nõo jaama lähedal H. Piiri saeveski. Kahju 2500 kr. Varandus oli kindlustamata.

— 17. sept. põles ära Aaspere v. Richard Kuusiku küün koos viljapeksugarnituuriga ja muu vallasvaraga. Kahju 2775 kr. Hoone oli kindlust. 500 kr.

— Samal päeval põles Ruusmäe v. Aug. Leitmaa rehetare ja viljaküün. Kahju üle 3000 kr., kindlust. 1200 kr.

Näidake elu väärtust.

Pole tähtis, kui vana on klient, pole tähtis, kas ta on üksik, iseseisev, vaid mina piüan maalida ta silme ette, mis on elukindlustus ja mida ta annab. Ma piüan talle näidata inimelu väärtust — tema elu väärtust. Ja siis tulevikus olen teinud kergemaks endale või mõnele ametivennale. Meie võime minna alati tagasi kliendi juurde, kellele on näidatud tõelist kava, tõelist programmi. Elu programm on see, mida annate talle esimese intervjuuga. Näidake talle täielik kava. Kuigi teie ei juhtu saama kindlustust, siis rajate sellega kindla tee tema juurde.

Elukindlustus on rohkem kui raha — see on teie garantii, et teie laste heaolu on kindel, kui teie ei suuda enam midagi garanteerida.

Kui ma pakuksin talle müüa talu järelemaksuga ja tingimusel, et see talu jääb teie perekonnale juhtumil, kui teid enam pole, vaatamata sellele, kui palju osamaksu olete tasunud, kas võtaksite siis mu pakkumise vastu?

Tegevtoimetaja: Jaan Kask.

Väljaandja: Eesti Kindlustustegelaste Ühing.

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

Toimetuse ja talituse aadress: Tallinn, pstk. 18.

Posti jooksev arve nr. 598.

Hind 25 senti.

O.-ü. „Vaba Maa“ trükk, Tallinnas, 30. sept. 1939. a.

