

EESTI KINDLUSTUS LEHT



Mai – Juuni
1940.

EESTI KINDLUSTUSTEGELASTE
ÜHINGU VÄLJAANNE



ETK jalgrattad

LUX, ETEKA, ORIGINAL

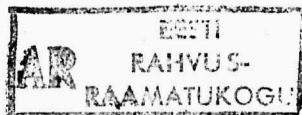
ja

ORIGINAL-LUKSUS.

Moodsa ja täiusliku ehitusega, millega on saavutatud kerge liikuvus ja mugav sõit.

Müügil tarvitajate- ja majandusühinguis ning Tallinna müügilaos — Narva m. 19.

**ETK jalgrattaga
saavutate kiirust ja edu!**



EESTI KINDLUSTUSLEHT

26*

Nr. 3 (26).

ILMUB 6 NUMBRIT AASTAS

1940.

SISU:

Sõjariisiko küsimus elukindlustuses — J. K. — Korralikkude maksjate kasvatamine. — 12 omadust, mis tähtsad hankemehele. — Meie ise oleme kõik. — Kuidas meeldida klientidele. — Hanke Ants ja Kange Vunts — R. RannaRoo. — Koid, kes purevad kindlustushoonet. — Ühe esindaja kogemusi. — M. Jöks 60-aastane. — Ühe ülevõtja sissekukkumine. — Lalast maailmast. — Õnnetuste kroonikat. — Varia.

Sõjariisiko küsimus elukindlustuses.

Sõjariisiko küsimus elukindlustuses on eriti viimasel ajal akuutselt üles kerkinud, kuna ikka veel hõljub ähvardav sõjaoht kogu maailma kohal. Seega on arusaadav ka nende maade kodanike suur huvi selle küsimuse vastu, kes ise asuvad otseselt küll väljaspool sõjateatrit. Ka meil, kuigi asudes väljaspool otsest sõjaohtu, on see küsimus küllalt suure tähtsusega. See pole mitte ainult tähtis uute kindlustuste hankimisel, vaid isegi seniste kindlustuste jõushoidmisel stornode vältimiseks.

Meie elukindlustuslepingutest on jäetud välja sõjariisiko, nagu seda teevad ka teiste maade kindlustusseltsid. See on ka loomulik, kuna vastasel korral poleks mõeldav ükski kalkulatsioon. Ei saa ometi ükski kindlustusselts teha preemiakalkulatsioone tundmata arvudega. On seega täiesti endastmõistetav, et tavaline kindlustusleping ei saa endas sisaldada sõjariisikut, kui ta ei

taha opereerida spekulatiivsete lubadustega.

Seniste sõdade puhul pole see ka nii teravalt esile kerkinud, kuna sõda on haaranud maid, kus elukindlustuse areng pole olnud kuigi olulise tähtsusega. Esimesena tegi aktiivselt nüüd sõja kaasa enamarenenud elukindlustuse maadest Soome. See oli suureks katsumuseks ka Soome elukindlustusele.

Ent siin astus vahele Soome valitsus, kes asja lahendas väga radikaalselt. Ta pani maksma seaduse, millega kindlustusseltsid olid kohustatud kandma elukindlustuses ka sõjariisikut. Kuuldavasti on nüüd samale teele asunud ka Norra, mis Soome kõrval oli teiseks suuremaks elukindlustuse maaks.

Sõjategevuse lõppedes Soomes, on nüüd võimalus saada ka esialgset ülevaadet sellest uuelaadsest ja julgest katsest, mis Soome elukindlustusseltsid tegid läbi.

Nagu kinnitavad esialgsed kokkuvõtted Soomest, olid sõjas langenutest kindlustatud umbes 70 %. Keskmise kindlustussumma sõjas langenute kohta arvatakse umbes 13.000 soome margale, mis meie rahasse ümberarvatuna on veidi üle 1000 krooni. Seega ei tõuse kindlustusseltside kahjud sõjaslangenute arvel mitte üle 200 miljoni Soome marga.

Vastava seaduse järgi, millega Soome kindlustusseltse kohustati sõjariisikot kandma, võisid kindlustusseltsid väljast makse toimetada jaoti. Ent nüüd on selgunud, et kindlustusseltsid seda soodustust ei ole kasutanud, vaid on kõik kindlustussummad maksnud langenute omastele välja ühekorraga tervelt. See kinnitab, et „sõjakaotused“ kindlustusseltsidele ei valmistanud ülesaamatuid raskusi.

Ka teine soodustus, mille riik andis kindlustusseltsidele tehtud kohustuse arvel — sõja lisapremia kasseerimise õigus, pole veel selgunud. Igatahes kui see tuleb, siis ei ole see kuigi suur, kuna kindlustusseltside „sõjakahjud“ moodustavad vaevalt 50 protsenti ühe aasta

preemiasissetulekuist. Seega langeb ka see koorem kindlustusvõtjate õlgadelt ära, ehk kui tuleb, siis sellises tagasihoidlikus ulatuses, et see vaevalt moodustaks murdosa normaalsest preemiast.

Kuigi praegu kõik need küsimused pole lõplikult lahendatud, siiski annab see meiegi kindlustustööle häid kogemusi ja head eeskujut. See näitab, et mõnel juhul väga musta tondina nähtud sõjariisikot polegi nii kohutav ja selle küsimuse lahendamine on võimalik hea tahtmise juures alati. Näib, et Soomes selle radikaalse sammu läbi mitte ainult ei võitnud kindlustusvõtjad, vaid veel enam kindlustusseltsid, kes selle ohvriga säilitasid rahva poolehoiu ja usalduse elukindlustuse vastu.

On selge, et meiegi kindlustusseltsidel seesuguses olukorras ei jää üle kahte valikut, vaid tuleb käia Soome eeskujut järele.

Seepärast, kuigi meie kindlustuslepingud ei sisalda sõjariisikot, nagu polnud seda nähtud ette ka Soome elukindlustuse poliisides, siiski võib eeldada, et vajaduse korral meilgi see küsimus leiab lahendamist samuti. J. K.

Korralikkude maksjate kasvatamine.

Hea inkassaator on ühtlasi ka hea kindlustusmees. Kui ta hoiab preemiovõlgu miinimumil, siis pole tal tarvis teha palju käike tagasi ja tal jääb aega üle, mida võib kasutada uute kindlustuste saamiseks.

On selge, et on hea komme inkasseerida ainult kindlal ajal, eriti palgapäeval. See aitab hoida, et preemiovõlgade arv ei kasva kunagi suureks. Iga esindaja võib seda saavutada. Preemiovõlgade vähendamine võtab küll aega, kuid seda võib teha.

Mul on inkasseerimismeetod, mida, arvan, võivad kasutada ka teised. Kui astun sisse inkasseerima ja näen, et maksmine ei taha võtta vedu, siis ei püüa ma avaldada survet, vaid juhin taktiliselt jutu mujale, et maksjal ei tekiks piinlikku olukorda.

Siis lähen jälle mõne hea maksja juurde, kes maksab korralikult tähtajal või isegi ette. Selle juures ajan veidi

juttu, kusjuures ei unusta ka veidi kõdistada nende enesetunnet. Näiteks ütlen: „Härra Kikas, tahaksin, et kõik poliisiomanikud oleksid nagu teie. Siin on ainuke koht, kus pole tarvis tulla tagasi, sest et siin majas on harilikult raha.“ Selline kiitus juba mõjub iseendast, et preemiamaksmist ei lükata edasi.

Mis puutub kroonilistesse võlgujätjatesse, siis püüan süvendada sõprust nendega ja hiljem jutuajamisel, mis juhtub mõni nädal hiljem, palun neid, kas poleks võimalik maksta nädal varem. Seda teen, kuni olen saavutanud, et maksmine toimub tähtpäevil. Sel puhul tänan neid väga preemia ja hea püüdlikkuse eest. Nõnda kasvatan aegamisi korratud maksjaid korralikeks.

Usun, et seda võib teha igaüks. Ainult püsivust peab selleks olema, sest et on maksjaid, kelle peale kulub ära hulk aega, enne kui nad saavad korralikeks maksjaks.

12 omadust, mis tähtsad hankemehele.

Juhtiv ameerika kindlustustegelane Stanley Dickinson on võtnud hoolsa uurimise alla 20 kindlustusseltsi 400 esindajat, et jõuda selgusele, millised võimed, anded on vajalikud edukas hanketöös. Need tema uurimuse tulemused pole mitte huvituseta ka meile.

Peab tähendama, et võime või a n d e all ei mõista Dickinson mitte seda, mida inimene teab, vaid seda, mida ta oma töö juures kasutab. Oma uurimuse põhjal on jõudnud ta otsusele, et edukaks tööks on olemas 12 a n n e t, millest igaühte kas rohkem või vähem kasutatakse.

Ole tipul või tipu lähedal.

Esimeseks neist on see, et esindaja on oluliseks liikmeks seltskonnas, kus ta liigub. Seega kuulub hea kindlustustegelane seltskonna paremate liikmete hulka. Tema sissetulek, tema intelligents, tema seisukoht ja tema huvid võimaldavad talle võtta aset nende hulgas, kes on tipu lähedal või tipul. Loomulikult nõuab see tugevat esindusvõimet.

Võime teha iga päev oma tööd.

Teiseks on isiku loomulik võime teha iga päev oma päevatööd. Hanketöö nõuab tugevat füüsilist ja vaimset energiat, et anda senisele tööle lisaks alati uut. Et olla edukas, peab ta päevas tegema vähemalt k u u s või k a h e k s a kindlustusjuttu, kusjuures peab ta kahe või kolme juurde minema kindla mõttega müüa elukindlustust.

Võime korrata äri.

Kolmandaks on anne korrata äri nendega, kellega on seda juba tehtud. On kaks elukindlustuse müümise viisi. Üks on müüa poliisi kord igaühele, kes tahab seda osta. See on tavaline kindlustus, nagu neid sõlmitakse alati. Teine viis on müüa kindlustuskava erinõueteks, kus esimene poliis on ainult samuks edaspidiste ärivahekordade loomiseks.

Võime teha ärisuhet sõpruseks.

Neljandaks on anne luua sõbralikku vahekorda poliisiomanikkudega väljaspool puhtärilisi vahekordi. Isik, kes kasutab seda annet, muretseb tööd poliisiomanike poegadele, vahetab nendega huvitavaid raamatuid, käib nendega koos spordivõistlustel, teatris jne. Vastutasuks selle sõpruse eest ei saa ta nende käest mitte ainult uusi kindlustusi, vaid nad annavad ka nõu, kust on võimalik saada uusi.

Viiendaks on anne taibata kindlustusvõimalusi oma igapäevaste kontaktide keskel. Oma igapäevase tegevuse kestel on ta alati erk äri võimaluste suhtes. Keegi sõber tutvustab teda mõne ettevõtte uue direktoriga. Ta taipab, et selle äri omanik, kelle ärist ta teeb sageli oste, tema koguduse ja seltsi liige, võib osta temalt kindlustust. Tõsiasi on see, kindlustus nõuab, et hankemees peab olema aktiivne inimestega kohtamisel, sest et üle poole kindlustustest saab ta neilt, kellega on saanud varemalt tutvavaks.

Võime laiendada oma tegevusvälja.

Kuuendaks on võime tungida uutesse seltskonnakihtidesse ja teha siit järeltõu oma äri mõttes. Ta peab laiendama järjest oma tegevusrajooni, sest et veerand osa kindlustusist tuleb tavaliselt väljastpoolt ta harilikku tutvusringkonda.

Võime välja meelitada erisoove.

Seitsmendaks on anne ajada kindlustusjuttu nii, et kindlustuskandidaadid avaldavad omi erisoove kindlustuse suhtes, mida nad soovivad. See tähendab, ta peab suutma kohandada kindlustust ostja erinõuete jaoks. Millised need erinõuded on, kõik selle on hankemees oma rahuliku ärilise jutuga suutnud välja meelitada.

Võime näidata kaupa.

Kaheksandaks on anne kirjeldada elukindlustust asjaomasele lähedaste

piltidega, näidetega, arvudega. Ei saa müüa mingisugust müüdavat kaupa, ilma et seda kohvrast välja ei võta ega näita, milline kaup see on.

Võime asetada kindlustus perekonna budžetti.

Üheksandaks on anne ajada kindlustusjuttu nii, et kindlustus tundub vajalikuna perekonna budžetis, nagu iga teine tarvilik asi, mis on selles ette nähtud. Isik, kes omab seda võimet, on laialdaselt informeeritud elu säästmise ja vanaduse probleemidest ning suudab väljendada nii, nagu oleks ise ostja.

Võime pakkuda õigel ajal.

Kümnendaks andeks on müügianne: võime panna inimesi tegutsema. See on, ta peab suutma müüa elukindlustust, õigel ajal mõistma tulla välja kindlustuse pakkumisega. Ta peab saama vastuseks, kas „jah“, „ei“ või „millal“.

Võime oma asju korras hoida.

Üheteistkümnendaks on anne korraldada oma isiklikke rahaasju nii, et ta võib käia pea püsti seltskonnas, kus liigub, nii et ta on tõesti arst, kes suudab aidata iseennast. Kes omab selle ande, sel tuleb vähe põhjust kurta ebaõnnestumistest kindlustuste sõlmimisel.

Võime muuta mõtteid tegudeks.

Viimaseks andeks on võime muuta mõtteid tegudeks. Elus tehakse palju ilusaid kavu, kuid kuigi nad pole õhulised, jäävad nad siiski ainult ilusateks kavadeks, sest et selle asemel, et neid teostama hakatakse, kõheldakse. Lükatakse nädal nädala ja kuu kuu järele edasi, sest et ikka arvatakse, et pole saabunud õige aeg. Kui on aga plaan valminud, siis peab kõhklematult ja täie energiaga asuma kohe seda teostama, sest et nii on sündinud maailmasse just kõige suuremad asjad.

Nüüd analüüsige end.

Need on kaksteist annet, mida on vaja kasutada, kui tahetakse olla edukad hanketöös. Kuid on selge, et pole ühtki, kes kõiki neid püsivalt oma töö juures kasutab. Et neid siiski tööle rakendada, on esimeseks sammuks tõsine eneseanalüüs, mis olete teinud päev-päevalt. Selles eneseanalüüsis selgub teile peagi, mida on teile andnud see või teine anne ja kui palju olete seda või teist pingutanud. Ühtlasi avaneb ka teie silme ees pilt, mida olete jätnud seni tegemata ja mida võite esmajoones teha. Mis on jäänud tegemata, asuge energiliselt peale — ja teie näete, et tulemused hanketöös hakkavad paranema.

Meie ise oleme kõik.

Inkasseerimine nädala jooksul näitab seda, mis oleme ka teinud, ta maksab meile palka, sest et kasseerijaile on see tasu pingutuste ja heade algatuste eest.

Meie, kindlustusmehed, teeme tööd suuremal ja tähtsamal ärialal maailmas. See pole mitte kerge elukutse, kuid on täis võimalusi, mitte et elada ainult päevast päeva, vaid ta võimaldab muretseda endale ka paremaid asju, mida ihaldame.

Kuna me töötame sellisel ärialal, miks ei või me saavutada sellest paremat, mis ta võib meile pakkuda. Et saada aga paremat, peame alati liikuma,

et teha äri. Seal on poliisiomanikud, keda peame külastama tuleval nädalal, perekond, keda pole me veel külastanud. Võib-olla mõnigi ootab meid. Kui just mitte teadlikult, siis vähemalt alateadlikult, sest et meil on seda talle pakkuda, mida ta nii vajab.

Palk, mis me saame, tuleb väljastpoolt. Mida kindlamini meie töötame, seda kindlam on kasupalk. Ei ole meil kelleltki teiselt nõuda palgalisa, kui endilt, sest ise oleme ju endi palga ja lisapalkade määrajad. Kui on põhjust nuriseda ja etteheiteid teha, siis ainult endile.

„The Insurance Salesman“.

Kuidas meeldida klientidele.

Üks eduka hanketöö saladusi. — Kuidas parandada enda vigu. —
Meie vooruste ja nõrkuste peegel.

Kindlustusmehe edu ei sõltu mitte ainult tööoskusest, töötamisviisist või töötamisrohkusest, vaid väga suurel määral isikust. Igaüks, võib-olla, on märganud, et isiklikul sümpaatial ja antipaatial on väga suur tähtsus kõigil aladel. Seda suurema tähtsusega on see küsimus kindlustustegelase juures, kes hanketöös peab väga paljude inimestega, sageli võõrastega, kokku puutama.

Seepärast on esindajale väga suure tähtsusega, kuidas tema isik teistele meeldib.

Allpool avaldame väljavõtte dr. Donald A. Lairdi raamatust „Kuidas meeldida teistele“. Nagu sellest nähtub, ei ole meeldivuse küsimus sõltuv vaid sünnipärastest omadustest, vaid igapäev on võimalus oma isiku meeldivust muuta. Seejuures on tingimuseks, et meie ise oleme teadlikud neist puudustest, mis meil olemas, ja püüame omi nõrkusi vältida endakasvatuse teel.

Kuidas teha kindlaks, kas me oma edu ise ei takista, tehes end vastumeelseks, ilma et me seda ise teaksimegi? Kuidas teada saada, kas me teistele meeldime või ei, ilma et me seda oma sõpradelt ja tuttavatelt küsiksime? Kuidas kontrollida enda käitumist ja hoiakut, et teistele paremini meeldida?

Need kõik on küsimused, kui me asume oma meeldivuseküsimuse lahendamisele.

Et leida vastust neile ja teistele selletaoliste küsimustele, on vaja kõigepealt selgitada need omadused, mis teevad inimese meeldivaks. Meie kõik oleme ise tunnud seda, et üks inimene meeldib meile enam kui teine. Ent seejuures pole meie mitte teadlikult analüüsinud neid põhjusi ega omadusi, mis üht inimest teisest teeb eelistatumaks.

Sageli arvame meie ekslikult ühte või teist põhjust, millel väga vähe on tõeliselt ühist meeldivusküsimusega. Nagu näitavad kogemused ja katsed, on isiku meeldivusel tähtsamateks omadusteks sageli pisiasjad, millele meie ei tea panna erilist rõhku.

Et võimaldada enda isiku kohta kontrolli, toome nende positiivsete omaduste loetelu ühes hinnanguga (ühest kolmeni) tähtsuse järjekorras. Esimesed üheksa omadust kuuluvad kõik kõrgema väärtusega omaduste hulka, millest igaüks annab kolm punkti.

Üheksa tähtsamat punkti.

Tehke seda, mis te teha lubasite! See omadus üksi ei tee teid veel inimestele meeldivaks, kui teil on suur hulk teisi omadusi, mis selle mõju hävitavad, kuid see on üks neist, millest te väga palju võite loota. See omadus teeb teid meeldivaks mitte ainult teie ülemusele, vaid jätab teist hea mulje igale inimesele, kellega te kumagi kokku puutute. Halb on, kui te enda alluvaile selle joone puudumist ei märka.

Olge abivalmis!

Ärge tooge välja oma teadmisi! Vaene professor on sunnitud näitama, mis ta teab. Opetaja, lapsevanem või tööjuht võib kerge-

mini muutuda ebameeldivaks, sest et ta juba oma ülesande tõttu teisi peab õpetama. Kes meeldida tahavad, katsugu poolehoidu võita teiste omadustega. Neil peab olema näiteks kaaks eelkirjeldatud omadust.

Ärge laske end oma kaasinimestest paremana paista ja hoolitsege, et nad ei saaks muljet, nagu tahaksite seda olla! Üks suurepärasemaid noormehi, keda ma tunnen ja kes ise ei olegi teadlik enda väärtuses, meeldib ainult väga vähestele. Tema õnnetuseks kisuvad ta intellektuaalne uudishimu ja ta teadmised teda igasugustesse vaidlustesse. Tal pole mingit tahtmist uhkustada ja enda üleolekut avaldada, kuid teised saavad selle mulje ja see on talle kahjuks.

Nähtavasti on raske olla silmapaistev inimene ja ikka veel meeldida.

Ärge noomige inimesi, kes teevad asju, mis teile ei meeldi! Väikelinna naine, kes igati tahab käsutada ja iga asja korraldada, on peaaegu kõigile vastumeelne. Ta teeb linna heaks küll enam kui keegi teine, kuid sel pole ta naabrite juures mingit kaalu. Karistuseks oma agaruse eest on ta üldiselt vastumeelne. Võib-olla armastab naine üldse rohkem käsutada kui mees. Igatahes näib mees paremini suutvat teisi inimesi juhtida, ilma et ta nii kergesti vastumeelsust ärataks.

Ärge liialdage oma jutus! Kuigi harjumus pikki lugusid jutustada on kaunis tavaline ja enamikul juhtudel süütuna näib, leiti see omadus olevat üks tähtsamaid ebameeldivuse põhjusi. Meie ei läinud nii kaugele, et teha kindlaks, kas paljas heade jahimehejuttude jutustamine võtab jahimehelt sõbrad, kuid krooniline liialdamiskalduvus teeb seda kindlasti.

Ärge heitke nalja teiste üle nende seljaga! Võin selle kohta ühe loo jutustada. Ma tunnen üht äriühingu peadirektorit, kes on väga tark ühiskondlikes küsimusis. Väikeses linnas, kus ta asub, on tema ettevõtte tähtsaimad. Kui ta sinna linna tuli, oleks teda peaaegu muusikakooriga tervitama tulnud. Kuus kuud hiljem oli raske leida kaaskodanikku, kes teda veel oleks sallinud.

See mees on hiilgavate võimetega. Ta oli korralik oma ametis, kuid tegi enda vastumeelseks oma eraelus. Golfiväljakul viibides, postkontoris õhtust posti oodates või oma kodus külalisi lõbustades meeldis talle jutustada piinlikult kentsakaid asju, mis mõnele kaaskodanikule olid juhtunud, või ahvida mõne golfimängija veidrat poosi löögi tegemisel. See oli hea lõbustus, kuid pani igatihe pisut kartma, et

„homme võib ta ehk juba minu kulul nalja heita.“

Ärge olge pilkav! See omadus mõjub teiste suhtumisele teisse samal viisil kui kalduvus teiste suhtumisele teisse samal viisil kui kalduvus teiste üle nalja heita.

Ärge püüäke teisi valitseda! Kalduvus seda teha võib olla üks tragi naise ebapopulaarsuse põhjusi.

Sellega lõpeb nende omaduste nimestik, milliste väärtust ma kolme punktiga hindasin. Juba need omadused üksi annavad melle üsna kena pildi selle kohta, kuidas ja miks mõned inimesed meeldivad ja teised ei meeldi. Üldi-

selt ei meeldi inimestele liialdamine, mitte-usaldatavus, nad ei armasta inimest, kes ei ole valmis teisi aitama. Nende omaduste suhtes ollakse väga tundlik. Neie aluseks olevad moraalsed normid on kahtlemata head. Ülearune on öelda, et need normid asuvad meis palju sügavamal kui niisugused pinnalised nähtused nagu nõrkused joovastavate jookide, õnnemängude, kõditavate lugude ja muu selletaolise vastu. Viimastel kalduvustel iseendast ei ole mingit mõju teiste inimeste tunnete meele vastu.

Enne kui me edasi läheme omaduste juurde, millede väärtus on kaks punkti, oleks paras aeg anda seletust esilekerkivate psühholoogiliste teooriate kohta, et siis ülejäänud omadusi nendega seoses vaadelda. Meie faktidest ja arutlustest kaastöölisega ilmneb, et meile inimesed üldiselt ei meeldi kolmel põhjusel. Nad võivad olla vastumeelsed sellepärast, et me neid kardame. Nad on pilkavad või nad võivad meie üle meie selja taga nalja heita.

Nad ei meeldi melle sellepärast, et nad alandavad meie mina.

Nad käsutavad meid, nad püüavad meie üle valitseda, nad teavad rohkem kui meie või lasevad meid mõnel muul moel end väiksemana tunda. Ma ei tahaks öelda, nagu mõned teevad, et nad häirivad meie alaväärsustunnet või annavad melle alaväärsuse kompleksi. Ma eelistan lihtsamat, selgesõnalisemat väljendust, et nad alandavad meie mina. Või siis ei meeldi nad meile seepärast, et nad teevad seda või teist laadi väiksemaid asju, mis meid pahandavad. Omadused, mille väärtus on kolm või ka kaks punkti, on tihedalt seotud meie mina alandamise või meis kartuse äratamisega. Sama väärtusega jaatavad jooned aga on need, mis toovad teistele õnne ja rõõmutunnet. Väiksema tähtsusega joontel, mille väärtus on ainult üks punkt, on enamasti tegu ainult tüütamisega.

Ka need on tähtsad.

Järgnevate joonte väärtus on kaks punkti: *Hoidke oma riided puhtad ja korras!* Puhtus on suurtele voorustele üsna lähedal. See meeldib peaaegu niisama palju kui usaldatavus ja abivalmis olek.

Ärge olge pealetükkiv ja jultunud! Enese-usaldust peab muidugi omama, kuid me ei tohi olla liiga pealetükkivad või jätta niisugust muljet. Majast majja käiv kaubapakkuja ei võida poolehoidu. Õnnetuseks on üli-

õpilastele sageli soovitatud kaubaagendi ametit kui head suvevaheaja veetmise võimalust. Minu arvates kasvatab niisuguse tööga tegelemine pealetükkivust, ja see pole inimesele kasuks.

Ärge naerge teiste vigu! Ärge kunagi naerge mõnda inimest sellepärast, et ta tuleb teiste hulka korratus rõivastises või tarvitab lauas söögiriistu valesti või ilmub tänavale lahtise vestinööbiga. Hoidke oma naer kino, tsirkuse ja ajalehtede naljanurga jaoks. Ärge tarvitage seda teiste inimeste puhul igapäevases elus.

Ärge võtke vastassugupoole suhtes vulgaarset hoiakut! Kuigi enamik inimesi armastab kõditavaid lugusid, ei meeldi neile üldiselt siiski vulgaarne hoiak vastassugupoole suhtes.

Ärge püüdke kõigis teistes ainult vigu leida! Samuti nagu heal hulgal teistel omadustel, mis vastumeelsust äratavad, nii on selgi kalduvus aja jooksul, eriti kõrges eas, kasvada. Et vastumeelsed jooned aja jooksul süvenevad, see seletab, miks noored inimesed arvavad, et vanadega raske on läbi saada.

Ärge parandage teiste vigu!

Ärge püüdke oma sõpradele olla grammatikaks või kombeõpetuseks.

Neile ei meeldi, et te neid parandate, kui nad ütlevad „igaltahel“, selle asemel et öelda „igatahes“, või suruvad kätt, kus neil tuleks

ainult kummardada. Kui nad kriitikat vajavad, oskavad nad seda ise küsida või oma vigu autoriteetsete raamatute abil parandada. Ei tasu vaeva anda selletaolisi vabahtlikke näpunäiteid.

Ärge heitke nalja kuulajate kuhl! Kuigi väga sarnane, pole see siiski mitte sama, mis kalduvus teha nalja teiste inimeste üle nende selja taga. Kui koosoleku juhataja enne kõnelejale sõna andmist teda kuulajaile tutvustades tema üle vaimukat nalja heidab, vähendab ta kuulajate poolehoidu. Isegi väga vilunud kõnelejaile ei meeldi see harjumus, ja nad ütlevad, et see nende kõnet kahjustab. Ta on viinud kuulajad ebasoodsasse hoiakusse. Kõneleja näib neile naeruväärses valguses, ja sellest tuleb tal üle saada, enne kui ta suudab võita kuulajate tähelepanu ja poolehoidu.

Ärge püüdke omapead talitada! See pole sama, mis teiste valitsemine! Kui teie ülemus teid käsib teatud asja teha teatud viisil, siis ärge hilige sellest mööda, talitades vana viisi ainult oma kangekaelsuse tõttu.

Ärge kaotage kannatust!

Ärge püüdke vaidluses peale jääda!

Naeratage sõbralikult, kuigi on kahtlane, kas naeratus teie kangekaelsuse mõju lõplikult suudab hajutada, kui te omapead talitate.

Ärge kõnelge vahetpidamatult! Mark Twain ütles Helen Kellerile: „Helen, te meeldite

Rein RannaRoo vahelugemisi.

Hanke Ants ja Kange Vunts.

Hanke Ants: Kuidas sa suudad ometi niipalju uusi kindlustusi hankida?

Kange Vunts: Pole midagi kergemat kui see. Lähed inimese juurde ja räägid augu pähe ning kindlustusi tuleb nagu siidi.

Hanke Ants: Kuidas nad nii kergesti nõustuvad?

Kange Vunts: Mis seal ikka. Luban neile laenu, suurt dividendi, loteriivõite jne. jne.

Hanke Ants: Ent kui selgub, et see ei vasta tõele, mis siis?

Kange Vunts: Mis siis ikka. Aastapremia on juba käes ja nüüd tehku, mida soovib. Ega mina ikka omast ilma jää.

Hanke Ants: Kuid mis saab neist kindlustustest hiljem?

Kange Vunts: Muidugi lähevad stornosse. Kuid see mind enam ei huvita. Mina olen oma töö teinud ja rahad saanud — minu kas või kõik stornosse.

Hanke Ants: Aga kui sa hiljem neid inimesi kohtad, mida sa siis ütled?

Kange Vunts: Ega ma loll ole, et kaks korda üht ja sama teed tallan. Saab otsitud uued söödamaad. Küllap juba kohti jätkub, kuhu minna, et mind ära ei tuntaks.

Hanke Ants: Ent kas sa pole ka mõelnud sellele, et sa niimoodi kogu kindlustustegevusele kahju teed ja ise seda oksa saed, millel istud.

Kange Vunts: On's mul üks mure. Kui selle tööga enam leiba ei saa, eks siis leia jälle midagi uut.

Hanke Ants: Kas sa tead ka, kuidas sinu teguviisi nimetatakse. See on ju kind-

mulle sellepärast, et te palju ei kõnele." Twain ise armastas võimalikult palju kõnelda. Pole tähtis, kas teie hääl on kõrge või madal, kare või helisev, kas te tarvitate lemmikfraase, võõrkeelseid ütlushi või murrakut. Kõik need omadused ei avalda teie meeldivusele erilist mõju, vahetpidamatu rääkimine aga avaldab küll. See viga näib esinevat rohkem naissool kui meestel. Siiski leidsime katsetel, et noored mehed, vastupidi üldisele arvamusele, kõnelevad enam kui noored naised. Noortele naistele ei meeldi see kaldumus oma meestuttavatel. Vististi on see jutukuse suhe vastupidine seks ajaks, kui naine perekonda kasvatab ja naisseltsis teotseb.

Ärge nuhkige teiste inimeste asjades! On küllalt juriste, kellele see on ametiks. Nad teavad teiste eraelu kohta igasuguseid asju. See on arvatavasti üks põhjus, miks neid isegi kõige meeldivama isiksuse korral üldiselt kardetakse. Kartus võib aga kergesti vastumeelsuseks muutuda.

Järgnevail joontel on väärtus üks punkt.

Ärge võtke vestlusest osa ainult küsimuste esitamisega! Kuigi inimestele üldiselt meeldib kõnelda, neile kindlasti ei meeldi, et neid politseiliku ülekuulamise meetoditega kõnema sunnitakse. Inimene, kes siis, kui te olete lõpetanud mõne loo või seikluse kirjeldamise, küsib: „Ja mis te siis tegite?“, ei suurenda oma populaarsust.

Ärge nõudke teistelt teeneid!

Ärge olge sallimatu moodsate ideede vastu!

Ärge meelitage!

Ärge kõnelge oma isiklikest muredest! Te võite küll kõnelda tervisest. kuid mitte arutella oma teisi muresid, nagu majanduslik tagasimine, perekonnatülid või ülekohus, mis kaasinimesed teile on teinud.

Ärge pekske keelt! Keelekandjaid ei armasta isegi teised mendetaolised.

Ärge taotelge väärrikust!

Olge rõõmus!

Olge entusiastlik, mitte letargiline!

Ärge häädage sõnu valesti! James M. Barrie kujutas kord ühes oma näidendis politseinikku, kes alatasa tegi häädamisvigu. Sellele kavale võttele rajas kirjanik karakteri eba-meeldivuse.

Ärge kahtlustage inimesi selles, et nad midagi teie eest varjavad!

Ärge olge laisk! Te võite töötada aeglaselt või suure pingega, ilma et see avaldaks mingit nähtavat mõju teie meeldivusele. Kui te aga laisk olete, siis olete vähemeeldiv. Selle halbuse all kannatab eriti vanem generatsioon, sest nad on jõudnud ajajärku, kus veresooned, liikmed ja lihased hakkavad nõudma puhkust ja mugavat elu.

Ärge laenake asju!

Ärge kõnelge inimestele nende moraalsest kohusest!

lustustegevuse hauakaevamine!

Kange Vunts: Sina nimeta seda kuidas soovid, kuid minu töö edeneb hästi ja teenistus on hea. Hüvasti, naiivne aatevend!

Hanke Ants: Jumalaga, kindlustustöö hauakaevaja!

Ülevõtja äpardus või valus õppetund.

See lugu juhtus mõned head aastad tagasi ühes provintsilinnas. Üks „kangemaid“ kindlustusmehi, kes alles äsja oli saabunud pealinnast sinna, et teha „kõvat“ tööd, sattus kohaliku loomaarsti juurde. Peale esitamist tüüris värske kindlustustuus kohe jutu kindlustusasjandusele. Küsimus näis arsti, kes muide oli ka suure kinnisvara omanik, väga huvitavat ja kindlustusmees hellitas juba roosilisi lootusi. Ta algas rünnakut tulekindlustusega:

— Nagu märkasin, on teie maja kindlustatud X. seltsis. Kas te ei sooviks seda teha meie seltsis?

— Ei tea. Olen seal juba hulka aastaid...

— Seda küll. Kuid, kas te ei kardate, et ühel ilusal päeval saate see-eest ka karistada?

— Kuidas nii?

— Noh, X. selts kui ühistegelik ettevõtte võib maksuraskuste korral teilt nõuda lisavastutust.

— Ei tahaks hästi uskuda, kuna olen juba kaua aastaid...

— Ja, jaa. Ei või kunagi teada, millal see prahvakas tuleb. Olen kuulnud, et seal asjad sugugi polevat korras... Parem siiski karta kui kahetseda.

— Kas tõesti? Kas te ei jutustaks asja lähemalt, küsis arst näilise uudishimuga.

Kindlustusmees nähes, et arsti see küsimus huvitas ja haistes „head äri“, pajatas kõikide hirmu-õuduse lugusid X. seltsi „halbast olukorrast“, nagu neid omal ajal külluses ringi liikus ja levitati. Kuna arst kuulas ja vaid pead noogutas, siis arvas esindaja juba asja „küpsed“ olevat ja ta hakkas juba pabe-

Ärge parandage teiste vigu!
Ärge rääkige inimestele, mis on vale ja mis õige! Ärge pidage kombejutlusi.

Ärge püüdke panna inimesi mõtlema nõnda, nagu teie mõtlete! See harjumus on sarnane sellega, mis kõneleb vaidluses peale jäämisest.

Ärge olge poliitiliselt radikaalne!

Ärge kõnelge kiiresti! Vahetpidamatul rääkimisel on väärtus kaks, kiiresti rääkimisel üks punkt.

Ärge naerge valjusti!

Kes teistele meeldib, sellele meeldivad ka teised.

Meie üks katse seisis selles, et me käskisime katsealuseid üles kirjutada nii ruttu kui nad suutsid kõigi meeldetulevate, tugevasti vastumeelsete inimeste nimetähed. Poole minuti pärast käskisime neid peatuda. Selle poole minuti jooksul oli mõni suutnud mõelda ainult ühele inimesele, kelle vastu ta tundis tugevat vastumeelsust. Teised mõtlesid kuni neljateistkümnele. Mõni mõtles ebaseeldivale inimestele niisama ruttu kui ta nime-tähti suutis üles kirjutada.

Katsest selgus, et need, kes väljendasid oma vastumeelsust suurema hulga inimeste vastu, olid needsamad, kel endal oli suurem hulk üldiselt vastumeelseid jooni.

Sellest võime julgesti järeldada, et nii palju kui on teile vastumeelseid inimesi, niisama paljudes äratate ka teie vastumeelsust.

Ja samuti võib öelda ümberpöörduvalt: kui teile meeldivad paljud inimesed, siis on tõenäone, et ka teie paljudele meeldite.

Kuidas inimene end muuta võib.

Meie tähelepanekutest on selge, et neid soovimatuid omadusi üsna radikaalselt võib ümber kujundada. Toon ühe näite tegelikust elust. Keegi poiss näis ta enda hinnangu järgi olevat teiste endataoliste hulgas kõige halvemal kirjas. Ometi oli sel poisil hulk omadusi ja vaimuandeid, millede abil tal oleks pidanud olema võrdlemisi kerge teistele meeldida. Tal oli varandust ja seltskondlikku lihvi, ta riietus hästi, mõistis meisterlikult klaverit mängida ja oli silmapaistev mitmel spordialal. Kõik see ei aidanud midagi. Kõigi kaasõpilaste tunnistust mööda näis just tema olevat teiste hulgas kõige vastumeelsem.

Ta oli kuusteist kuud olnud tihedas kokkupuutes viieteistkümnest endavanusest poisist koosneva rühmaga. Kuusteist kuud oli ta kannatanud kaaslaste põlgust ja hoolimatust.

Ta teadis isegi, et teda ei sallitud, kuid ta tõesti ei teadnud, miks.

reid välja kraamima, kui äkki otsekui välksisse löi. Loomaarst käratas rusikat lauale põrutades?

— Kas teate ka, kes teie olete?

— Z. kindlustusseltsi esindaja.

— Mitte kindlustusseltsi esindaja, vaid k a a b a k a s olete.

— Kuidas te julgete?

— Mina julgen jah. Kuid mina imestan, kuidas teie julgete sellist juttu ajada, nagu mulle siin puhusite. Mina olen ise X. kindlustusseltsi juhatuse liige. Ja kui teie siin niisugust laimu levitate, siis on teie õige koht vanglas.

Võite olla tänulik, et minule ei paku lõbu teiega kohtutes jännata. Kuid ainult sel tingimusel, kui annate oma allkirja paberile, mille kirjutate ise enda käega, minu dikteerimise järgi. Palun, kirjutage:

„Mina Z. seltsi esindaja Madis Mürgiste olen alatu laimaja ja valelik, kes rüvetab alusetult teiste kindlustusseltside

ausat nime ja levitab alusetuid kuulujutte ning valeteateid, seega kahjustades üldist kindlustustegevust.

Tõendan oma allkirjaga, et ma tulevikus seda kunagi ei tee. Ühtlasi püüan ausalt tegutseda ja oma ning teiste seltside nime hoida puhta. Samuti tahan hea seista selle eest, et seda ei teeks teised minu kolleegid minu ja teistest seltsidest, igast sellisest juhtumist kohe teatades avalikkusele.

M. Mürgiste,

Z. kindlustusseltsi esindaja.“

Mees lahkus lõõduvalt. Nüüd on samast mehest saanud korralikum töömees omal alal.

Mees, kes leiutas elukindlustuse.

Sellel jutul pole midagi ühist elukindlustuse ajalooa, vaid seda jutustas mulle üks vanem kindlustustegelane. Selle tööpära eest ma ei vastuta, kuid tema jutustas seda niimoodi:

Laboratooriumis kümne minuti jooksul korraldatud endaanalüüs tõstis välja need omadused, mis ta mittemeeldivuse põhjustasid. Oma õnnetu olukorra ebamäärase tajumise asemel sai ta ülevaate halbadest omadustest, mis tegid ta teistele vastumeelseks ja mida tal tuli parandada.

Kaks nädalat pärast seda endaanalüüsi oli üks ta kaaslastest minu juures mõni tund tööl. Vestluse keskel ta tähendas: „Õelge, mis te Smithers'ile tegite? Ligi kaks aastat ei sallinud me teda keegi. Ma ei tea, kas te andsite talle midagi sisse või mis — kuid ta on hoopis teine inimene. Nüüd hakkab ta meile väga meeldima.“

Üks selle poisi kalduvusi oli oma teadmistega uhkeldamine. Ta ei nimetanud soola kunagi teisiti kui kloornaatrium, — osalt nalja pärast, kuid osalt peitus selle taga ka soov oma teadmisi näidata. Samuti oli ta harjunud teistelt endale teeneid nõudma. Temast kõneldi, et ta ostab karbi sigarette kuus, kuid suitsetab kaks karpi päevas. Analüüs osutas joontele, mida isegi poisid, kes teda ei sallinud, tähele ei pannud, kuid mis neis nimetatud kaaslaste vastu vastumeelsust äratasid.

Peaaegu kõiki ses peatükis nimetatud jooni võib üsna lihtsalt ja ruttu muuta. Säherdused omadused nagu füüsilise kohmetus, mille põhjused tahte kontrollile ei allu, olid

See oli veel enne Maailmasõda, kui elukindlustus oli võrdlemisi haruldaseks meie maal. Ühel päeval tuleb minu juurde mees ja küsib, kas tema ei võiks enda elu kindlustada. Muidugi ei olnud minul midagi selle vastu, vaid avaldasin kohe valmisolekut tema teenimiseks. Pakkusin mehele istet ja hakkasin pärima lähemaid andmeid. Lõpuks huvitas mind küsimus, kuidas tuli ta selle peale, et oma elu kindlustada.

— Jah, vaadake, ütles mees. Ega ma üldse pole kuulnud varem, et elukindlustus on olemas. Mina teadsin küll, et on tulekindlustus, ja siis ma hakkasin mõtlema, et kuidas on lood inimese eluga.

Mul on olemas väike maja, mille ehitasin ise ja milles elan ühes oma perekonnaga. Lapsed on alles väikesed ja käivad koolis. Ühel päeval käisite teie seal ja kindlustasite ära minu majakese ning selgitasite siis ka kindlustuse mõtet üldse. Siis hakkasin ma mõtlema, et kui on olemas majakindlustus,

küll samuti arutusel, kuid jäid meie vaatlusest välja. Me uurisime nimelt harilikke kalduvusi, mida keskmine inimene kergesti omaks tunnistab, kui talle neid näidatakse, ilma märkamata, kui tähtis ühendus on neil meie läbikäimises teiste inimestega.

Need kalduvused võivad jätta inimese ilma tööta, takistada elus ta edasijõudmist või teha teda väga üksikuks ta jõudetundidel

— kõik ainult sellepärast, et ta on inimestele vastumeelne või et inimesed teda kardavad, sest ta alandab nende „mina“.

Lincoln ütles: „Issand näib armastavat harilikke inimesi, sest ta loob neid palju rohkem kui ühtki teist liiki.“ Kindlaim tee populaarsusele on — olla harilik inimene. Inimene, kes on ebaharilik, kriitiline ja intellektuaalne, on *ipso facto* vastumeelne neile, kes temaga ei sarnane. Ta alandab harilikku inimese „mina“ ja need kardavad teda.

Te võite oma ebaharilikkusest johtuvad takistused ületada ainult erakordsete teenetega mõnel alal, vabatahtlikult teisi aidates. Pandagu tähele, kuidas avalik arvamine John D. Rockefeller vanemast viimasel aastatel on muutunud. Varemini ei sallitud teda üldiselt.

Mõneastase avaliku filantroopilise tegevusega on ta endise ebasoodsa arvamise järk-järgult soodsaks muutnud.

miks ei võiks kindlustada ka inimest, kuna ometi minu tähtsus oma perekonnale on palju suurem kui selle pisikese majahüti väärtus, mida ma ise ehitasin.

Ja siis ma tulingi teilt küsima nõu. Mul ei olnud tõesti aimu, et selline asi juba olemas on.

Nüüd muidugi jäi mul mehele vaid seletada elukindlustuse tingimusi, ja mul pole põhjust salata, et see oli minu esimene elukindlustusleping, mille sõlmisin. Kuid ma olen kindel, et kui varemalt poleks elukindlustust tuntud, siis see mees oleks selle kindlasti leiutanud.

Kui püüate müüa 5000 kr. sissetulekut 65. eluaastal, siis rääkige ainult päevapremiast. Näidake alati preemia väiksena, tulu suurena. On palju mõjukam rääkida, et 42 senti päevas annab 5000 kr. 65 eluaastal, kui et 150 kr. aastapremia annab selle summa.

Inimesed on hakanud mõistma, et ta on rahvameelne kodanik, valmis teisi aitama rohkem kui seda keegi teine maailma ajaloos on teinud. Harilikku inimese tunded tema vastu on saajaprotsendiliselt muutunud.

Loendatud omadusi silmas pidades on igal keskmisel inimesel võimalik kaasinimeste suhtumist kujundada.

Kas olete meeldiv inimene?

Andke endale kolm punkti iga allesitatud küsimuse eest, millele te jaatavalt võite vastata.

1. Jäate te alati selle juurde kindlaks, mis te teha lubasite?

2. Olete te rõõmsalt valmis teisi aitama?

3. Kas te hoidute oma kõnes liialdusist?

4. Kas te hoidute olemast pilkav?

5. Kas te hoidute näitamast oma teadmisi?

6. Kas te hoidute end näitamast väärtuslikumana kui on enamik teie kaasinimesi?

7. Kas te hoidute käsutamisest inimesi, kes ei seisa teie teenistuses?

8. Kas te hoidute õpetamisest inimesi, kes teevad asju, mis teile ei meeldi?

9. Kas te hoidute nalja heitmast teiste üle nende seljatäga?

10. Kas te hoidute teiste üle valitsemast?

Märkige endale kaks punkti iga järgneva jaatavalt vastatud küsimuse eest:

11. Kas te hoiate oma riided korras ja puhtad?

12. Kas te hoidute olemast pealetükkiv ja jultunud?

13. Kas te hoidute teiste vigade üle naermast?

14. Kas teie hoiak vastassugupoole suhtes on vaba vulgaarsusest?

15. Kas te hoidute leidmast vigu igapäevastes asjades?

16. Kas te lasete teistel vigu teha, ilma et te neid parandaksite?

17. Kas te laenate teistele meeeldi oma asju?

18. Kas te hoidute kõnelemast nalju, mis on piinlikud teie kuulajale?

19. Kas te lasete teisi nende oma tahtmist mõõda talitada?

20. Kas te jääte rahulikuks igas olukorras?

21. Kas te hoidute vaidlustest?

22. Kas te naeratate sõbralikult?

23. Kas te hoidute kõnelemast peaaegu vahetpidamatult?

24. Kas te hoidute oma mina võõraisse asjusse toppimast?

Märkige endale üks punkt iga järgneva jaatavalt vastatud küsimuse eest:

25. Kas te sallite moodsaid vaateid?

26. Kas te hoidute teisi meelitamast?

27. Kas te hoidute keelt peksmast?

28. Kas te hoidute palumast teisi inimesi korrata seda, mis nad äsja ütlesid?

29. Kas te hoidute asetamast küsimusi jutulõnga alalhoidmiseks?

30. Kas te hoidute teistelt teeneid palumast?

31. Kas te hoidute katseist teisi parandada?

32. Kas te hoiate oma isiklikud mured enda teada?

33. Kas te olete enam loomulik kui väärikas?

34. Olete te harilikult rõõmus?

35. Olete te poliitiliselt konservatiivne?

36. Olete te enam entusiastlik kui letar-giline?

37. Hääldate te sõnu õieti?

38. Kas te kohtlete teisi ilma neid alatasa kahtlustamata?

39. Kas te olete virk?

40. Kas te hoidute teistelt asju laenamast?

41. Kas te hoidute inimestele nende moraalseid kohuseid meelde tuletamast?

42. Kas te hoidute katseist tuua teisi oma arvamusele?

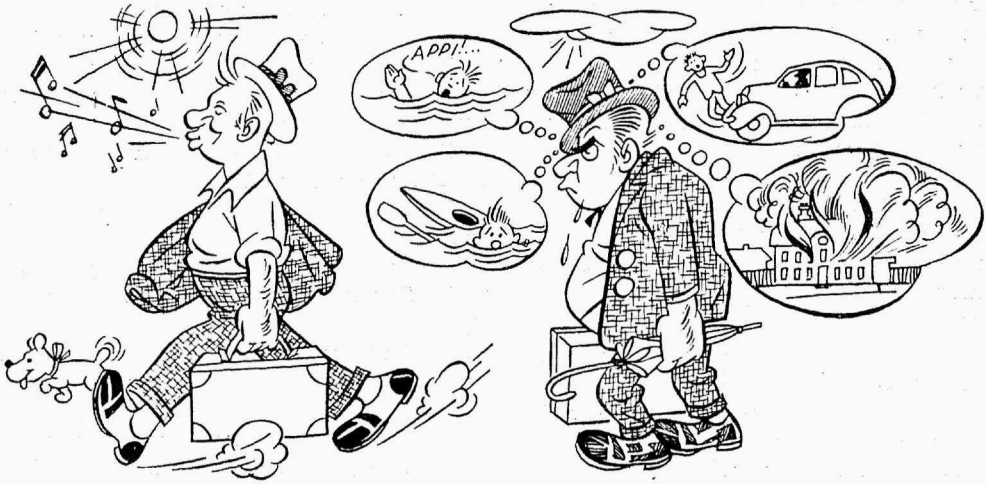
43. Kas te hoidute kiiresti kõnelemast?

44. Kas te hoidute valjusti naermast?

45. Kas te hoidute nalja heitmast inimeste üle nende juuresolekul?

Mida kõrgema hinnangu te sel eneseanalüüsil saate, seda enam te üldiselt meeldite. Iga eitavat vastust võib enesejuhtimise abil jaatavaga asendada. Kõrgeim võimalik hinnang on 79. See hinnang on umbes 10 protsendil inimestel. Madalaim hinnang, mille juures inimest üldiselt veel sallitakse, on 56. Keskmise noore inimese hinnang on 64. Üldiselt vastumeelse inimese keskmine hinnang 30. Madalaim hinnang, mis me leidsime, oli 12. Rõõmustav on märkida, et keskmise noore inimese hinnang on lähemal meeldiva inimese keskmisele hinnangule kui vastumeelse inimese keskmisele.

Rääkige preemiast aastatega võrreldes. Näiteks: „Tänapäevast kuni 65 eluaastani tuleb teil veel töötada 27 a. Kui teie annate nüüd ühe aastapalga 27 aasta palgast, siis saate meie seltsilt summa, millega võite elada oma vanaduspäevad muretult. Pole mitte mõttetus kulutada aasta palk oma elus selleks, et vanaduses pole enam muresid.



Mees, kelle elu ja varandus kindlustatud, tõttab rõõmsalt vilistades suvitama.

Kodanik, kelle elu ja varandus kindlustamata, tammub raskete muremõtetega kuurorti...

Koid, kes purevad kindlustushoonet.

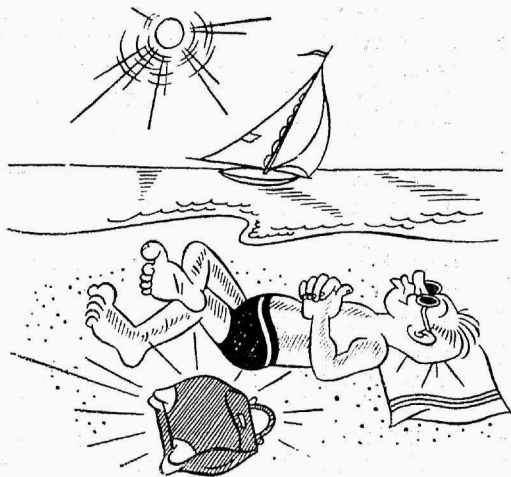
Nagu näitab statistika, on raugemiste protsent meie elukindlustustes väga suur. Nii tuli 1938. a. juurde 9203 elukindlustust 7.767.000 kr. kindlustussumma, kuna samal ajal rauges 6252 kindlustust 4.265.000 kr. kindlustussumma. Seega oli raugemiste protsent kindlustuste arvust 68 ja kindlustussummast 55,1. Selline asjaolu nõuab, et esindajad peavad panema senisest suuremat rõhku raugemiste ärahoidmisele, kuna muidu muutub kindlustuste hankimine lõpuks sõelaga vee kandmiseks.

Kõrge raugemisprotsent kõneleb juba ise enda eest. See näitab, et paljud esindajad töötavad liiga pinnapealselt. Nende sihiks pole mitte saada kindlustust, vaid müüa poliisi ainult saadava provisjoni pärast, küsimata seda, mis tuleb hiljem. Sellist hanketööd kindlustusalal võib nimetada tõeliselt ühepäevalibrika poliitikaks — elada ainult ühele päevale, tunda rõõmu ainult sellest, et võib aruandes näidata oma suurt produktiooni ja saada n. ö. „ühe päeva provisjoni“.

Sellise ühepäevalibrika poliitika tagajärjed on palju suuremad, kui seda aimatakse. Kannatajateks pole siin mitte ainult seltsid, pettunud poliisiomanikud, vaid lõpuks ka esindajad ise.

Kindlustusasjandusele pole midagi ohtlikumat, kui pettunud poliisiomanikud, kes lasevad raugeda oma kindlustused. On poliisiomanik tasunud aasta, paar või veel isegi rohkem preemiaid, küsib ta tahtmatult endalt: milleks pidin tegema neid kulutusi, milleks pidin preemia maksmise ajal vahest mõnest vajalikust esemest loobuma? Laseb ta oma kindlustuse raugeda, on tal mulje, et hüved, mida töotas talle kindlustus, on paberlikud, et talle on vaid halb asi hea nime all ka elama ääritud. Kuna ta kindlustuse lõpetamisel kahju kannataja on, jääb tal meeles kibedus kindlustuse ja kindlustusmeeste vastu ning edaspidi ei taha ta kindlustusest enam midagi kuulda.

Asi ei oleks veel kindlustusele nii halb, kui ta jääks oma meelekibedusega endamisi. Olgu tal milline seltskondlik positsioon tahes, on tal ikkagi oma tut-



Hoolas hankemees võib kuurordis lubada endale mõnusa suvepuhkuse...

Laisk hankemees peab aga rüüama ka suvisel palaval päeval linatännavail.

vusringkond, kus ta liigub, ja seal puistab ta oma meelekibedust välja. Juhtub seal keegi kindlustusest rääkima, siis võib kuulda tema suust ainult mõnitusi ja hälvustusi kindlustuse arvel. Isegi kui ta mõni tuttav on poliisiomanik, siis oma kokkupuutumistel püüab ta sellele ikka selgeks teha, kui „rumalasti“ on see kukkunud sisse, et on lasknud oma elu kindlustada. Kuigi see poliisiomanik võib kindlustusest olla väga heas arvamises, hakkab see kindlustusevastane propaganda aegamisi mõjuma. Juba väikesest kahtlusussikesest hinges piisab, et ka tema laseb oma kindlustuse lõpuks raugeda, ja nüüd on ühe pettunud poliisiomaniku asemel juba kaks, ja paljud nende tuttavad jagavad loomulikult nende arvamisi elukindlustuse suhtes. Raske, kui just mitte täiesti võimatu, oleks nende tutvusringkonnas saada hankemehele nam uusi kindlustusi. Juhtub ta saamagi, siis on jälle rohkem võimalusi, et ka need lastakse peagi raugeda.

Nõnda siis kindlustuste raugemine sünnitab vaid koisid, kes järjekindlalt kindlustushoonet purevad. Ja esindaja ühepäevalibrika töö tulemuseks on, et tal läheb ikka raskemaks ja raskemaks senist ühepäevaliblikat mängida, sest et

ikka rohkem ja rohkem uksi ta nina eest kinni lüüakse või tema juttu kindlustuskaitse hüvedest kuulatakse paremal juhtumil vaid pilkava muigega.

On ilmne, et sellist olukorda ei või lasta süveneda, vaid peab asuma täie jõuga raugemiste vastu võitlema, seda enam, et meie pole oma elukindlustuseseisu poolest kuigi hiilgavas seisukorras.

Üheks tähtsamaks raugemiste põhjuseks näib olevat, et ei müüda õigeid poliise, s. o. poliise, mis vastaksid kindlustatu kandejõule ja vajadustele. Suur kindlustussumma meelitab küll paljusid, kuid raskused, mis tulevad preemiamaksmistel, toovad varem või hiljem kindlustuse raugemise. Mõnel üksikul juhtumil lähevad mõned esindajad koguni kindlustuse sõlmimisel nii kaugele, et sõlmivad kindlustuse, mis toob kindlustatule veel kurvemad tagajärjed, kui on seda ainult kindlustuskaitsest ilmajäämine. Nii meenub nende ridade kirjutajale juhtum, kus toiduainete-kaupluse omanik sõlmis esindaja vastutustundetü nõuande tõttu nii koormava elukindlustuse, et kõrge preemia laostas kaupluseomaniku täiesti, sest et preemia ei neelanud ära ainult kaupluse tulu, vaid sundis ka äri põhikapitalist lisa võtma.

Eriti väikesepalgalise perekonnapea elu kindlustamisel tuleb hoolikalt kaaluda tema rahanduslikku kandevõimet ja valida talle kindlustus, mis on kõige sobivam tema nõuetele. Kuid isegi paremapalgalise juures on vajalik tihti samuti suur ettevaatlikkus, kui valitakse talle kindlustus, sest et mitte iga hea teenistus pole püsiv.

Samuti on tähtis kindlustuse sõlmimisel, et selle juures ei räägita palju laenu-ega poliisi tagasiostu võimalusest. Kui seda eriti rõhutatakse ja selle mõjul on sõlmitud kindlustus, siis on taju ba ette määratud raugemisele.

Täiesti hoiduda tuleks aga kindlustuse sõlmimisest, kui on näha, et juba

esimese preemia maksmine pole kliendil teisiti võimalik kui „raha muretsemise“, s. o. laenu läbi. On kindlustus „rahamuretsemise“ abil teoks saanud, siis rabeleb klient algul küll, et preemiat tasuda, kuid lõpuks tüdib ta sellest alalisest muretsemisest ja lööb käega.

Muidugi pole need kõik raugemise põhjused. Et aga raugemisi ära hoida, on kõige olulisemaks, et esindaja talitaks kindlustuse sõlmimisel alati täie vastutustundega. See pole aga teisiti võimalik, kui et ta kindlustuselepingu sõlmimisel talitaks nii, nagu kindlustaks ise oma elu. Kaaludes kindlustusvõtja seisukohalt kõiki vajadusi ja võimalusi, tuleb teha ettepanek, mis on sobiv ja kindlustab poliisi püsimise.

Uhe esindaja kogemusi.

Hanketöös on esmajoones kõige tähtsam äratada inimestes enda vastu usaldust ja kasvatada neis head tahtmist, jutustab vana kogenud esindaja. Külastused peavad sündima alati täpselt kindlaksmääratud kellaajal. Ootamine jätab esindajast alati halva mulje. Tuleb end tutvustada otseselt, et oled kindlustusesindaja, sest et vastupidisel talitamisel võib jääda mulje, et kindlustus on üks kahtlane asi, millest peab vaikima. Lisaks kindlustusjutule tuleb püüda alati ajada ka veidi kõrvalist juttu kas päevasündmustest või millestki muust, mille vastu tunneb külastatavat huvi. See on vajalik usaldusliku õhkkonna loomiseks enda ja kindlustatava vahel.

Mis puutub minu kontaktiloomise meetodisse, siis ei astu ma peaaegu kunagi kontakti otseselt perekonnapeaga. Harilikult püüan sõlmida tutvusi nooremate, 18—25-a. inimestega, kes kuuluvad perekonna tutvusringkonda, või on perekonna liikmed. Ka nendega kõnelen ma elukindlustusest. On arusaadav, et paljud neist ei saa ise ühel või teisel põhjusel kindlustada oma elu, kuid sellega olen neis äratanud huvi elukindlustuse vastu ja koos sellega on

pandud elukindlustuse mõtte perekonnas liikuma.

Kui kontakt noortega on juba kindel, siis võrsub sellest lõpuks kontakt perekonnapea endaga. Aja jooksul on jõudnud perekonnas juba kasvada usaldus minu vastu ja perekonnapea on juba valmis rääkima minuga elukindlustusest. Lõpuks on ta valmis ka kindlustama oma elu, kui olen leidnud kindlustuse, mis on sobiv tema vajadustele.

Nii olen ma töötanud aastaid. See nõuab küll aega ja püsivust, kuid tulemuseks on olnud alati head ja kindlad kindlustused, mis ei karda raugemist.

Sõjakindlustus Inglismaal uuele alusele.

„Royal London Mutual“ on saatnud laiali uued elukindlustusprospektid, mis püüavad sõjakindlustust uut moodi lahendada. Selts tahab tulevikus lasta välja boonuseõiguslikud poliisid normaalspreemiatega. Järgneb surm sõjaolude tõttu, maksab kindlustusselts poole kindlustussummast. Erasisikud, kes soovivad täiskindlustussummat, võivad sõlmida kindlustuse aastase eri preemiaga (10 šil. 6 penssi). Seltsil pole vastavat tariifi merimeestele, kuid siiski maksab sõjaolude tõttu surmasaanu omastele veerand kindlustussummast.

Üks kindlustusmees peab juubelit.

18. mail pühitseb oma 60 a. sünnipäeva inspektor Martin Jõks, kelle õnnesoovijate pika reaga ühineb meie kindlustustegelaste pere. On ju sünnipäevalaps E. Kindlustustegelaste Ühingu juhatuse ja ühtlasi ka „Eesti Kindlustuslehe“ toimetuse liige.

Sündinud 18. mail 1880. a. Nõos, M. Jõks käis koolis Tartus, millele on järgnenud õige mitmekesine elutee, kuni Martin Jõksist sai kindlustusmees. Õieti ei puudunud palju, et temast oleks saanud hoopis põllumees.

Tõuke selles suunas andsid nõrgad silmad, mille kasutamiseks arstid soovitasid loobuda töötamisest kontorites ning asuda mahedamasse ümbrusse — maale. Tugevat tegedimist, kelleks M. Jõks on jäänud tänapäevani, ei rahuldanud aga maa-elu ja nii leiamegi ta varsti jälle linnast raamatupidajana kontori laua taga istumast.

M. Jõks töötab mitmel pool suurel Venemaal, siirdub siis tagasi Eestisse, kus töötab kümme aastat Pärnu „Valdhofis“. Siis on ta juba „Päevalehe“ toimetuses, „Tallinna Teataja“ talituses ja edasi okupatsiooniaegse „Tallinna Päevalehe“ ärijuhi kohal.

Kui 19 a. tagasi asutati kindlustusaktsiaselts „Turis“, astus M. Jõks selle teenistusse, kus ta töötab inspektorina tänapäevani, olles kindlustusalal tunnustatud tööjõuks.

Nagu töö juures nii ka vabal ajal on sünnipäevalapsel jatkunud energiat vägagi paljudede aladele. Lisaks juhtivale tegevusele kindlustuspere organiseerimisel kuulub ta ka Tallinna Meestelaulu Seltsi ja Laulumeeeste Klubi asutajate hulka, sest laulumees on vanahärra olnud alati. Kaasa löi ta omal ajal asjaarmastajana ka Riia eesti seltsis „Imanta“. Pärnu „Endlas“ oli J. juhatuse liige, lüües ühtlasi teatrielus kaasa ka näitejuhina ja näitlejana.

Mõtteid müügiks.

Kui keegi õnnetuse läbi kannatada saab ja pole kahjutasu nõudeõigust kolmanda vastu, kuid ise on seejuures kindlustamise nõustanud, nii et peab õnnetuse tagajärjed ise kandma, siis võib täie õigusega kasutada vanasõna: õnnetus ei tule üksinda.

*

On teie kandidaadi sissetulek 180 kr. kuus, siis tähendab see 1 kr. tunnis 46-tunnise töö-



M. Jõksi töö juures kindlustusmehena on tal kindlaks juhtmõtteks, mida teistelegi meele tuletab: „Likvideeri õnnetuskahjud nii, et töö tulemustega jääks rahule seltsi juhatuse, kuid tingimata ka klient!“ Kui see on igapäevase töö juures täiel määral õnnestunud, tunneb vana kindlustusmees end õnnelikuna. „Niisugused ilusad päevad ongi need, mis inimese noore hoiavad,“ lausub juubilar ise. Meil pole põhjust arvata, et tal niisuguseid päevi oleks vähe olnud, kuna möödunud kirevale 60 aastale vaatamata Martin Jõks on ikkagi alati täis suurt tegevusindu, mille jätkumist kindlustusmeeste pere soovib talle ka edaspidiseks.

nädala juures. Kui preemiaks kulub päevas 25 senti, siis nõuab ta päevas ainult veerandi tundi tööd. Ei ole palju kulutada 15 minutit aega, et perekonna tulevik ja enda vanaduspäevad oleksid kindlustatud.

*

Kui teie kindlustuskandidaadi sissetulek on 150 kr. kuus ja preemia on 60 kr. aastas, siis ta kindlustuskaitse ei nõua rohkem kui 3¼ senti igast kroonist, mis ta teenib.

Ühe ülevõtja sissekukkumine.

„Kindlustusmees peab olema alati erk ja tähelepanelik, suutma tegema oma tähelepanekust järeldusi ning toimima vastavalt, et olla kasulik kindlustusele üldse, eriti aga oma seltsile,“ jutustab kaubandusteadlane Hans Margens.

„Olles tsaariajal vene kindlustusseltsi „Salamandra“ peavolinikuks Baltimail, oli mul juhus väga paljude kindlustusküsimuste ja tekkinud olukordadega tegelda. Tartus töötas meie seltsil tol ajal hea esindaja, kelle tööst võisime tunda ainult rõõmu, sest näis, et kindlustuste saamine ei valmistanud talle raskusi. Iga kindlustusselts oleks võtnud selle mehe kahel käel vastu.

Kord Tartus oleskelles tuli ta minu juurde ja palus avanssi hädavajalikkudeks kulutusteks. See oli mulle üllatuseks, sest et säärast asja polnud varemalt temaga kunagi juhtunud. Kindlustused andsid talle alati tulu, nii et avanss ei tulnud ta suust kunagi kuuldavale. „Kas kindlustustega läheb asi halvasti?“ küsisin. „Ei sugugi,“ oli vastus, aga juhtub vahel, et tulevad ootamatult suuremad kulud. Vabandasin, et praegu pole lahtist raha käepärast, kuid võib saada homme. Ühtlasi palusin, et ta esitaks homme ka aruande oma kindlustusseisust, sest et on ju tarvis teada, kuidas asi edeneb. Ta ütles üle 30 kindlustuse olevat ja lubas ka aruande tuua.

Järgmisel päeval ootasin aga asjatult teda oma juurde. Kuulsin ainult teiste käest, et meie esindaja olevat kiires korras Riiga sõitnud. Kuna minu teada ei pidanud tal Riias olema mingit tegemist, tundus asi kahtlasena, seda enam, et Riias asus meie suurem võistleja kindlustusselts „Rossija“ peakontor. Kohe välgatas mu peas mõte, kas pole meie esindajal mingit tegemist „Rossijaga“.

Tol ajal oli kindlustusseltsidel nagu praegugi omavaheline kokkulepe trahvipunktidega, mis pidi tagama, et üks teiselt kindlustusi üle ei võeta. Kuid juhtub ikka nii, et kokkulepe on iseasi ja selle pidamine iseasi. Vaatamata kokkuleppe rangetele punktidele võeti

salaja üksteiselt kindlustusi üle ja raske oli süüdlaste jälgedele saada.

Kui hiljem oma esindajaga Tartus kokku sain, küsisin temalt jälle aruannet. Nagu eelmiselgi korral rääkis ta, et asi areneb hästi. Kuid jälle jäi aruanne nägemata ja jälle kuulsin ta uuest sõidust Riiga. Nüüd kasvas minus ikka rohkem ja rohkem veendumus, et ta on läinud „Rossijasse“ üle, viies kaasa ka omad „Salamandra“ kindlustused.

Sõitsin kohe selle järele ise Riiga. Teel sinna valmis mul sõjaplaan, et jõuda asja üle selgusele. „Rossija“ kontoris avaldasin soovi „Rossijasse“ esindajana teenistusse astumiseks. Sealjuures ütlesin enda soovitusel: „Tunnen väga hästi härra R-i (R. oli meie esindaja, keda kahtlustasin), kes astus hiljuti teie teenistusse.“ Seda kuuldes lõi „Rossija“ peaesindaja nägu muhelema. „Suurepärane,“ lausus ta. „See on väga tore mees. Ta tuli meile ja tõi üle 30 kindlustuse endaga.“

„Suurepärane,“ vastasin mina omakorda, tutvustasin nüüd end „Salamandra“ peavolinikuna ja esitasin talle vastava dokumendi. „Eh, mis te arvate nüüd sellest? Teie teate ju kindlustusseltside omavahelist kokkulepet? Kas saame kindlustused tagasi või soovite skandaali ja trahvi ülevõtmise eest?“

„Rossija“ peaesindaja langes sügava ohkega toolile ja haaras peast kinni. „Mis siis parata, kui asi on niimoodi. Ei seda võinud uskuda, et niimoodi sisse kukun.“ Siis hakkas ta haledalt manguma, et kogu see asi jääks meil ainult omavaheliseks. Lubasin talle seda — ja nii võisin sõita ülevõetud kindlustustega tagasi.“

Schveitsi rahekindlustusselts Zürichis on avaldanud oma 1939. a. aruande. Selle järele oli kindlustusi 96883, s. o. 3934 kindlustust enam kui 1938 a. Kindlustussumma tõusis 140,6 milj. frangile, s. o. 10,4 milj. frangi võrra. 1939. a. osutus väga raherikkaks, mis tekitas põllumajandusele suurt kahju. Rahekahjusid registreeriti 83 päeval 21.130 kahjukannataja poolt. Välja makseti 4,07 milj. franki või 843.000 fr. enam kui eelmisel aastal.

Kui ei võida kindlustada elu.

„Mõni päev tagasi,“ jutustab üks esindaja, „istusin koos noore abielumehega, kellele olin mitmel korral teinud katsed müüa elukindlustust. Hakkasin jälle otsast peale.

„Ma ei või kindlustada oma elu, sest et pole raha selleks,“ oli tema vastus nagu alati ja jäi oma sõnade juurde kindlaks.

„Teie saate aru elukindlustuse tähtsusest oma naise suhtes, kuid saan aru, et teil pole selleks raha,“ ütlesin mina, „ja tunnete muret sellepärast.“

„Jah,“ lausus ta rahulikult. Näis nagu tunneks ta heameelt, et saan tema seisukorrast aru.

„Aga kui keegi annaks teile äkki paar tuhat krooni,“ ütlesin äkki, „mis teeksite sellega? On teil selleks mõni hea mõte?“

„Kindlasti. Esmalt maksan kinni kõik oma võlad ja siis muretsen ilusa korterisiseseade.“

„Kas pole lootust, et keegi pärandab teile selle summa?“

„Nii palju kui tean, pole seda kelleltki veel loota.“

„See lahendab asja juba iseendast, eks?“

„Mis tahate sellega öelda?“

„Teie olete, nagu suurem osa mehi, kes oleneb täiesti iseendast, ja peate hoolitsema kõige eest, mis on tarvis. Nüüd lubage, et esitan teile küsimuse, ja ma näitan, et teie võite saada kindlustuse, mida vajate. Suurem osa kindlustusmehi küsib harilikult, kuidas ta saab läbi, kui ta palk väheneb veidi, ütleme preemia suuruses, mida nõuab kindlustus. Kindlustatav

ütleb alati, et ta saab läbi. Arvan, et ka meie oleme siin ühel arvamisel. Mina tahtsin aga teilt küsida vastupidist. Mida teeksite, kui homsest peale suurendatakse teie palka 20 kr. võrra? On teil mõni kava sellise juhtumi puhuks?“

„Ei, ei maksa sellest rääkida, sest et see pole võimalik.“

„Miks mitte. Teie võite suurendada oma sissetulekut, muidugi aegamisi; 25, 30, 35 kr. nüüdsest peale aastas. Teiste sõnadega, teie võite saada oma naisele kindlustuskaitse ja koguda raha muuks otstarbeks, mida vajate.“

„Kuidas ma saan seda teha?“ küsis ta poolpilkavas toonis. „Ainuke asi, mis võin teha, et võtan selleks raha oma praegusest palgast, hoian kokku, nagu teie ütlete.“

„Hüva,“ ütlesin ma tõsiselt, „see on ainuke tee teile selleks. Teie ja kõik mis teil on, oleneb ainult teist endast, nagu ütlete ise. Võtke nüüdsest peale oma palgast iga nädal kaks krooni.“

„Teil poleks olnud tarvis rääkida sissetuleku suurendamisest. Oleksite võinud minna asja juure harilikul viisil.“

Naeratasin. Ka tema naeratas ja kirjutas alla soovivaldusele, et tahab kindlustada oma elu 2000 kr. eest.“

Igakuks, kas noor või juba vanemas eas, võib vabatahtlikult hoida oma palgast veidi kokku. Tõesti, kindlustamine on alati võimalik, kui hakata teostama väikest kokkuhoidu homsest alates.

Olge alati täpne.

Inimesed on kord sellised, kui nad austavad teid, siis tahavad nad oma ülalpidamisega kõigiti kaasa aidata. See on tegur, mida peab esindaja ära kasutama.

Inkasseerimiseks tuleb alati määrata kindel aeg. Mitte ainult kindel päev, vaid ka kindel kella-aeg. See on tähtsam tegur, kui võite seda üldse arvata.

Paljud esindajad teavad oma kogemust, et kui nad külastavad omi kliente inkasseerimisel kindlal ajal, siis jääb viimastel harjumuseks määratud ajal teda oodata. See hoiab aga palju aega kokku.

Isegi kui poliisiomanik kavatseb kuhugi minna, siis lükkab ta oma minekuaja edasi, kuni on saabunud esindaja ja sellele oma preemia ära maksnud. See pärast tuleb külastada teda alati kindlal kellaajal.

Kui teil on harjumuseks teha külastusi kellatäpsusega, siis suurendab see ainult teie kliendis lugupidamist teie vastu. See lugupidamine on ühtlasi aga võtmeks uute kindlustuste juurde.

Harjutage siis endale punktipealsust. Teie poliisiomanikud hindavad seda ja püüavad teile kaasa aidata teie töös.

LAIAST MAAILMAST.

40. Ühendriikide kindlustusseltsil langes sõlmitud elukindlustuste arv 1939. a. 2,9 prots. võrra. Eriti tugev on olnud tagasimineku kahel viimasel kuul. Üldse sõlmiti 1939. a. elukindlustusi 7,304 miljardi dollari väärtuses 7,523 miljardi dollari vastu 1938. a.

*

Taani kindlustusseltside arnanded näitavad, et 1939. a. oli Taani tulekindlustuses preemiasissetulekut 10,2 milj. kr. 9,8 milj. kr. vastu 1938. a. Autokindlustus on toonud kahjusid. Teistes kindlustusharudes on olnud äri normaalne.

*

Läti Vastastikuste Kindlustusseltside Keskliidul on praegu üle 200.000 liikme. Tulekindlustuste summa oli 1. jaan. 1940. a. 792 milj. latti 440 milj. latti vastu 1. jaan. 1939. a. 1939. a. lõppes 57.000 latilise puhaskasuga.

*

Ameerika National Foreign Trade Council'i otsuse järele kindlustavad Ameerika kindlustusseltsid nüüd kaaperdamise vastu laevu, mis sõidavad Ameerika, Aasia, Aafrika, Austraalia ja Ida-Indiasse. Ei kindlustata ainult neid laevu, mis sõidavad N. Liitu, Euroopasse, Vahe- ja Musta merde.

*

Läti postihoiukassa on sõlminud kindlustus-aktiaselts „Drošiba'ga“ kokkuleppe, mille järele ta võtab „Drošihalt“ üle väikeelukindluse agentuurid. Sellega on Lätis võimalik sõlmida väikeelukindlustusi 1500 postiasutuses.

*

Sõjapuhkemise järele saatsid inglased suurema osa oma kunstivaradest Kanadasse. Nagu nüüd Torontost teatatakse, on seal tulikahju tõttu mitmed kallid kunstiväärtused kannatada saanud. Teiste teoste hulgas on tulest rikutud saanud Murillo „Kaardimängija“ ja samuti ka maal „Kristus Kaana pulmas“.

*

Statistilistel andmetel on aastas keskmiselt 10000 maaväringut, millest ainult 100 toovad suuremaid ja väiksemaid hävitusi. Neist 10000 maaväringust on ainult pooled inimestele tunda.

*

Rootsi autokindlustajate väljavaated käesoleval aastal on väga kurvad. Bensini puudusel seisab suurem osa autosid (1939. a. lõpul oli neid 39.000), nii et on näha ette preemiasissetuleku vähenemist, kuna aga pole ette näha suurt tagasiminekut kahjudes.

*

Hollandi kindlustusselts Nieuwe Eerste Nederlandsche N. V. Haagis on 15. märtsist alates tõstnud autokindlustuse tariife. Selle põhjuseks on, et alates möödunud aasta septembrist on tõusnud autoosade hind, mille tagajärjeks on autode kõrged paranduskulud, mida peab selts kandma.

*

Tule- ja varguskindlustus on Hispaanias kolm aastat väldanud kodusõja tõttu sattunud väga raskesse seisukorda, nii et paljud seltsidest ei suuda riikliku toetuseta omi kohuseid täita. Valitsuse poolt on tehtud korraldus, et kõik seltsid peavad 14 päeva jooksul esitama täieliku aruande kodusõja ajal tekkinud tule- ja varguskahjude üle, et valitsus saaks ülevaate olukorrast, mis valitseb kindlustuse turul.

*

Üks taani kindlustusselts sai ühelt ammu-kindlustatud kartullikaupmehelt palve muuta tema elukindlustus preemiavabaks. Lohutades lõpetas ta oma palve sõnadega: „Ma loodan ja ootan head ja mitte liig kauakestvat preemiavaba poliisi.“

*

Sõja esimese nelja kuu eest on Norra kindlustusseltsid maksnud välja laevakindlustusi 38 milj. krooni.

Nii kaotad vastuväiteid.

Andke kindlustuskandidaadile kätte pliitsi ja paber. Laske, et ta märgib üles arvud, mida ütlete. Kui kindlustuskandidaat teeb seda, siis tundub talle asi lähedasem. Tal pole siis aega mõelda vastuväitele ega mõelda kindlustusjutu kestel muule, hoopis kõrvalisele asjale. See on parim viis kindlustuse saamiseks.

*

Kui püüad müüa elukindlustust, siis püüa näidata kindlustuskandidaadile tõelist leske — mitte tema tänapäeva naist.

*

Noori inimesi saab võita, näidates neile raha väljaandmise võimalusi. Teie peate näitama, et teie loote selleks neile tuleviku jaoks reservid.

Kõige raskemaks küljeks on neil, et nad ei mõista eraldada olulist mitteolulisest. Kui aitate neid koostada omi eelarveid ja vastavalt sellele raha välja andma, siis saab nende asi lõpuks selgeks, ja teie olete nad juhtinud teele, mida mööda nad käivad. Pärast on nad talle selle eest tänulikud.

Õnnetuste kroonikat.

Õnnetusi inimohvritega.

— 2. märtsil suri Maarjamõisa kliinikus 27-aastane Evi Sildre, kes oli siin ravimisel.

— 6. märtsil suri Valgas haavadesse 28-aastane sadulsepp Reinhold Unt.

— Samal päeval suri 53 aasta vanuses aja- kirjanik Ann Viskar.

— 14. märtsil mõrvati Lasnamäel Suure-Raevalla tänaval Konstantin Gabriel. G. oli 37 aastat vana ja abielus.

— 19. märtsil sai õnnetul kombel surma Pärnumaal Tootsi asunduses kruusaaugus taluteenija Ella Kaunistmäe, 27 a. vana.

— 25. märtsil kukkus Virumaal Sõmeru vallas Raudvere külas lakast surnuks taluperemees Paul Lain, 51 aastat vana.

— Samal päeval sai revolvrilasust surma Käina vallas Selja külas elutsev Elmar Kärramees.

— 2. aprillil sai teatavaks, et 22. detsembril Narvas tulikahju juures saadud vigastusse on surnud 19-aastane Hildegard Naber.

— 5. aprillil suri Urvaste vallas elutsev talupidaja Hendrik Kuus, 40 aastat vana. Surm tuli taluperemehele laadalt kojusõidul.

— 5. aprillil leiti Koplis elutsev P. Salo, 40 a. vana, surnult Siitsi vabriku lähedalt tuhamäe vahiputkast. Surma põhjused selgitamata.

— 5. aprillil suri Saue vallas Kanama talu seinä ääres südamerabandusse 60-aastane maantee ehitustööline Jaan Kägu.

— Pühapäeval, 7. aprilli hommikul leiti Narva maanteelt, „Laferme“ vabriku kohalt tundmata meesterahva laip. Hiljem selgus, et surmasaanuks oli Otto Peterson, 34 aastat vana.

— 8. aprillil suri „Võru Tööstuse“ direktor August Luts 51 aasta vanuses.

— Samal päeval suri Tallinnas vandeadvokaat Elmar Nemvalts gripihaiguse tagajärjel. E. N. oli 38 aastat vana.

— 11. aprillil sai Kuressaare-Kuivastu maanteel silmapilkselt auto all surma Laimjala majandusühisuse ärijuhi poeg Arnold Oksa.

— 12. aprillil surmati Võru restoranis „Kodu“ kohalik elanik Richard Saar mets. Saarmets oli 38 aastat vana.

— 14. aprillil jäi Tallinnas Rohu tänaval auto alla ja sai surmavaid vigastusi Oskar Leopold Knaps, 28 aastat vana. Vigastatu suri 10 minutit pärast keskhaiglasse toimetamist.

— Ööl vastu 14. aprilli suri Tartu jaamas rongil Eino Metsalu peajupõletikku. Surm tabas noormeest teel haiglasse.

— Pühapäeval, 14. aprillil suri keskhaiglas „Estonia“ operetipremjäär Hugo Sutt. Surm järgnes anginaast tekkinud üldisele veremür-

gitusele. Kadunut jäi leinama abikaasa ja ema.

— Samal päeval suri Tartumaal, Laiuse ühispanga õuel taluomanik Leonhard Kuk, kes oli 50 aastat vana.

— 16. aprillil sai plahvatusel surma Tallinna köievabriku masinameister Villu Rosin.

— Samal päeval sai Tallinnas elektrijaama tööline Richard Teder surma, kukkudes katlamaja juures elevaatorisse.

— 17. aprillil suri tuntud muusikamees Eduard Knuude sisemisse haigusse. E. K. oli 62 aastat vana.

— 18. aprillil suri Paide elanik M. April, kes oli saanud bensiiniplahvatusel raskeid tulehaavu.

— Samal päeval sai surmavalt haavata üliõpilane Endel Tapp. Saadud vigastused olid niivõrd suured, et T. õösel haiglas suri.

— 19. aprillil leiti Jägala jõest piirivalvur Karl Lainevoolu laip, kes paari päeva eest jäi jäljetult kadunuks.

Tuleõnnetusi.

— 1. märtsil põles Läänemaal Velise vallas Veski külas Nurga talu juure kuuluv jahuveski, mis kuulus M. Vaasmaale. Omaniku kahju 20.000 krooni.

— 14. märtsil pääsis tuli lahti Vaivara jaa- ma juures asuva tarvitajateühingu kaupluse- ruumes. Maja ühes kaubaga hävis. Kahju 25.000 krooni.

— 26. märtsil hävis tules Konguta vallas Rätsepa talu elumaja ühes rehe ja laudaga. Kahju 3000 krooni.

— Samal päeval põles Kambja vallas Kam- meri kooli saun. Kahju 600 krooni.

— Samal päeval põles Järvemaal Võhmuta vallas R. Peetrausile kuuluv karjalaut. Kahju 2300 krooni.

— Samal päeval süttisid Võrus, Roosi tän. 13 Olga Jaskale kuuluvad tall ja puukuurid. Kahju 1500 krooni.

— Päev varem põles Viljandimaal Vaste- mõisa vallas Jüri Mägi vana elumaja. Kahju 1500 krooni.

— 27. märtsil põles maha Alutaguse valla- maja ühes samas majas asuvate kooliruumi- dega. Sisse jäi ka kogu vallasvara ja elanike varandus. Kogu kahju hinnatakse 35.000 kr.

— 1. aprillil süttis Tartus, Raudtee tän. 15 põlema Jaan Leetole kuuluv väike maja. Kahju 4000 krooni. Majaomanik J. Leeto põles ise majja sisse ja ta laip leiti rusude alt.

— 2. aprillil pääsis tuli lahti Pärnumaal Soontaga vallas Vastupea külas, kus hävis M. Kukele kuuluv Jaani talu elumaja. Tulle jäi ka hulk vilja, põhku ja heina. Kahju 2500

krooni. Kindlustatud oli vaid hoone 1150 kr. eest.

— 5. aprillil põlesid maha Padise vallas Loo külas Hendrik Puumannile kuuluvad taluhooned. Tules hukkus ka kogu talu vallasvara. Kogu kahju hinnatakse 8000 kr.

— 7. aprillil süttis teadmata põhjusel põlema J. Milvedile kuuluv Anipaju talu elumaja ja küün. Tulle jäi ka rentnik J. Rahu vallasvara ja 500 krooni raha. Kogu kahju ulatub 6000 kroonile. Vallasvara oli kindlustamata.

— 8. aprillil süttis põlema ja põles osaliselt maha Sauga vallas Kase külas J. Vaivandile kuuluv õuna talu elumaja. Omaniku kahju 500 krooni.

— 11. aprillil süttis Tartumaal Puhjas Siberinurme külas Kirsi talu elumaja, mis kuulus J. Siiboldile. Tules hävis kogu talu vallasvara ühes põhu ja heintega. Omanik hindab oma kahju 2500 kroonile. Vallasvara oli kindlustamata.

— 12. aprillil läks põlema Tartumaal Rannu vallas Oja asundustalu, mis kuulus Herman Luikile. Tules hävisid peale vallasvara veel ka loomad. Kahju hinnatakse 2500 kroonile. Kindlustatud oli vaid hoone 1000 krooni eest.

— 19. aprillil hävitas tuli Rapla vallas Rida külas Väljaotsa talu elumaja ja sellega ühise katuse all oleva rehehoone. Tulle jäi ka kõik vallasvara, kuna elanikud pääsesid aluspesu väel. Omanik hindab oma kahju 4000 kroonile.

— Sama päeva hommikul süttis põlema Paides, Pärnu tän. 4 Stackelbergile kuuluv suurem puumaja, mis põles ühes kolme kõrvalmajaga maani maha. Tules hävinud hoones asusid restoran-võõrastemaja

„Põllumeeste Kodu“ ja Kubleri pagaritööstus. Kogu kahju ulatub üle 30.000. Kindlustatud oli hoone 11.000 krooni ja vallasvara 6000 krooni eest.

— 23. aprillil süttis põlema Rae valla Vana külas Jaan Kaskerile kuuluv jahuveski ja põles maha ühes sisseseadega. Omanik hindab kahju 8000 kroonile, kuna kindlustatud oli vaid hoone 500 krooni eest. Veski sisse-seade oli täiesti kindlustamata.

— Samal päeval süttis Võrumaal Kanepi vallas Laja-Vaugu talu, mille hoonetest suurem osa põles maha ühes väärtusliku vallasvaraga. Talunik R. Kangro ja rentnikkude kogukahju tõuseb 15.000 kroonile. Hooned olid kindlustatud, kuid kõik vallasvara — rohkesti mitmesuguseid masinaid — oli kindlustamata.

— 25. aprillil plahvatas Tallinnas, Tatari tänaval põlema sõiduauto P-522, mis kuulub Pärnumaal Halinga vallas elavale Eino Ollmäele.

— 26. aprillil tekkis Balti puuvillavabrikus õine tulekahju, mis tegi ühe tunni jooksul umbes 3 miljoni senti eest kahju. Tuli sai alguse sädemest, millest süttis puuvillatolm.

— 28. aprillil süttis Pärnumaal Vändras põlema Aadu Särgava talus asuv suurem hoone, milles asus koorejaam, karjalaut ja sigala. Tugeva tuule tõttu kandus tuli siit edasi ka viljaküünile. Kogukahju tõuseb üle 40.000 krooni, millest oli kindlustatud vaid 17.400 krooni.

— Samal päeval süttisid Võrumaal Vastseliina vallas Voki külas R. Ussari talu kõrvalhooned — laut ja küün. Tules hukkus peale hoonete veel rohkesti vallasvara ja üks lehm.

WAIRIIA.

Kehakaal ja surevus.

Et distsiplineerimatus toitumisel võib kutsuda esile tervisrikked, sellest on aeg-ajalt kõneldud. Kahju on aga, et sellele on pühendatud igapäevases elus veel ikka liig vähe tähelepanu. „Association of Life Insurance Medical Direktors of America“ hiljutisel koosolekul võeti see küsimus põhjalikult kõne alla, kus peamiselt toodi esile järgmist:

On selge, et ebanormaalne kehakaal naistele, samuti meestele, mõjub ebasoodsalt elu kestvusele. Elukestvust soodustab, et suurus oleks proportsionaalne nende kehakaaluga. Statistika näitab, et suurte naiste keskel üle 30 eluaasta on suremus palju madalam kui sama-

kaalulistel keskmise ja väikese kasvuga naistel.

Liigse kehakaaluga naiste seas on iseloomulik suur surevus vereringe rikete, neeru- ja suhkruhaiguste, emakakasvajate, vaagna- ja pimesoolepõletiku tõttu.

Väärtuslikem elukutse.

Elukindlustus on suurima väärtusega kutse. Ei ole teist kutset, mis oleks sellele võrdne. Hiljuti ütles üks kindlustuskandidaat esindajale, kui see koostas talle kindlustuskava: „Teie olete tõeline elu säästja. Ma võin minna arsti juurde, lasta end vaadata läbi,

kuid ta ei suuda teha seda, et võin olla kindel, et ka tulevikus on mu tervis hea. Ma võin minna hambaarsti juurde, aga see ei kindlusta, et hambad jäävad mulle suhu. Võin anda üldvõitluse advokaadile oma asjade ajamiseks, aga ma ei või olla kindel, et mu asjad kõik hästi lähevad. Kuid kui tulen teie juurde, siis võin saada kindlustunde, et mitte ainult minu, vaid ka mu perekonna tulevik on täiesti kindlustatud. Te olete lahendanud minu probleemi, et olete valinud mulle kindlustuse, mis sobib mulle. Seepärast olen igavesti teie võlgnik.

Weekly Record.

Ühendriikides on 302.505 meest ja naist, kes on 65 a. vanad ja vanemad ning elavad Ühendriikide kindlustuseltside rentkindlustusest. 1938. a. makseti neile välja 112.957.705 dollarit.

Elukindlustus Ungaris.

Ungari kindlustusasjandus arenes 1938. a. väga rahulikult, mõjutamatult majanduselu välissündmustest.

Preemiasissetulekud tulekindlustuses tõusid 4.823.663 pengölt 1937. a. 9,96 prots. võrra 5.304.166 pengõle 1938. a. See on tunduvalt vähem kui 1930. a., mil oli kindlustuste suurim arv, kuid siiski palju rohkem kui 1935. a., mil oli kindlustuste arv kõige madalam. Kahjsumma liikumine oli kogu 1937. a. normaalne.

Sissetulekud rahekindlustusest tõusid samal 4.823.663 pengölt 5.304.166 pengõle, kuigi kindlustuste arv langes 54.793-lt 50.076-le. Kahjsummasid maksti vähem välja kui eelmistel aastatel.

Preemiasissetulekud murdvarguskindlustusest tõusid 3.123.411 pengölt 3.304.167 pengõle, mis näitab kasvu 5,74 prots. võrra. See on suurim preemiasissetulek kui kunagi varem aastail. See suurenemine oli tingitud murdvarguste rohkusest 1938.

Preemiasissetulekud õnnetuskindlustusest langesid 1471.955 pengölt 2,27 prots. võrra 1.438.148 pengõle, vastutuskindlustus selle vastu tõusis 1.616.228 pengölt 1.765.059 pengõle, s. o. 8,42 prots. võrra.

Preemiasissetulekud autokindlustustest tõusid 4.655.057 pengölt 4.871.499 pengõle (tõus 4,44 prots). Autode odavnemise tõttu kasvab Ungaris liiklemistihedus, samuti ka mittekutseliste autojuhtide ja liiklemisõnnetuste arv.

Preemiasissetulekud veokindlustusest langesid 1298.000 pengölt 1294.333 pengõle. See vähenemine 1,28 prots. oli tingitud väliskaubanduse tagasiminekest.

Preemiasissetulekud klaasikindlustusest tõusid 1.002.102 pengölt 1064899 pengõle. Vastavalt sellele tõusid ka kahjude eest väljamaksetud summad.

Preemiasissetulekud elukindlustusest tõusid 30.418.220 pengölt 31.716.073 pengõle, s. o. 4,29 prots. võrra, kuigi ei tõusnud 1930. a. 41.786.574 pengõ tasemele. Ka elukindlustuse kapitaliseis 664 milj. pengõga jäi kaugele maha 1930. a. omast, mil oli see 817,8 milj.

Purustatud vaateaken.

Päevavaras Jaan Jaanilind otsustas ajavii- teks üritada autosõitu. Istus kesklinna panga ees seisvasse sõidukisse ja tiirutas sellega mööda linna, kuni vääratas ja kihutas otse „H. Himmelstoss ja K-o“ äri suure vaateaknasse.

Ärijuht tormas tänavale, hädaldades: „Olete hullunud, see klaas maksab 500 krooni ja on kindlustamata. Makske välja, muidu kutsun politsei ja teid pannakse veel...“

„Rahustuge... rahustuge, mu härra, „katkestas Jaanilind rahulikult, „killud toovad õnne. Mu isa on klaasisepp, paneb jalamaid uue ruudu.“

Jaanilind jättis auto sinnapaika ja kadus kõrvaltänavasse. Ilmus hallipäine vanamees, möödupulk käes, ja võttis aknaraami möödud. Läks siis ära ja tuli varsti sellidega ja klaasiga tagasi ning peatselt säras uus klaas ees.

„Nagu oleks siis korras,“ ütles vanamees „H. Himmelstoss ja K-o“ ärijuhile tööd lõpetades.

„Isegi veel peegelklaas!“ imetles ärijuht. „Olge terveks!“

„Nii oli käsk, härrad; tellitud sai nii... Siin on arve, palun.“

„Arve!.. Mis arve? See oli ju te oma poeg, kes klaasi sisse sõitis,“ pahandas ärijuht.

„Minu poeg?!... Ei mul ole naist ega lapsi, ega vallaslapsi samuti!.. Siin on arve ja palun raha.“

„Ärge tehke nalja. Kas see siis ikka tõesti teie poeg ei olnud?“ uuris ärijuht edasi.

„Ma ei naljata. Noorhärra ütles enese olevat vana Himmelstossi poja. Vanahärra olevat sõitnud autoga aknasse.“

T. Laino.

Tegevtoimetaja: Jaan Kask.

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.
8. mail 1940. a.