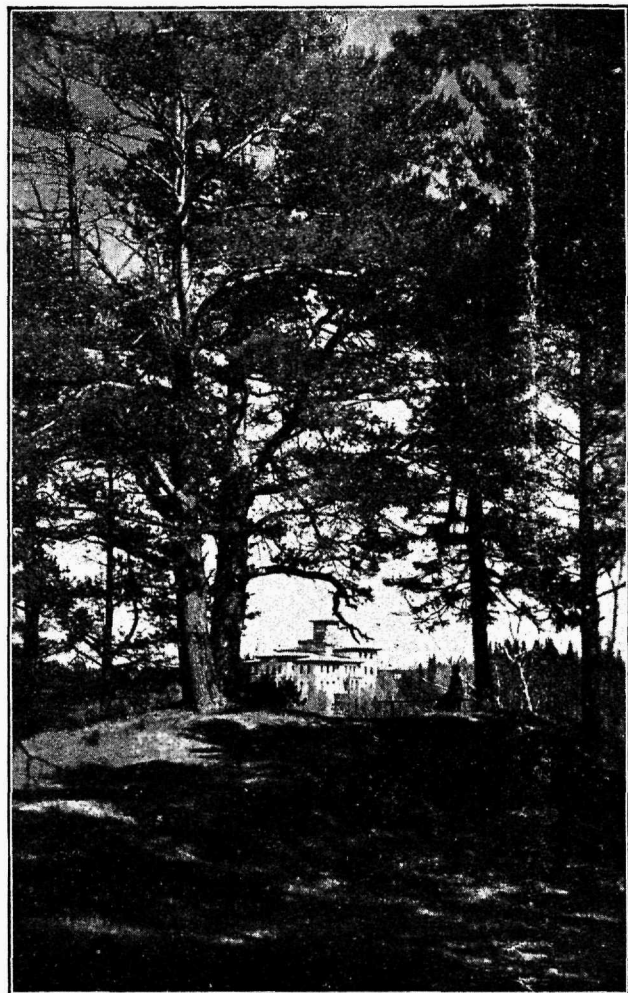


# EESTI KINDLUSTUS LEHT



**Nr. 2**

**EESTI KINDLUSTUSTEGELASTE  
ÜHINGU VÄLJAANNE**

**1936.**

# EESTI KINDLUSTUSLEHT

## Nr. 1. sisu:

1. Saateks. — Toimetuse kolleegium ja väljaandja.
2. Kindlustusmehe kümme käsku.
3. Enam levikut elukindlustusele. — Majandusminister K. Selter.
4. Elukindlustus ja riiklik hoolekanne. — Sotsiaalmin. O. Kask.
5. Mis saab meie lastest?
6. Mida arvate elukindlustusest? — (vastuseid) piiskop H. B. Rahamäelt, dr. A. Mõtuselt, J. Puhkilt, V. Grentzilt, A. Tupitsalt, Ed. Laamannilt.
7. Kindel kord kindlustustegevusse. — Ed. Vendelin.
8. Kapitali kogumisest segakindlustuse abil. — Dr. E. Krahn.
9. Kui tahad... (vastuseid) A. Reinartilt ja A. Uessonilt.
10. Kindlustustegelase kutse-eesitika. — J. K.
11. Mitte kõdunevad kingid, vaid. — M. Reisik.
12. Aeg annab arutust. — N. Päts.
13. Inimene püüab. — Mitropoliit Aleksander.
14. Tulekindlustuse uudismaid.
15. Tuli hävitab, õnnetus varitseb. (pilte).
16. Tule hävitustöö 1935.
17. Kindlustustegelased riigi pensionile.
18. Mõnda välisorganisatsioonist. — A. P.
19. Välisorganisatsiooni produktiivne osa kindlustuskäitise tervikus. — V. Kupffer.
20. Rahvas raugastub. — K. Stockberg.
21. Alaväärsus ja kohusetunne. — Dr. E. Kirschenberg.

22. Kuidas minust sai kindlustusmees. — J. Kindluste.
23. Elukindlustuse arengust Rootsis. A. Pähkal.
24. Varia.

## Nr. 2. sisu:

1. Millest sõltub preemiakõrgendus. K. Stockberg.
2. Tee edukale kindlustustööle.
3. Psüholoogia rakendus hangetegevuses. — A. Pähkal.
4. Elukindlustuse akvisiitori ülesandeid. — Dir. Lunden.
5. Miks vajab põllumees elukindlustust? — J. Hünerson.
6. Igauks aidaku iseend! — K. Eenpalu.
7. Kindlustuse ajalooline areng.
8. Välismehed üldharidusest ja kutseoskusest. — A. P.
9. Elu pudemeid. — K. Niilus.
10. Kindlustustöö ja kõneoskus. — J. S.
11. Mida arvavad arstid elukindlustusest. — Prof. dr. med. V. Vadi ja dr. Alver.
12. Inimkonna kultuurelu edasiviijad. — K. Parts.
13. Kindlustunne parandab haigust. — Ülempiiskop Leismann.
14. 100 aastat elukindlustust.
15. Kindlustusmehe aabits.
16. Koputus kohusetunde uksele.
17. Kindlustuspropaganda olgu elujaatav.
18. Elukindlustuse levik maailmas.
19. Varia.
20. Tavalisemaid vastuväiteid.
21. „Eesti Kindlustuslehe“ kirjakast.

## KINDLUSTUSTEGELASED!

Tellige ja levitage „Eesti Kindlustuslehte“, mis on kõigi kindlustustegelaste ühine häälekandja.

Lugege „Eesti Kindlustuslehte“, et olla kursis kõigi kindlustusküsimustega.

„Eesti Kindlustuslehe“ tellimine maksab ainult 2 krooni aastas (10 numbrit).

Makstes meie posti jooksvale arvele (nr. 598) kr. 2.—, olete end varustanud terveks aastaks „Eesti Kindlustuslehega“.

Tehke seda veel täna!

„Eesti Kindlustuslehe“ väljaandja.

Postiaadress: Tallinn, pstk. 18.

Posti jooksev arve nr. 598.

# EESTI KINDLUSTUSLEHT

SEPTEMBER

ILMUB 10 NUMBRIT AASTAS

Nr. 2

---

## Millest sõltub preemiakõrgendus

K. Stockberg.

Kui me saaksime kokku kutsuda, ütleme näiteks, 1000 kolmekümneviieaastast kindlustuskandidaati ning teeksime neile teatavaks — „900 teie hulgast on hää tervisega ning neil on rohkesti väljavaateid elada kõrge vanaduseni. Sajal teie hulgast on aga tervislik seisund nõrgapoolne, osal koguni päris halb ja lootusetu.“ Kui me edasi mainiksime — „Teie kõik, niihästi terved kui ka haiged, olete elukindlustuseks vastuvõetavad ning igaüks teist maksab võrdselt preemiat, mille kõrgus määratakse nii, et jätkub kõigiks kindlustussummade väljamaksudeks“ — siis tõuseks kaheldamatult nurin tervete ridadest. Kostaks hääli, nagu — „Kui nõrkade, haigete ja koguni paranematute elu kindlustatakse koos meiega ja päälegi võrdsete preemiate alusel, siis tuleb meil vist küll maksta õige kõrget preemiat. Preemia alandamiseks võimalikult madalale tasemele nõuame meie, et ei võetaks ühistel alustel meiega vastu neid, kes on haiged ja üldse neid, kellest on juba ette karta, et nad ei ela kõrge vanuseni.

Meile — 900-le — määratagu preemiamaksu kõrgus ainult meie, s. o. tervete ja tõenäoselt pikaajaliste arvatava keskmise suremuse alusel. Meist nõrgema tervisega isikud, kellel vähem väljavaateid kõrge eluea saavutamiseks, moodustatagu (kui neid üldse võib vastu võtta) erirühmad, ning määratagu neile preemia eraldi.“

Kindlustusselts, kui kõigi kindlustatute ja kindlustatavate vahetalitaja, peab ülalnimetatud 900 isiku täiesti põhjendatud ja loomuliku nõudmisega arvestama. Sest vastasel korral ütleksid need: „Ei ole meil mõtet elukindlustuslepingut sõlmida, kui juba ette selge on, et kogu preemia ei jää meie endi hääks, vaid osa sellest läheb nõrkade ja haigete tuntuvalt kõrgema surevuse katteks.“

Sellepärast kindlustusseltsid teostavad hoolikalt n. n. riskide valikut. Kindlustuskandidaatide hulgast valitakse välja need, kes kõigi oletuste kohaselt peaksid saavutama tervele inimesele omase kõrge eluea ning ainult neile antakse kindlustus n. n. normaalpreemia eest. Halvad riskid lükatakse hoopis tagasi, kuna osa vähem kardetavaid võetakse vastu n. n. raskendatud tingimustel, millise väljenduse all tuleb peamiselt mõista normaalpreemiast kõrgema preemia määramist.

Seltside tariifiraamatutes on trükitud ainult normaalpreemiad. Kõrgendatud preemiate trükkimine tariifiraamatusse paisutaks selle õige paksuks ning sellest saadav kasu oleks praktiliselt ometi null. Nimelt sõltub kõrgenduse suurus sellest, missugusesse suremushädaohu ehk nn. riisikoklassi kandidaat arvatakse. Kuna meil praktiseeritakse tavaliselt 5—6 riisikoklassi, ning iga säärase klassi jaoks on olemas oma, teiste klasside kõrgendustest erinev preemiakõrgendus, siis

vastavalt sellele on iga kindlustusviisi iga algvanuse jaoks olemas 5—6 erisugust preemiakõrgendust. Nende preemiakõrgenduste andmine tariifiraamatus oleks aga mõttetu, kuna kindlustuse hankimisel, kuigi kõrgendust ongi karta, ei ole ometi teada, missugust kõrgendatud tariifi tuleks kasutada, sest teadmata on — mitmendasse kõrgendusklassi kandidaat seltsi poolt arvatakse.

Kui arvestada edasi sellega, et rõhuv enamuse — umbes 85% — kõigist kindlustuskandidaatidest osutub vastuvõetavaks normaalpreemia alusel, siis on arusaadav, et tariifiraamatutes normaalpreemiate kõrval üldse ei leidu kõrgendatud preemiate määrasid.

Kas kindlustust on võimalik anda normaalpreemia eest, või tuleb seada raskendatud tingimused ning viimasel juhul, missugusele risikoklassile vastavalt, või tuleb kindlustus koguni tagasi lükata, seda mõjutavad mitmed tegurid.

On selgunud, et need, kes on pärit tervetest pikaajalistest perekondadest, saavutavad üldiselt kõrgema eluea kui haiglastest ja lühiealistest perekondadest põlvnevad isikud. Sellepärast on andmetel kindlustatu vanemate, vanavanemate, õdede-vendade ja teiste lähemate sugulaste vanuse ja haiguste kohta vaieldamatu tähtsus. Kui sugukonnas esineb ühe ja sama haiguse juhtumeid tavalisest rohkemal määral, siis on põhjust arvata, et selle sugukonna liikmeil on eriline kalduvus samasse haigusse haigestuda. Näiteks noorel, kelle vanaemaist üks või mõlemad on põdenud kopsutiisikust ning sama haigust esineb ka õdedel-vendadel, sel noorel on palju rohkem põhjust karta tiisikusse haigestumist, kui sel, kelle lähem sugukond on tiisikusevaba.

Kalduvust haigestuda vaimuhaigusse, südame- ja suhkruhaigusse ja ka vähki on tihti tähele pandud just nende juures, kelle lähemas sugukonnas esineb neid haigusjuhtumeid.

Kindlustatava kehaehitusel on üldiselt mõju suremusele. Nõrk kehaehitus vähendab vastupanujõudu haigustele, mille tõttu kahanevad väljavaated kõrgesse easse jõudmiseks. Kehatüübilgi on oma tähtsus. Kui võrrelda ühelt poolt pikakasvulist, kitsaõlgset, pikakaelist ja kitsanäolist tüüpi ja lühikest laiaõlgset

ja lühikaelist teiselt poolt, siis selgub, et esimest tüüpi inimesi haigestub palju sagedamini tiisikusse kui teist tüüpi. Teisel tüübil selle vastu on muu seas kalduvus haigestuda südamehaigusse.

Kehaehituse kõrval on oluline ka toitumus. Liigne kõhnus võib olla tingitud mõnest algavast, alles avalikuks tulemata haigusest. Liigne paksus tõstab aga enamasti ikka suremushädaohtu.

Haigustel, mida kindlustatav on varemalt põdenud ja eriti neil, mille all ta kannatab kindlustuse hankimise ajal, on arusaadavalt määrav tähtsus kindlustuse vastuvõtmisel, raskendatud tingimuste määramisel ja tagasilükkamisel.

Tiisikus, peamiselt kopsutiisikus, on üheks sagedasemaks kindlustuse tagasilükkamise või raskendatud tingimuste seadmise põhjustajaks. Kindlustuskandidaadile, kes põeb tiisikust, ei saa miski suguse preemia eest anda elukindlustust. Kui haiguse paranemisest (õieti haiguse seisumise) on möödunud vähemasti mõned aastad, alles siis võib kindlustuse vastuvõtmine kõne alla tulla ning siiski mitte normaaltingimustel, vaid tuntava preemiakõrgendusega. Isikule, kes alles hiljuti on põdenud rinnakelmepõletikku (pleuriiti), ei maksa teha elukindlustuse ettepanekut. Rinnakelmepõletiku tagajärjena on ikka karta kopsutiisikust, mille tõttu säärase isikute vastuvõetavuse üle elukindlustusse saab otsustada alles õige hulga kuude järgi pärast põletikust paranemist.

Teiseks, väga sageli esinevaks tagasilükkamiste ja raskendatud tingimuste põhjustajaks on südame ja veresoonte haiguste rühm.

Raskemakujuiliste südameklapi vigade puhul kindlustus lükatakse tavaliselt esinev südameelaiemine on samuti tihti tagasi. Kergemate vigade puhul määratakse raskendatud tingimused. Sageli põhjuseks raskendatud tingimuste seadmisele. Riski hindamisel on oluline, kas südame viga on mõne varem põetud haiguse, nagu äge liigendite reumatism, angina, tüüfus jne. tagajärg või mitte. Kaua kestnud või korduvalt esinenud liigendite reumatism põhjustab preemiakõrgenduse ka siis, kui südameelaiemist ei leita.

Seisame seega jälle tõsiasja ees, et va-

remalt põetud haigustel on riski õiglase hindamise seisukohalt vägagi suur tähtsus.

Veresoonte haigustest on tähtsaim kõrgenenud vererõhk. Kõrgenenud vererõhust kõneleme siis, kui see ulatub üle 140—150 mm. On huvitav, et inimesed kõrgenenud vererõhuga tunnevad end üldiselt täiesti tervena. Ometi sureb neist suur osa võrdlemisi varakult südame- või peaaegu rabandusse, muusse südamehaigustesse, neeruhaigusesse jne.

Süüfilis, kuigi juba hulga aastate eest paranenud, toob ikka kaasa preemiakõrgenduse.

Neeru- ja suhkruhaiged lükatakse, kas tagasi või määratakse neile raskendatud tingimused.

Maohaavu põdenute vastuvõtmist saab otsustada alles siis, kui haigusest on möödunud vähemasti 1—2 aastat. Veel mitme aasta vältel pärast maohaavade operatsiooni, kuigi inimene tunneb end täiesti tervena, ollakse sunnitud määrama kõrgendatud preemia sellepärast, et maohaavadel on kalduvus korduda.

Need oleksid sagedamini esinevad haigused ja tervisrikked, millega tuleb riskide hindamisel tegemist teha.

Igast kindlustatust püüab selts luua endale võimalikult selge üldpildi. Kaaludes kõiki plusse ja miinuseid, mida põhjustavad hää või haiglane lähem sugukond, kindlustatu enda kehaehitus, varem põetud ja praegu põetavad haigused, amet ja isegi eluviisid (näiteks: karskus või liigne alkoholi tarvitamine), otsustatakse, kas kindlustatut võib arvata normaalselt kindlustatute rühma või peab teda lugema mõnesse anormaal-riskide rühma.

Kui käepärast olevad andmed ei võimalda küllalt kindlalt ühte või teise rühma kuuluduse otsustamist, nõutakse lisaandmeid, täiendavaid arstlikke järelevaatusi, röntgeni läbivalgustusi jne., või lükatakse küsimuse otsustamine koguni mõne kuu või ka terve aasta võrra edasi, et alles pärast seda uute arstlike järelevaatuste andmete võrdlemisel endistega langetada lõplik otsus.

Riskide hindamisel, nagu seda ehk ekslikult võidakse arvata, ei kaaluta ega püüta ennustada — kui kaua aastaid kindlustatu võib veel elada, vaid riskide

## Päästja raskest seisukorrast.

**Elukindlustus jõukohaselt on kasulikum, kui raha korjamine samas suuruses; eriti vajalik on ta õnnetuste puhul, millal ta on otse päästja raskest seisukorrast.**

**E. Särgave,**

kirjanik, Tallinna poeglaste gümn. direktor.

Kogust „Avaliku elu tegelaste arvamusi“.

hindamisel määratakse kindlaks ainult riisikoklass, kuhu kindlustatu tõenäoliselt peaks kuuluma. Kuulub kindlustatu klassi ehk rühma, milles keskmine suremus on kõrgem kui normaalselt kindlustatavail, ning selle tõttu tuleb nõuda preemia kõrgendamist või raskendatud tingimuste seadmist muul viisil, siis ei ole sinna midagi parata. Selle juures on täiesti mõeldav, et üks või teine raskendatud tingimustel kindlustatu elab palju kauemini kui nii mõnigi samavanaselt kindlustuse sõlminud normaalselt vastuvõetu. See on samuti võimalik, nagu on võimalik, et normaalpreemia eest vastuvõetud 30-aastane kindlustatu sureb palju varemini kui samal ajal samuti normaalselt vastuvõetud 50-aastane. Ometi on 50-aastase preemia märksa kõrgem kui 30-aastase oma. Preemiade erinevuse põhjuseks on siin ühe kindlustatu kuuluvus vastuvõtmisel 30-aastaste rühma, teisel 50-aastaste rühma.

Nii siis — mitte kindlustatu eluea ennustamine, vaid kindlustatavate rühmitamine vanuse ja — ütleme lühidalt — tervise järgi ning rühmadele õiglase preemia määramine on seltsi ülesanne kindlustuste vastuvõtmisel. (Kui eluea ennustamine oleks võimalik, siis oleks ju elukindlustus mõttetu!)

Vanasti võeti kindlustus vastu normaalpreemia eest või lükati hoopis tagasi. Raskendatud tingimuste tarvitusele võtmist tuleb vaadelda kui suurt edusammu elukindlustuse arengus. Sest selle kaudu on võimaldunud vähendada tagasilükatute arvu ning seega laiendada elukindlustuskaitset ka neile paljudele, keda ei tarvitse tagasi lükata, kuid sellele elukindlustuse andmine normaalpreemia alusel ei oleks, toetudes õiglusele, kuidagi võimalik.

# Tee edukale kindlustustööle

1. Iga tegevuse eel peab käima ettevalmistus.

2. Ebaedu puhul ei tohi kindlustuste värbija kaotada veel pead. Ta peab endale tegema kindlaks, milles seisab ebaedu põhjus ja oma järgnevates sammudes sellest hoiduma. Mõne vea puhul ei tohi ta laskuda endasüüdistamisse, vaid küpse inimesena kõrvaldama oma mõtlemisviisist kõik haiglaste ning selgenenud mõtetega asuma uuesti tööle.

Tõelikult tugev inimene toimib alati asjalikult. Ta püüab ebaedust õppida ega kaota kunagi raskeimaski olukorras julgust.

3. Igal hommikul tööle minnes korra endale kolm põhimõtet: 1) äärmist rahu hoida, 2) ei millestki ennast lasta araks teha, 3) olla nii sõbralik kui vähegi võimalik.

4. On teil oma töökava? Värbija, kes tahab edukalt teha tööd, peab omama kava, süsteemi.

5. Õige värbija ei puhka kunagi oma edukast tööst ega pühitse enneaegselt mingit võitu. Vanad kogemused näitavad, et alles siis, kui on saavutatud edu, algab õige ja tagajärjericas töö.

6. Omas ülesastumises peab jätma värbija ausa veendumuse, et ta kliendile soovib parimat. Veenvalt ja usaldustäratavalt esinemine toob enamikel juhtumistel alati soovitud edu.

7. Ülbus ja kõrgimeelsus ei kuulu värbijate isiklike omaduste hulka. Need on takistuseks tema töös.

8. Varakult peab värbija esitama omale küsimuse, missugused takistused ja ebasoodsad olukorrad võiksid talle kerkida ette. Kui ta oma ala tunneb, siis leiab ta sellele küsimusele ka vastuse ja suudab hoiduda ebasoovitavast.

9. Peame alaliselt otsima uusi teid ja võimalusi, kuidas kindlustada edu.

10. Uued terved ideed on ka meie kutsealal eduga hinnatavad. Ka teinekord väga väiksed leiutised töö alal võivad põhjustada põhjalikke ümberhinnanguid tulevikuks.

11. Kindlustusalal teotseja ärgu piirdugu üksi oma ala taktikalise küljega, vaid sisendagu endasse oma tööala kõrge hinnangu ja andugu oma tööle.

12. Peab teadma, et inimlik ebatäiuslikkus ja eba mõistlikkus võib ajada nurja parimagi ettevõtte.

13. Peame ikka ja alati tegema endale selgeks, mida tähendab üksikule ja ka ühiskonnale selline inimsõbralikkusega tähistatud töö, mida on omaks võtnud värbija ja iga kindlustusalal töötaja.

14. Värbimistö juures tuleb pidada silmas rahva heakäekäiku.

15. Alles siis, kui on endale tehtud selgeks oma kutsealal töötamise põhimõtted, tuleb nende selgitamisele asuda kaaskodanike juures.

16. Tehes oma tööd peame elama sirget, pettumusteta ja kalleteta elu.

17. Iga edu pärast tuleb võidelda. Sellepärast omatagu selge ülevaade lahingväljast.

18. Sihiteadlik eeltöö oma kutsealal võib viia loodetud sihini.

19. Mine töö juure lõbusalt ja armastusega asja vastu.

20. Armastusega ja usaldusega oma töö vastu muutub kogu tegevus tuhaks ja põrmuks. Sõna peab olema elav ja kiskuma kaasa inimesi, kelle poole pööratakse oma kutsealal.

21. Õige kindlustusalal töötaja peab omama julgust ja osavust. Suurim ebavoorus on argus.

22. Suurt mingi saavutama ainult see, kellel selleks ka jõudu.

23. Õnnelik on see kes on leidnud endale oma kutses rahulduse. See on talle ka suurim rahuldus. Pole midagi kõrgemat kui leida endale elu ja töö eesmärk.

24. Optimism on elu eliksiir.

25. Enamikel juhtumistel on ebaedu põhjuseks illusioon, mida me loome endale oma ülesannetest.

26. Lugege alati päevalehti. Te peate olema kursis sündmustega ning leidma uusi ideid. Ajaleht viib teid kaasa tegeliku eluga.

27. Hoiduge värbimistööl sellest veast, et te uksega koos tuppa ei lange. Väike ja asjalik sissejuhatus on alati vajalik enne kui asutakse oma külaskäigu tõeliku sihi selgitamisele.

28. Kunagi ei tohi kindlustuste värbija kõnelda asjust, millest tal ainult poolikud teadmised. Hoiduge naeruväärseks sattumise eest.

29. Ei pruugi olla kõikteadja. Seda ei suuda olla ükski inimene.

30. Toetu õigusele ka siis kui oled sattunud vastamisi võistlejaga. Mõtle oma vastutusele.

31. Iga ettepanek olgu aus ja otsekohene. Pettuse ja valega ei jõuta sihile. Värbija tegevus ei tohi lõhnata karistusnormide järele.

32. Ei tohi rohkem lubada kui see firma kohustuses ette nähtud.

33. Paljudel juhtumistel ja paljudes perekondades on otsustav sõna öelda naisel. Kõik teed viivad Rooma. Tuleb leida tee, kuidas ka naise pühendada kindlustuse otstarbekusse ning tuleb teosteda erilise diplomaatlikkusega.

34. Mida võid toimida täna, ära jäta homseks.

35. Ära hinda kui fantaasiat oma kaasnimestete tööd, mis sageli kaldub kõrvale äripäevase teotsemise raamidest.

36. Kindlustuste värbija jäägu alaliselt sidemesse selle seltskonnaga, kelle hulgas ta leidnud tööpõllu.

37. Inimestele tuleb kõnelda südameseminevalt.

38. Mida raskem aeg, seda suuremad võimalused värbijale. Rasketel aegadel vajatakse eriti seda, et kindlustatakse end materjaalselt.

39. Kindlustuste värbija peab oma töös lähtuma põhimõttest, et kõik mis ta teeb, läheb kasuks ühiskonnale ja selle liikmetele. Kui ta teisiti mõtleb pole ta küps ega kõlbulik oma ülesande teenimiseks.

(„Neumanns“)

# Psühholoogia rakendus hanketegevuses

Aug. Pähkal.

Täiesti võõrana tundub meie kindlustestegelasel hanketegevuses psühholoogilisest uuringust kõneleda, kuna seda küsimust meil seni vähe puudutatud. Ometigi on elukindlustuse tasemelt kõrgemal seisvad rahvad selle küsimuse käsitlemisele pühendanud rohket tähelepanu ning inglise- ja saksakeeles on kirjutatud rida raamatuid selle ala kohta.

Ameerika hanketegevuses hakati esimesena tarvitama psühholoogia seadusi ja loodi sellega mitmed uued teed ja põhimõtted elukindlustuse hankealal. Vaatuse alla on võetud kolm gruppi inimesi, kellega suuremal või vähemal määral hankealal tuleb teha tegemist:

1. mehed, kes kindlustuse juures mängivad peaosa;
2. naised ja
3. lapsed.

Missugune grupp inimesi hankealal mõõduandvat osa etendab, oleneb tihti erijuhustest, iseloomust, meelsusest ja siin on võimatu välja tuua seadust, mis oleks kehtiv kõikide rahvaste kohta. Üldiselt ei ole aga põhjendatud seisukoht, et tänapäeva mehes nähakse külma, iseteadvat, edasirühkijat tööinimest, kes kindlustusmehe haaravatest võrdlustest ning seltsi selgituskirjanduse rõõmsameelisel tekstist ennast ei laseks mõjutada. Mehes nähakse selleks liigselt vähe tundeid, kellel ka kunagi ei ole aega oma perekonna saatuse ja tuleviku hääolu arutamiseks.

Ometigi ei ole see nii, kuna ka mehel on omad inimlikud tunded, huvi ja hool oma perekonna saatuse pärast olemas. On loodud väiteid, et perekonnaisa pea kunagi ei loe temale saadetud selgituskirjandust, millest ka ongi püütud välja lugeda seda ükskõiksust perekonna saatuse vastu. Ameerikas korraldatud uurimused näitavad aga, et perekonnaisa küllaldase tähelepanelikkusega jälgib kindlustuskirjandust, ainult omas otsustes on tema kainem ning kaalukam, ning tema tahab rohkem rõhutamist, et ta kiiremini seda kõige tähtsamat taipaks, nagu seda temalt nõutakse elus. Hanketegelane mehe juures peab oma ettekan-  
de sooritama tähelepanelikumalt ning

järelemõeldumalt, sest mees läbilõikes on tunduvalt kriitikalisem naisest. Toodagu temale arvusi ja konkreetseid näiteid, sest need, mis jätavad külmaks naise, sobivad mehele ja aitavad selgitada elukindlustuse vajadust just tema perekonnale. Mees tahab vähem korrutamist ja mõttelend võib olla tema juures kiirem. Igal juhul ärgu unustatagu temas äratada inimlikku huvi, mis ärkab ja teeb alati otsuse oma perekonna kasuks sõlmida juba täna elukindlustust.

**N a i s e d.** Juba pikemat aega vaieldakse selle üle, kas naised loevad näiteks kuulutusi või neile saadetud kindlustuskirjandust. Enamikul juhusel, ja! Kahjuks on aga hankealal hoopik väikene tähelepanu omistatud naisele, peamiselt just sellepärast, et tema perekonnas ei ole rahaliste asjade otsustajaks. Ometigi annab naine majapidamises kümme korda rohkem välja kui mees, ja pealegi räägitakse kõik kulud, mis ületavad päeva jooksvate arvete piiri, läbi ühiselt. Ning miks ei võiks kuuluda nende väljaminekute hulka ka elukindlustus. Et naised nüüd on palju ärksamad kui varem, et neile perekonnas ka palju tunnustatum koht kui seda 20 aastat tagasi, siis tuleb naisele pühendada hankealal vääriline tähelepanu. Kuigi öeldakse, et naise hing on igavene mõistatus, ei ole raske viia teda veendumusele, kui selleks kasutada naisele oma-  
seid mõjuvahendeid. Jälgige korraks seda süsteemi, mida kasutavad kauplused naiste juurdemeelitamiseks ja sellest piisab, et osata huvi äratada naises elukindlustuse vastu. Kui temal praegusel momendil pole raha ja kindlustust ei saa tema meie oludes sõlmida ilma mehe nõusolekuta, käib ometigi nii palju raha läbi tema sõrmede, kust ühe murdosa ohverdamine elukindlustusele täiesti võimalik. Mitte üksi tütre kaasavara, ega poja vääriiline haridus ei ole tänapäeva naise otsustada, vaid ka perekonnapea ootamata kadumisega seoses olevad tagajärjed kohustuvad naist mõtlema õigel ajal perekonnapea kindlustuslepingule.

**L a p s e d.** Hankealal ei saa lapsed

olla otsekoheseks hankeobjektiks, vaid ainult abinõuks otstarbele, vahendiks vanemates või ka teistes perekonnaliigetes kindlustusmõtte elavamalt esile kutsumiseks. Siin tuleb hanketegevus täiel määral rajada armastusele laste vastu, mis ürginstinktina leiab igal juhul vastukõla. See vanemate armastus laste vastu ongi laste ja vanemate vahekorra määrajaks. Temast kasvab sagedasti imetlemisväärne ohvrimeelsus oma laste rõõmuks ja kurbuseks, mida vastatakse laste poolt piirita usaldusega oma kaitsjate ja kasvatajate vastu.

Kuna varematal aegadel, kultuuri primitiivseil arenemiseastmeil vanemate püüe oli last võimalikult ruttu kasvatada kõlblikuks kaasaitajaks võitluses olemasolu eest, teda teha üheks ülespidajaks, näitab vanemate püüe tänapäev rohkem seda, et lapsele tahetakse anda hääd haridust ja teda, kui tegemist pojaga, eluvõitluseks paremini relvastada, ja seda võitlust ka temale kergendada. Ka eraomanduste saavutamine, ilma milleta tänapäeva elu enam varsti mõeldav ei ole, peab seisma kavas. Tütrelle vastava kooli ja kutsehariduse andmine ühes kaasavara muretsemisega seisab igal lapseamal südamel. Kõikidel nendel juhtudel pakub elukindlustus otse ideaalset hankevõimalust ja seda tuleb kõige intensiivsemalt ära kasutada. Lapse kirjeldamine sõnas ja pildis on paremaid propaganda vahendeid, mida nii rohkesti on osanud kasutada kõik ärid ja ettevõtted, kellel tegemist vastavate müügiartiklitega. Lapsi ning nende tuleviku saavutusi ei tohi unustada ka elukindlustuse hanketöös.

Oma raamatus „Schveitsi elukindlustuse seltside propaganda“ eraldab autor dr. P. Pfeil järgmiselt psühholoogiliselt vaatekohalt väljudes sündivaid hankeviise:

1. Mõistuse mõjutused hanketele, mis sihitud ainult mõistuse poole.
2. Puht tundest kantud hanketöö.
3. Segahanke, mis kantud kahe esimese vahele.

Autor peab kolmandat hankeviisi kõige mõjuvamaks ja eraldab selles kahte alaliiki:

- a) Läbitundmisel tugevnev hanke, mis loob häid ettekujutusi.
- b) Kartlikuks tegemisel tugevnev

hanke, mis manab esie ähvardavaid hädaohte.

Ameerikas on tarvitusel peamiselt ainult esimene hankeviis. Euroopas aga teine. Ka meie hankealal võiks juttu olla ainult teisest hankeviisist, missugune enam elulähedasem, kuna samal ajal Ameerika hankeviis enam illusioone maalib. Elutõelise hankeviisi üle vaieldakse praegusel ajal palju ja selle üle on rida kirjutusi, kuid siin juures peab aga mainima, et elutõelikust võib kandidaadile ette tuua seal, kus see inimesele ei tekita norutundeid. Igal muul peab aga hanketes veidi „illusioone“ hulka segama, mis sellepärast ei tarvitse olla veel „väärseletus“ ning „ebatõde“. Meie, oleviku inimesed, kannatame ilmselt rohkem, kui seda tegid meie eelkäijad. Vähemalt teeme ja kujutame endale elu palju raskemana kui see oli aastakümneid ning -sadu tagasi, kuna elutempo ning pinevus kõikidel aladel on tõusnud kulminatsiooni tipule, mida ometigi ei tohi allakriipsutada hanketegevuses, kus kandidaadile tuleb luua kerge ja lootustandev meeleolu.

Hankemees peab seda tegema sel teel, et väldib ebamugavuse, loobudes küllaltki sünge elutõe serveerimisest. Kindlustustegelane ei tee sellega kellegile kurja, kui tema rõõmsameeliliselt täis usku ja lootust, selgituskõnes meelega jätab välja tänapäeva eluträgöödia varjuküljed, missuguseid niigi külluses võib näha kõikjal. Ka meie inimesed ei taha, et neil elutõde loomulikes värves esitataks.

Iga kindlustusmees peab olema veendunud, et elukindlustus on vajalik tegur ühiskondlikus elus, mille kaudu inimkond aeglaselt, kuid kindlalt vabaneb loomalikkudest impulsidest, ning läheneb endakontrollile. Oleme äärmiselt konservatiivsed, ning kinni kord omatud harjumuste küljes, ega taha omaks võtta ühtegi uuendust nii kergelt, kuigi selle endastmõistetavaks on tunnistanud kõik maailma kultuurriigid. Meie muutume tegu- ning otsustusvõimetuks, kui meil tuleb tegemist teha mõne mitte just igapäevase tööga, mille hulka kuulub ka elukindlustus. Kindlustusmehe ülesandeks on inimesi viia otsusevõimele, avada nende silmad tulevikule, tutvustada neile vähemtuntuid mõisteid ja asju rohkem tuntud mõistete ja näidete kaudu.



# Elukindlustuse akvisiitori ülesandeid

Dir. Lunden

Rootsi elukindlustustegelaste eriajakirja „Livinspektöreni“ käesoleva aasta erinumber oli pühendatud asja lõppenud elukindlustuseakvisiitorite kursustele, mis kestsid üle kahe nädala. Kursuste kavvas oli rida sisukaid loenguid eriteadlastelt, ja kindlustustegevuse juhtidelt, milles käsitati kõiki elukindlustusse puutuvaid küsimusi, esijoones just akvisitsioonitehnikat ja akvisiitorite praktilisi ülesandeid.

Kuigi Rootsi olud, eriti elukindlustustegevuse ulatuselt, on tunduvalt erinevad meie omast, ometi on neis ettekandeis vägagi palju seda, mis meile oluline. Allpool avaldame dir. L u n d e n i loengute sarjast, milles ta käsitas akvisiitorite ülesandeid — kokkuvõtte.

\*

Kas elukindlustuse akvisitsiooni soovitatakse sellasel kombel, et see aitaks kaasa kindlustustegevuse elujõulise arengule? Kui ta seda ei ole, siis milliseid puudusi võiks ette tuua ja mis siis tuleks ette võtta nende puuduste kõrvaldamiseks? Enne kui neile küsimustele vastata, tuleb järele uurida, kas suurem elukindlustuse areng oleks üldse õigustatud ja soovitav? Rootsis on praegu kindlustuste hulk, mis küünib kuni 5 miljardi kroonini. Kas Rootsi rahvast pole küllaldaselt kindlustatud?

Mõiste — küllaldaselt kindlustatud — on väga relatiivne ja täieliselt olenev rahva kindlustuskaitse tarvidusest. Lähem asjaolude vaatlus näitab, et elukindlustuse tarve meie maal pole kaugeleki veel täidetud. Elukindlustuse kaitse suurust tuleb kaaluda proportsionaalselt nende oludega, milles kindlustusvõtja elab. Ühel iseseisval talunikul, kellel on ainus pärija ja kellel on võlavaba talu, mis annab temale ja ta perekonnale ülespidamist kuni surmani, on sellest vaatekohast, millest ma nüüd asja käsitan — elukindlustus enam-vähem otstarbetu (ma tulen tagasi põlupidaja juure teisel kohal). Vastand temale on aga vaba ametipidaja, kes täielikult oleneb omas elamises ja olemises rahast. Kuna meie seltskonna

koosseis on palju muutunud seega, et ikka suurem osa rahvast eemaldub maast, mis andes eluülespidamist, näitab see kahtlemata, et elukindlustus on saanud ikka enam tarvilikumaks. Sellel, kes täitsa on olenev rahast oma eluülespidamiseks, ei tule mõelda ainult tänapäevale. Tema peab ka homsele mõtlema. Kui ta on saanud vanaks ja ta ei suuda enam töötada, siis peab olema tal niipalju kõrvale pandud, et vanadus oleks kindlustatud, ja kui ta sureb, siis küllaldaselt raha oleks, et perekond ei tarvitseks puudust tunda. Varemtegel aegadel suurtes ja lasterikastes perekondades moodustus see suur laste arv teatud kindlustuseks puuduste vastu vanas eas. See oli väga üldine vaade, et kui jõuti anda poegadele hea kasvatus, siis polnud häda midagi. Teatud määral on see praegugi maksev. Ja kui me praegu vaatleksime, kui paljud lapsed praegu kaasa aitavad ühel ehk teisel kombel vanemate ülalpeoks, siis oleks resultaat üllatav.

Suurenev elueapikkus ja vähenev sündivus teevad vanaduspäevade eest hoolitsemise probleemi eriti aktuaalseks. On üldiselt teada, et rahvamajanduse tundjad on väga põhjalikult uurinud rahvastiku probleemi ühenduses konsekventsidega sündivuse vähenemise puhul tulevikus, mis toob kaasa selle nähte, et mõnede aastakümnete pärast raukade arv töövõimelistega võrreldes on hirmuärataval kombel kasvanud. Prof. G. Westin-Silverstolpe kirjutab sellega ühenduses järgmist, mis on suuresti huvitav meie elukindlustustegelastele. „Mis puutub tulevikku, siis enam ja enam tuleks suurendada nende arvu, kes vähemalt ühelt osalt võiksid oma vanaduskindlustuse rajada oma sissetulekule, saades ülespidamist kapitalidest, pajukitest (Leibrente), ettevõtetele saadavaist pensionidest ja muust. Siin juures tuleb veel arendada juba olemasolevat huvi hoiusummade investeerimiseks oma eluasettesse, — tuleb edasi arendada kokkahoju propogandat — seda mitte vähem ka elukindlustuse teel — nooremate hul-

gas. Need suured täisealiste hulgad, kes praegu on kõige produktiivsemas vanaduses, on, nagu teada, valinud tee laste arvu piiramiseks. Mida sellest ka mõelda, on aga ka tõsiasi, et neil vanadusklassidel on suuremaid võimalusi, kui mõnedel eelmistel, kokkuhoiuks, et omada midagi vanaduspäeviks. Nemat on saavutanud majanduslike kergenduse sellega, et nad on hoidnud laste arvu madalana. Nüüd oleks see neile kohuseks, et sellele kergendusele anda vastukaalu, võtta midagi ette, mis kergendaks ka nende vanusepäevi. Kui nad vähegi õpivad arusaama, mida nad on võlgnud endile kui ka teistele, siis ei ole asi hull „vanadekodu Rootsiga“. Meie generatsioon peab, nagu mitte kunagi enne, hoolitsema oma vanaduse eest.

Mis puutub ülaltähendatud maapidajasse, kes istub omas võlgadeta talus, siis tuleb siin tähendada, et see on väga harva ettetulev juhus. On harilik, et talud on võlgadega koormatud ja et maapidamistel lasuv võlakoores suureneb aastast aastas. Ametlik komitee, mis moodustati maapidamiste võlgadesse sattumise takistamiseks edaspidi, on selgitanud, et suurem osa talusid on võlgadesse sattunud pärimisväljamaksude tõttu. See tunnistab, et maapidajad pole veel märganud elukindlustuse tähtsust. Mis siin ette toodud, see on küllaldane, et tähendada, et elukindlustus pole veel küllaldaselt levinud, vaadates asjale meie aja majanduslistest ja sotsiaalistest seisukohtadest. Ka talupidajad, kel olemas enam kui üks pärija, peaksid aegsasti mõtlema elukindlustusele, et hoida peale enda surma talu sattumast pärandusvõlgadesse või hoopis müügile minekust.

Elukindlustuse levimise võimalused praegu on suuremad kui kunagi ennem.

Kindel on, et kui elukindlustused ei leia rahuldavat levikut, siis saavad nii riik kui omavalitsus ja viimaks ka maksumaksja kanda suurt vanade hoolekande koormat tulevikus. Tõsiasi on ju, et palju suurt ja tähelepanuväärset tehakse seltskonna poolt, et seda probleemi lahendada. Üldine rahva pensioneerimise

## Miks vajab põllumees elukindlustust?

Põllumees, kes raske tööga ammutab väärtusi põllupinnast, on meie riigi kandvam kiht. Kuid ka temal raueh kord jõud ja saabub vanadus, mil ta peab tagasi tõmbuma tegeliku töö juurest, et aset anda noortele.

Sügav rahuldustunne ja rõõm pikast elutööst on aga täiuslik ainult siis, kui neid tundeid ei mürgista majanduslikud mured.

Et põllumees ei oma pensioniõigust, on tema seisukord halvem, võrreldes ametnikuga. Seepärast peab tema oma vanusepäevade eest hoolitsema ise, milleks kõige sobivam on just elukindlustus.

On talul pärijaid rohkem kui üks ning on soov talu üle anda pärijaile jagamatult ja võlgadeta, siis on parimaks abimeheks elukindlustus, mis võimaldab talu jätta ühele ja kindlustussumma teisele.

Tabab aga ootamata õnnetus perekonda, perekonnapea surma või töövõimetuse näol, ning kõik õilsad kavatsused talu ülesehitamiseks ja laste koolitamiseks ähvardavad kokku variseda, siis on ainsaks kaitsevahendiks põllumehele elukindlustus.

Jaan Hünerson,

Põllutöökoja direktor.

mine on heaks näiteks neist ohvritest, millega praegune moodne ühiskond end koormab, et toetada vanu ja töövõimetuid. See kaitse, mida rahva pensioneerimine annab, ei küüni selleks, et garanteerida elatismiinimumi. Kuid siiski on see teatud põhjaks vanaduse hoolekande tähtsusele. Mida üksikisik üle selle tarvitab enamvähem korralikuks läbitulemiseks vanaduspäevil, seda peab ta ise endale muretsema. Kes on kahelnud elukindlustuse arenemisvõimalustesse, tundku end päris rahulikuna, võttes objektiivse kaalumise alla neid tööülesandeid, mis olemas. Ei ole mingit kahtlust selles, et aeg nõuab erakordset suurt tõusu elukindlustuse kaitse alal ja et rootsi elukindlustus läheb vastu kuldsele tulevikule, kui oleme vastavad oma ülesandele.

Nüüd tuleb vastata küsimusele: Kas elukindlustuse akvisitsiooni aetakse sellesel kombel, et see aitaks kaasa kindlustustegevuse elujõulisele arengule? Viimasel ajal on palju kõneldud pahe-dest Rootsi elukindlustuse alal. Oleks aeg näidata ka mõnele plussile. Nende hulka kuulub kindlasti koolitatud, asjatundja akvisiitor, kes meie päevil arvurikkalt on esindatud Rootsi elukindlustuse tööl. Ta on auks oma seltsile ja edendab kõrge- mal määral kindlustustege- vuse elujõulist arengut.

Öeldakse, et elukindlustus on popu- laarne, kindlustusealal tegutsev aga ebapopulaarne. See ütetus ei oma üldist maksvust. Enamik elukindlustuse akvi- siitoritest omavad individuaalselt seis- kohalt hea lugupidamise oma asjatund- mise ja tubliduse tõttu. Need on ainult mõned erandid, mis on teinud elukindl. akvisiitori ebapopulaarseks. Tegelikult on see aga nii, et ebakohane ja halb akvisiitor kisub maha ka seda, mis mitte ainult kümme, vaid kakskümmend head akvisiitorit on korda saatnud. Seltside ja inspektorite enda koosseisu poolt on aga abinõusid tarvitusele võetud, millised si- saldavad tõsist püüet vabastada tegelas- konda vähemsoovitavast elemendist, mi- da tuleb tervitada suurima rahuldusega. Kui üldiselt võib öelda, et elukindlustus- akvisitsioon, suurelt võetud, viiakse läbi otstarbekohaselt, siis ei ole see mitte kahjulik, kui me endid ise kontrollime. Siin on tarvilik, et teeme endile selgeks, — tegevust tuleb juhtida mitte akvisii- torite pärast, vaid mõeldes kindlustus- võtjaile ja ühiskonnale. See on eeskätt akvisiitor, kes on vastutav meie tege- vuse „heast tahtest“. Kui me kõneleme vigadest, mis on tehtud möödunud aega- del, siis on meil teatud õigus tähendada teatavatele puudustele agentide teenimi- ses, mis pole olnud ilma järelduseta, sest on ju hea teenimine see, mis on esimes- test abinõudest kindlustustegevuse hea nime ja kuulsuse edendamiseks.

Mis meie päevil annab suurema põh- juse mitterahulolemiseks meie tegevu- sega, seda võib kokku võtta järgmistes punktides:

- 1) Vead, mis tehakse klienti esma- kordselt külastades;

## Igatiüks aidaku iseend!

Iga inimese tähtsate eluülesannete reas peaks seisma ka ülesanne — oma tööpäevil koguda ja korjata nii palju, et jätkuks vanaduse- ja õnnetusepäeviks elu korraldamise põhimõtte alusel: iga- üks aidaku iseend!

Kui suuremat osa kodanikke nende eluajal juhiks selline eluvaade, oleks üldsuse ja riigivõimu koorem palju ker- gem. Ka rahva ettevõtlikkuse edu oleks kiirem, sest abistamise summad suun- duksid ettevõtlikkuse radadele...

Igasugune kindlustamine on seepä- rast tähtis sotsiaalse ja rahvamajanduse edu ülesanne ja seda tuleb soovitada kõigile.

K. Eenpalu,  
peaministri k. t.

Kogust „Avaliku elu tegelaste  
arvamusi“.

- 
- 2) Kindlustuse kerjamine;
  - 3) Kunde osasaamine provisjonist;
  - 4) Illojaalsus;
  - 5) Ebakohaselt koostatud kindlustus- lepingud.

Mis puutub esimesse punkti, tuleb selle tarvidust esile tõsta, et kunde suhtes tu- leb olla äärmiselt tähelepanelik. Ei tule teda külastada ebasoodsal ajal, et mitte olla pealetükkiv jne. Esimene ülesanne, esimesel külaskäigul on katsuda võita kunde huvi. Ebaõnnestub see, ei ole me mitte ainult kaotanud ühe kunde, vaid kui me veel halvasti käitume, võime ka kindlustustegevuse renomeele kahju tuua.

See kahju, mis kindlustuse kerjamine teeb, kindlustustegevusele, on enam kui selge, ilma et enam siin seda korrata oleks vaja. Olgu vaid ainult märgitud, et igasugune lunimine ja anumine on alan- dav kindlustustegelaste üldse, kuid ühtlasi diskrediteerib kogu tegevust.

Provisjoni tagasisaamise soovi tuleb ette erandlikult ja näib olevat võõras meie tublidele akvisiitoritele. Uued ja kogenematud agendid sattuvad eeskätt kiusatusse publiku soovide puhul saada tagasi osa provisjonist. Siinjuures on suure tähtsusega, et mitte lasta alustada mõnd uut agentit oma tegevust, ilma et tal oleks selge, kuidas säärasel juhul

talitada. Sellepärast on just vanemate akvisiitorite enda huvides, et anda noorematele selles asjas juhatust. Tähendada tuleb ka, et mida vähem akvisiitor oma kutsele vastab, seda vähem võimalusi on tal ülal pidada huvitavat kõnelust ja seda suurem on hädadoht, et kõnelus läheb üle provisjonist osasaamiseks.

Esitab kunde ettepaneku provisjonist osasaamiseks, on tähtis, et akvisiitor ei kõhkleks. Tuleb öelda kindlalt ei ja tähelepanu juhtida maksvaile seadustele. Ainult kindla esinemisega võib sellele pahele leida rohtu.

Mis puutub neljandasse punkti illojaalusse, siis võib tähendada, et kindlustustegelasel alati on raskeks ülesandeks, konkureerides teise seltsiga, võita vastupüklevat kundet. Kiusatus on siis lähedal, kui argumentidest puudus tuleb, et siis püütakse eesmärki saavutada mittekohase jutuga edaspidiste kasude üle või laimavate ütelustega konkureeriva seltsi kohta. Sellega saavutatakse ainult seda, et kunde hakkab kahtlema. Hea nõu on siin juures see, et hoidutakse kõnelemast konkureerivast seltsist enne, kui kindlustaja ise selleks annab põhjuse. Ent kui uskuda, et kergem on kindlustust läbi viia sellega, et ilma põhjusteta võrrelda oma seltsi teisega, siis petutakse. Igasugune kahtlustus või süüdistus, mida rõhutatakse teise seltsi või esindaja kohta, heidab tumeda varju ka sama esindaja ja seltsi kohta.

Jääb järele veel viies punkt — ebakohaselt koostatud kindlustusleping. Suure tähtsusega on, et kindlustusvõtja saab just selle kindlustuse, mida ta vajab. Selleks tuleb isiku kindlustustarvidust põhjalikult kaaluda. Kahjuks leidub paljuid kindlustustegelasi, kelle peasihiks on, et kindlustus saaks sõlmitud. Nemad alluvad siinjuures vähema vastupanu seadusele selle tagajärjega, et mitmel juhul mittekohast kindlustust panevad ette sõlmida. See nuhtleb end varem või hiljem kätte. Aja jooksul annab rahuldust kindlustusvõtjale ainult see kindlustus, mis vastab tema nõuetele.

Lõpuks tuleb meeles pidada, et elukindlustuse akvisiitor ei peaks kuhugi kaotama oma julgust, kui ta teeb oma nõudlikku tööd. Igal inimesel on raskusi

elus, kuid meie töös näivad need olevat rohkem tunduvad kui mõnel teisel ametalal. Purunenud lootused kuuluvad päevakorda. On ju tõsiasi, et mitte igal pool ei leia me huvi. Kümne „ei“ peale saame võib olla ühe „ja“, see peab meil selge olema ja mitte maha lööma. Traagiline on näha, kuidas mõned tegelased satuvad meeleheittele, kuidas teised, tingitud nendest ja nende perekondade huvist hangete kogumise vastu ülespidamise huvides, langevad kiusatusse, võttes tarvitusele vähem sümpaatseid hankemetoode. Ebaõnnestumine on nende oma viga. Nemad ei oska oma tööd. See on kõva sõna, kuid seda tuleb öelda. Kui jutt on takistustest meie tegevuse arenmises, ei või siin mööda minna sellest ohust, mida huvipuudus, julgustus ja puudus õigest oma ülesannete arusaamisest toovad kaasa nii agendile enesele kui ka tervele meie tegevusele. Üks kindlustustegelane ei ebaõnnestu, kui ta tunneb oma tegevust. Selleks on turg vägagi rikas. Neil tundidel, kui kõik on tume, mõtle siis sellele, et aasta vältel sõlmitakse Rootsis kindlustusi umbes 400 miljoni krooni eest ja et neid peaks rohkem sõlmima. See, kes oma tööd tunneb, peaks, kui ta on sitke ja vastupidav, leidma küllaldaselt kindlustuse kandidaate, nii et ta saaks oma osa sellest 400 milj. kroonist. Võib kinni naelutada, et ebaõige hool meie tegevuse „good will“i“ suhtes ja puudulik usk ja entusiasm meie ülesande vastu teevad takistusi meie asja arengule. Küsimus, mis võiks neid takistusi eemaldada?, oleks vastatav järgmiselt: andke kõigile, kes pühendavad end akv. tegevusele niisugust kooli, et neil poleks tarvis ebaõnnestuda oma ülesande lahendamisel. Ühenduses seega võib tähendada, et mõnel isikul ebaõnnestub selle tõttu, et ta on asunud tööle ülisuurte lootustega. On siiski targem mõlemaid jalgu maas hoida. Ei ole erakordseid teenimisvõimalusi sel alal ja vähe on neid, kes õige palju teenivad. On tark seda arvestada. Keegi on öelnud, et sõjaks on tarvilik: raha, raha, raha. Ma ütlen elukindlustuse hankimisel on tarvis 3 asja: oskust.

Kõige sellega arvestades võime jõuda niikaugele, et akvisiitor tulevikus on juba ühiskonna sõber ja vältimata nõuandja. See on meie suurim ülesanne.

# Kindlustuse ajalooline areng

Kindlustusajanduse algeid tuleb otsida kaugest minevikust; võib olla kaugemast, kui võime seda arvata. Tema lihtsaimaks vormiks võime küll pidada üksteise abistamist suuremate loodusõnnetuste ja raskemate perekondlikkude õnnetuste puhul, mis näitab, et kindlustusajandus on saanud oma alguse juba ürgajal. Ja tösi — ajaloolisel ajal näeme me vanas Kreekas ja Roomas organiseeritud matusekassasid. Miks tekkisid esimestena kindlustuspääsukestena just matusekassad, tundub paljudele tänapäev võõrastavana. Et sellest aru saada, peame tungima toleaegsetesse olukordadesse. Surnute kultus oli suur ja igaüks tundis, et tema lähem omane või sugulane tuleb väärikalt matta. Nii peeti toredaid kalmeid, mille kulud käisid isegi jõukail üle jõu. Et matused perekondasid mitte ei laostaks, astusid siis sugulased ja tuttavad lepingu vahetada vastastikkuseks abistamiseks matuste puhul. Sel primitiivsel kindlustamisel on olnud väga visa hing. Ta on püsinud tänini vastastikkuste matusekassade näol.

Siiski pole ta saanud moodsa kindlustusajanduse nurgakiviks, sest et viimane on läinud leinamajadest kaugelt mööda. Moodsa kindlustusajanduse rajajaiks tuleb pidada kaupmehi, ja esimeseks tõeliseks kindlustusalaks merikindlustust. Tõenäoline on, et see pole palju noorem matusekindlustusest, kui mitte pole sama vana ja arenenud rööbiti viimasega. Igatahes tekkis see siis, kui kaugete maadega saadi ühendust pidada ainult laevadega. Laevad laaditi kaupu täis ja saadeti siis kaugete merede taha. Need merireisid vältasid kuid, ja laeva ühes kaubaga ei ähvardanud mitte ainult tormihood, vaid kergesti võisid nad sattuda kas meriröövlite või vaenulise valitseja kätte. Kuid kaupmees ei armasta riskida ja sellepärast hakati mõtlema kindlustamisele. Tekkis kauba ja laevade kindlustamine.

Kuid kaupmeestel polnud tähtis ainult laev ja kaup, tähtis oli ka osav juht — kapten, kes mõistis viia laeva läbi tormide ja vedada valvsaid piraate ninapidi. Selline kapten kaalus juba ise kulda. Ja vanult ürikult leiname järgi, et kauba ja laevade kindlustamisele järgnes peagi kaptenite kindlustus — s. o. esimene elukindlustus. Nii leiname vanu lepinguid, kus kapteni sugulased ei saanud tasu mitte ainult kapteni surma puhul, vaid

ka siis, kui ta langes piraatide või vaenulise valitseja kätte vangi.

Selle tõttu leiname keskajal Itaalia kaubanduslikkudes keskustes, Veneetsias ja Milaanos, kaunis arenenud merikindlustuse. Seal levis see mööda Vahemere rannikut Hispaaniasse, Hollandisse ja Inglismaale. Esimene tänini säilinud merikindlustusleping kannab aastaarvu 1347. Kuid on olemas andmeid, et juba 13. sajandil eksisteeris Barcelonas ja Bryges (Hispaanias) asutisi, kelle ülesandeks oli registreerida kõiki selliseid kindlustuslepinguid ühes kindlustussummade ja tähtaegade äärmääramisega, et asjaosalistel oleks võimalik seal saada andmeid tekkinud vaidluste puhul. Inglismaal tekkis selline asutus kuninganna Elisabethi ajal, 1547. a. Kindlustuskoja (Chamber of insurance) nime all. Nagu nähtub, ei tegutsenud tol ajal kindlustustega mitte ühingu, vaid üksikisikud.

17. sajandi alguks oli merikindlustus Inglismaal juba nii kaugele arenenud, et 1601 anti välja juba esimene kindlustusstatuut. Inglismaale järgnes pea Saksamaa oma esimese kindlustusseadusega 1731. a., mis kandis nime-tust „Hamburgi kindlustuse ja sadama kord“. Esimeseks merikindlustuse seltsiks sai aga Inglise Lloyd, mis asutati 1726. a. Nüüd hakkasid ka teistes mais tekkima merikindlustuseltsid.

Kuid rööbiti merikindlustusega arenesid ka teised kindlustusalad, millest tähtsaim tulekindlustus.

Keskajal olid vastastikku abiandmise printsiibil tekkinud kenake võrk tulekassasid. Tulekassade liikmed ei kohustunud kannatanuile abi andma mitte ainult rahas, vaid ka ehitustarvetes, toiduainetes jne. Kus polnud tulekassasid, seal korraldati tuleõnnetuile abiandmist loteriide läbi, või anti kannatanuile nn. almuskiri, millega võidi andeid korjata. Kui 30-a. sõda suurema osa tulekassasid hävitas, muutusid almuskirjadega annete korjajad maale tõeliseks nuhtluseks. Suurte karjadena käisid nad mööda maad ringi. Valitsused püüdsid loteriidega kannatanuid toetada, kuid see oli nagu tilk kuumale kivile.

Siis hakkas tulekindlustus peaaegu korraga arenema Inglismaal ja Saksa vabalinnas Hamburgis. Tõuke selleks andis suur Londoni tulekahi 1666. a. Seni oldi mõlemal pool tuleõnnetuste vastu kindlustatud ainult nn. vastastik-

kuste tulikahjude lepingute abil. Kuna lepinguosaliste arv oli väike, siis peale seda suurt tulekahju selgus, et tarvis on suuremaid koon-disi, sest et lepinguosalisel ei jõudnud omi ko-hustusi täita. Nõnda loodi tulikahju järele Londonis kohe mitu tulekindlustuse ühingut, millest mõni töötab tänini. Londoni kohutav tuliõnnetus oli hoiatuseks suurele sadamalin-nale Hamburgile. Seni töötas seal 46 väikest vastastikust tulikindlustuse seltsi, kuid 1676. a. võttis Hamburgi senat vastu otsuse, et need peavad liituma Hamburgi üldtulikassaks. Üld-tulikassa liikmeks olemine oli aga vabatahtlik ja nõnda ei tahtnud kasvada selle liikmete arv ega ka sissetulekud. Sellepärast muudeti see üldtulikassa 1718. a. sunduslikuks kõigile ma-jaomanikele.

Hamburgist tahtis eeskujuna võtta ka Preisi kuningas Friedrich ja teha tulekindlustuse sunduslikuks, kuid tugeva vastuseisu tõttu jäi see teostamata. Leiti, et tulikahi on ikka liig ha-ruldane õnnetus, et selle vastu peab end sunni-teel kaitsma. Friedrich Wilhelm I viis siiski sundtulikindlustuse läbi 1718. a. Berliinis.

Saksamaa mõjul hakkas tulekindlustus are-nema ka Venes, ühes sellega ka meil. Seni oli meil tule läbi kannatanuid abistatud ainult an-nete andmise teel. Kuid 18. sajandi lõpul tek-kisid esimesed tulikindlustuse ühingud Liibavis ja Riias ning 1827. a. asutati Peterburis Esi-mene Vene kindlustusseltsi tuliõnnetuste vastu. Ja 1866. a. loodi Tallinnas Tallinna vastastik-kune kindlustusselts. Maal loodi aga valla omavalitsuste juurde sunduslikud tulikassad, mis töötavad praegugi vastastikkuste tulikind-lustuse ühingute nime all.

Tulikindlustusega rööbiti arenes ka elu-kindlustus. Juba sai mainitud, et esime-sed elukindlustajad olid laevakaptenid ja kind-lustusvõtjaks kaupmehed. Kuidas elukindlustus oma lapsekingades sammus, see on piiratud uduga. Nii palju on aga teada, et 16. sajandil töötab Londonis Kuninglikul börsil elukind-lustuse kontor (Office of Insurance). On tä-nini säilinud selle kindlustuskontori poolt 1583. a. väljaantud poliis. Selle poliisi järgi oli kind-lustuskontor kohustatud maksma William G y b o n i surma puhul Richard Martinile 338 naela. Selle summa väljamaksmist garanteeris 13 isikut oma allkirjadega. Kuna kindlus-tussummat ei tahetud välja maksta, tekkis protsess, mis lõppes nõudja võiduga. Kuidas aga kindlustamine tol ajal sündis, pole täit sel-gust. Näib aga, et elukindlustuse alal Inglis-maa sammunud esirinnas nagu praegugi. Juba 1699. a. asutatakse seal Lesknaiste ja vaeslaste

kindlustusühing. See ühing ei töötanud niisu-gustel alustel nagu tänapäeva kindlustusselt-sid, kus maksetakse kindlustatud surma järele ta lesele või lastele kokkuleppes kindlaksmää-ratud summa, vadi lesed ja vaeslapsed said perioodiliselt toetust. Nõnda sarmanes see roh-kem pensionikassale. Samal ajal hakkasid mandril tekkima surma- ja matusekassad. Siiski ei tahtnud elukindlustuse asi võtta vedu. Surma- ja matusekassad pankroteerusid tihti. Nõnda ei võinud tekkida suuri kindlustus-seltse.

Selle põhjuseks oli, et puudus — seaduslik alus elukindlustamiseks. Praegu sünnivad kõik elukindlustused surevustabeleid arvesse võttes, kuid tol ajal polnud kindlustajail neist aimugi, sest et need olid alles loomata. Matemaatika ja ühes sellega ka kindlustusstatistika polnud veel küllalt arenenud. Et elukindlustust kind-lamale jalale seada, avaldas John Granot 1665. a. tabeli, palju on 100 elus 6 a., 26 a. jne., kümneaastaste vaheaegadega kuni 76 a. ning lõpuks kui palju on elus veel enne 80 a. See tabel oli teretulnud kõigile tolaaegsele elu-kindlustustegelasele.

Kuid see tabel osutus siiski puudulikuks, sest et see oli koostatud piiratud vaatluste põhjal. Kuid juba 1693. a. avaldas kuulus Inglise astro-noom ja matemaatik Hylley Breslau pastor Caspar Neumanni statistiliste uurimuste toetudes suremiskorra, s. o. suremustabeli, mis näitas, kuipalju 100.000 inimesest on elus 20-, 21-, 22-, 23- jne. aastaseks. Juba nende tabelite abil võis mõelda tõsiselt elukindlustamisele, ilma et oleks kindlustajal karta kahju. Prae-gustel kindlustusseltsidel on kasutada juba su-remustabelid, mis on koostatud 19 miljoni poliisi alusel, mistõttu võidakse julgesti ope-reerida.

Surevustabelite ilmumine andis elukindlustu-sele suurt hoogu. Nõnda asutati 1706. a. Lon-donis P e r p e t u a l A s s u r a n c e S o c i e t y (Vastastikkune Kindlustusühing) ja Saksamaal 1827. a. Elukindlustuse Pank. Ka Venemaa ei jäänud palju maha ja seal asutati 1835. a. Rossiiskoje Obštšestvo Strahovanija kapita-lov i dohodov (Venemaa Kapitalide ja Tulude Kindlustusühing), kes hakkas elukindlustuse alal tegutsema. Nüüd tekkis elukindlustuse seltse üle maailma nagu seeni peale vihma ja kindlustatute arv kasvas miljonitele. Praegu on elukindlustuste emamaal, s. o. Inglismaal, elukindlustusasi nii kaugele juba arenenud, et iga elaniku peale tuleb peaaegu kaks poliisi. Ja riigivõimud on teinud kõik, et elukindlus-tus laiadesse hulkadesse tungiks.

# Välismehe üldharidusest ja kutseoskusest

Vist küll ei tule tegemist teha ühegi elukutse juures nii mitmesuguste erialade ja erinevate iseloomude ja ilmavaadete ja inimestega, kui seda elukindlustuse alal. Hanketöö viib tihti välistegelast kokku inimestega, kelle huvid üksteisele diameetraalselt vastukäivad. Niisugustel puhkudel ei saa tihti arendada selgitusjuttu tavaliste postulaatide alusel, ega ka kasutada tabavaid vastuväiteid kandidaadi seisukohtade ümberlükkamiseks, vaid tuleb tihti omaks võtta tõdesi, mis esitatud kandidaadi poolt ja neist välja tuua elukindlustamise soove.

Meie madala elukindlustuse taseme juures, kus rahvas kindlustuskaitse hindamisele vähe ettevalmistatud ning kasvatamata, tehakse tihti ülekohtu välis-tegellasele, koheldes neid teatud umbusaldusega, eelarvamistega, mis loomulikult kasuks ei saa olla hanketööle. Ebasõbraliku käitumist, umbusaldust ja laialt levinenud väärarvamiste hulk elu-

kindlustuse tegelaste vastu, saab pareerida ainult oma ala põhjaliku tundmise, laialdaste üldteadmiste kogumiku ja päevasündmuste täpse informatsiooniga. Ei leia välistegelane sellises mõistete labiründis, kus temal tihti tuleb tegutseda, sirgjoonelist väljapääsu, küllaldaselt mõisteid, puuduvad temal teadmised haarata mõttelõnga, mis lähedalt riivaks kandidaadi huvipiirkonda, tunneb kandidaat end peremehena ja külaskäigu lootusrikkad tulemused ähvarduvad tuhmeneda.

Kahjuks on aga meie kindlustustegelaste üldine hariduslik tase sellel alal vägagi madal, kui korraiski võrrelda meie keskpärase tasemega hankemehe juttu mõne Skandinaavia või Kesk-Euroopa kindlustusmehe omaga. Tänapäeva kindlustusmees peab peale põhjaliku oma ala tundmise olema ka suur psühholoog inimestetundja. Ta peab oskama avada rahva silmi lootusrikkale tulevikule,

Et elukindlustus oleks kõigile kättesaadav, seadis Inglise postivalitsus juba 1864. a. sisse elukindlustuste vastuvõtu postiasutuses. Postiasutustes võis kinnitada elusid 16—65 a. kuni 100-naelalise summa peale, kusjuures kuni 25-naelaliste kindlustuste juures polnud tarvis arstlikku läbivaatust. Kindlustusmaksu tasumine võimaldati postmarkide abil, mis kleepis kindlustatu igal nädalal vastavasse raamatusse. Siiski vaatamata hõlpsusele, nurjus see elukindlustusviis täiesti, nii et 1929. a. tehti sellele lõpp. Kuid, mis ühel maal halb, on teises hea. Nõnda on Jaapanis elukindlustus postiasutiste kaudu väga arenenud. 1916. a. seati see sisse ja 11 a. hiljem oli poliiside arv juba üle 10 miljoni. Praegu on seal olukord selline, et kindlustuse vastuvõtjaks ja rahade kasseerijaks on postiljonid. Kuid kes soovib võib ka ise ükskõik millisesse postiasutisse astuda ja preemia ära maksta.

Õnnetusjuhtude vastu kindlustamine sai oma tõelise alguse alles möödunud sajandil. Aga see on ka arusaadav, kui võtame arvesse toleaegseid õiguslikke tõekspidamisi. Rooma õiguse põhimõte on, et vaba inimese keha osa ei tohi rahas hinnata. Et Rooma õigus pidi olema vankumata juhiseks, kuidas võis siis mõne kaotatud kehaliikme eest tasu saada.

Kuid siiski juba 18. sajandil tekkisid Lääne-Euroopas mõne tulekassa juurde ka jala- ja käeluumurde kassad. Õnnetusjuhtude kindlustamise arenemisele andis aga hoogu raudteede võrgu arenemine ja sellega koos käivad õnnetusjuhtude sagenemised. Nõnda asutati Inglismaal alles 1849. a. Raudteel Reisijate Kindlustusühing ja neli aastat hiljem Saksamaal Üldine Raudteeõnnetuste Kindlustamisühing. Tänapäev on aga õnnetusjuhtude vastu kindlustamine kõigis mais väga levinenud kindlustusala.

Võrdlemisi uus kindlustusala on loodusõnnetuste (rahe, tormi, uputuste jne.) vastu kindlustamine. See tekkis müüdi Ameerikas, sest kusagil mujal pole nii rohkesti looduslikke katastroofe kui seal. Nagu näitab statistika, laastab Ühendriiges keskmiselt iga aasta 94 tornaadot, rahe hävitustööd, uputused ja põuad veel peale selle.

Lõpuks ei saa jätta märkimata möödunud sajandi viimasel kümnendal tekkinud kindlustuskrediidi maksmata jätmise vastu. Sellele riskantselise kindlustusalale on seni alla kirjutanud kaks Inglise ja üks Ühendriikide kindlustusühing. Praegu on see kindlustusala alles arenemisel ja raske on ennustada tema tulevikku.

peab oskama neid lahti rebida tänapäeva pisimuredest, istutades neisse usku, optimismi; samal ajal aga ka mõeldes ja tegutsedes osava kindlustusmehena, kui jutt on arenenud lepingu sõlmimiseni.

Sagedased etteheited kindlustustegelaste arvel, on nii mõnegi lootusriikka kindlustustegelase töötahte jäädavalt röövinud juba alguses ja temasse istutanud teadvuse, et see ala temale juba sellepärast ei sobi, et siin nii sagedase ebameeldivustega tuleb leppida. Ometigi on siin süüdi kindlustustegelased ise, kes oma äärmiselt piiratud repertuaariga kindlustuskaitse hüvede selgitamisel on ära tüüdanud ka kõige vähenõudlikuma kandidaadi.

Kui esindajad oma korduvatel külas käikudel kandidaadile midagi muud ei oska serveerida, kui mangumist lepingu sõlmimiseks, siis ei tohiks ka imestada, kui teda järgmisel küllaskäigul jahedalt, mõni kord isegi ebakorrektselt koheldakse. Ajakirjanduses on mõnedki korrad läbi vilksatanud joonealune, kus kindlustusmehe tavaliseks ja ka ainsamaks selgitusjutuks on: „Noh, teeme ära.“ Kui siis kandidaadil juba kindlustustegelase nime kuuldes, või varju nähes kõrvad hakkavad kumisema, siis ei tuleks igiakord süüdistada publikut kindlustuskaitse madalas hinnangus, vaid parem enda juures vigu otsida.

Kui aga jälgida meie välistegelaste väljaõpet, siis piirdub see parimal juhtumil lühikese instrueerimise-tunniga, kus seltsi organisator või mõni vanem välistegelane uustulnukahe pihku pistab paberipataka seltsi tariifide ja reklaambrošüüridega, käskides need „põhjalikult“ läbi uurida. Heal juhul antakse veel teine õpetund ja mõned korrad „praktilist koostööd“, ja „eriteadlane“ ongi saanud oma väljaõppe, ning ruttab nüüd sõlmima lepinguid, mille kehtivust tuleb kümnete aastatega arvestada ja mis ulatavad tuhandetesse kroonidesse.

Üksikud seltsid on korraldanud ka kursuseid oma tegelastele, kuid need on olnud ikka piiratud aja ja ulatuse poolest, kuna järjest juurdetulevad peavad oma tegevust algama tihti äärmiselt puudulikkude teadmistega. See aga halvab töö edu ja kahjustab kogu kindlustustegelvust.

Skandinaavia, Lõuna- ja Kesk-Euroo-

pa kindlustusseltsid näiteks õpetavad oma kaastöölised välja vastavate kirjalikkude kursuste kaudu, sest suure vahemaa tõttu oleks raske korraldada kursuseid, kus oleks esitatud suurem kogu välistegelasi.

Ameerikas, kus kindlustusala viljeldamine areneb väga intensiivselt, nõutakse kindlustusmehelt kogu majanduselu põhjalikku tundmist ja kõrgemate õppeasutuste juures tegutsevad pikaajalised kursused kindlustusala välistegelaste ettevalmistamiseks. Ja kuigi seal ei nõuta pea ühelgi alal diplomit, siis ometi on üldiselt maksev nõue, et iseseisvaks hankemeheks võib saada ainult isik, kes omab küllaldasel määral teadmisi üldisest majanduselust ja on saanud põhjaliku ettevalmistuse kindlustustööks. Alles siis saab ta õiguse iseseisvaks tegutsemiseks.

Sama suured nõudmised on ka teistes kultuurmaades kindlustustegelaste kohta. See on tarvilik nii esindajate endi kui ka töö kvaliteedi huvides, kõnelemata sellest, et selline kvalifitseeritud personaal oma tööga tunduvalt aitab kaasa kindlustusasjanduse üldisele propagandale ja arengule.

Kui sellised nõuded on maksivad teistes kultuurmaades kindlustuse välistegelaste kohta ja on annud häid tulemusi, siis peaks olema endastmõistetav, et meilegi ei saa käia kaua teist rada, vaid peame asuma samale teele. On selge, et kui peaaegu kõigil aladel meilgi on seatud sisse kindel kutseoskuslikkuse nõue, tõrjudes välja võhikud, siis on aeg ka kindlustuse välistegelaste suhtes muutada nõudlikumaks.

See on seda vajalikum, et meil kindlustusasjandus on alles arengu teel ja laialdastes hulkades puudub küllaldane arusaamine kindlustuskaitse tähtsusest. Meie kindlustuse hankemees ei ole mitte ainult kindlustuslepingute sõlmija, vaid tema ülesanne on ka suuline propaganda ja selgitustöö. Et see saab olla viljakas vaid siis, kui seda teeb isik, kes on asjatundja omal alal, on selge vistkõigile kindlustustegelastele. Et seda saavutada on vaja kindlustusmehel pidevalt täiendada enda üldhariduslikke teadmisi kui ka oma kutsealalist oskust, selleks kasutades ära kõiki võimalusi.

A. P.



# Elu pudemeid

## Ühe vana kindlustustegelase mälestusi

*Alates käesolevast numbrist, hakkab „Eesti Kindlustusteleht“ pidevalt avaldama mälestusi meie vanemalt kindlustustegelasilt. See kirjutiste sari tohiks eriti pakkuda huvi meie kindlustustegelaste nooremale põlvele, kelle kogemuste hulk alles piiratud ja kes hoopis vähe on kuulnud meie kindlustustöö kaugemast minevikust.*

*Käesolevate mälestuste autor, kes nelikümmend aastat tagasi alustas kindlustustegevust ühe suurema Vene seltsi esindajana, jutustab tänases, sissejuhatavas osas, sellest, kuidas ta sattus kindlustustööle ja milliste raskustega tuli tal võidelda alguses. Järgmistes osades jutustab autor juba juhtumeid ja episoodide tegelikust tööst. Et säilitada mälestustes intümsemat tooni, anname need edasi autori kirjaväisi muutmata.*

### I.

On seda aega oma viiskümmend aastat tagasi, aga meeles ja silmade ees ta seisab, nagu oleks kõik eile olnud.

Kooli lõpetades oli aeg, mil unistused üks-teist taga ajasid, — kus hommikul suuri õhusse ehitasid, millised õhtul oma kõrgete tornidega kokku varisesid. Mõte järgnes mõttele, püsivust leidmata. Kõik kuuldu paistis tõena, kõik nähtu kullana — kuid hiljem osutus siiski mullaks.

Oli aeg, mil kõigest muust, peale kindlustustegevuse sai unistatud. Ei olnud sel ajal mul õiget arusaamist kindlustusest ja veel vähem taipasin selle tähtsust. Nüüd aga võin tagasi vaadata 39-aastasele kindlustustegevusele.

Peale kooli lõpetamist astusin mõisa, paruni teenistusse, õpetajana. See oli suureks auks minu lihtsatele vanematele, kes elus paremat näinud ei olnud, ega paremat omale kujutada ei mõistnud, — pealegi, et paruniga ühes lauas süüa võisin. Esimest korda tundsin, elades paruni majas — kus küll varemalt nii ihaldatud liha, saiapäts ja magus kohv laual — mis tähendab niisugune „kuldne“ elu ja mida ta sinult nõuab. Pidid ihu ja hingega orjama seal, kus su arvamusel maha maetakse, nulliks tehakse ja sa viimati masinlikuks käsutäitjaks muutud.

Minu rahutu noor hing otsis midagi. — Mida, seda isegi ei teadnud — aga kui mitte muud, siis vabamat ümbrust, kus iseseisvalt midagi tegutseda ja mõelda võiks. Tekkis mõnigi kokkupõrge selle tõttu teenistuskohal paruniga. Kuigi minema kippusin, mõistis ta mind mu vanemate mõjul tagasi hoida isegi mitu aastat. Lõpuks katkes siiski kannatus ja paruni ning vanemate keelule vaatamata — paar närust rubla taskus — sõitsin Võrru ja sealt õhtuse rongiga laia Venemaa poole... See sõit toimus ilma ühegi eesmär-

gita, ilma sihita, ilma reaalsemate väljavaadeta paremale kohale või tulevikule. Ainaks kihutajaks sellele teele oli tahe sellest õhkkonnast kaugemale pääseda. Ära siit, ära siit — vastu vabadusele ja iseseisvusele...

Esialgu peatusin Pihkvas, milline nimi mul ajaloost, kui kuulus hansa- ja endine vene vürstide linn, tuttav — millest ka isa mulle jutustanud oma kümnekordsete viinavooride käigul, — sest endisel ajal läks kõik Võrumaa piiritus Pihkva ja ta kreislinnadesse. Seal, suures kubernangulinna vabas õhus, olin algul nagu joobnud. Nagu keti otsast vabastatud noor sälg, jooksin alguses siia-sinna, seisma ei jõudnud jääda. Oli mul nii ja nii palju omapärast ja võltsimatut vene elu vaadata.

Jäin peatuma ühe vana vene pedagoogi juurde, kus ennast vene keeles täiendasin, mis minul kui saksa koolis õppinul, vilets oli.

Olin rohkem kui aasta kodukooliõpetaja vene aristokraadi perekonnas, kus küll olukord vabam, kuid siiski perekonna külge köidetud olin, mille tõttu hariduse täiendamine takistatud.

Otsides ja kuulates vahepeal omale teenistukohta, millel tulevikku oleks ja kuhu kauemaks peatuma võiks jääda. Sattusin juhtumisi suurde saksa ärisse raamatupidaja-korrespondendi abiks, kus minu õnneks õhtud vabad ja seda aega enesehariduse täiendamisele ohverdada võisin.

Äri juures töötas ka suure kindlustusseltsi „Rossia“ peagentuur oma personaali ja spetsidega, nagu neid nimetasime. Minagi pidin neid vahel agentuuri töödes aitama, s. o. kuuja aastaaruannete tegemisel, vahest ka teistel sissetulnud töödel. Selle läbi tutvusin möödamminnes ka kindlustuse tariifidega ja pealiskaudselt tegeliku tule- ning õige vähe elukindlustusega. Kindlustusasjandus hakkas mind huvitama, eriti elukindlustus, ning tegin järel-

pärimisi selle üle vanematelt tegelastelt. Seda märkas ka minu peremees, kahe suure kaubamaja omanik ja „Rossia“ peaagentuuri juhataja A. A. Hesse. Tema oligi see, kes mulle andis kindlustustegevuseks esimese tegeliku tõuke. Ühel heal päeval, kutsus ta mind oma kabinetti ja ütles: „Näen, teil on huvi kindlustuse vastu — mis on kui läheksite kindlustuse jaoskonda üle? Kindlustusala on äri, kus ialgi lõppu näha ei ole. See võiks teid noort inimest kõrgemale upitada ja iseseisvaks teha, ilma et suurt kapitali mängu paneksite. Ma ütlen veel kord, — kindlustusala on piiramata ja kasvab nagu lumepall veeretades. Tutvunege sellega lähemalt, teie ei saa ialgi kahjatsema! Ühte aga ütlen teile, kindlustustegevuse juures peab väga aus olema, ainult siis edeneb asi. Teil peab ka kindel usk asja sisse olema, siis veel kannatus, püsivus — uskuge mind!“

Mõtlesin — kuigi ühe elukindlustuse jõuan teha, veel ehk paar teist ka, ent kas rohkem saan, on küsitav, sest peale minu hangivad ka teised kindlustusi ja kust tuleb neid uusi kindlustusi nii palju? Küsisin nõu vana ametniku, aristokraadi käest. Ta vaatas mind hulk aega, siis lausus muiaties: „Poeg, see töö on asjata. Ala on raske. Katsu midagi muud. Meie, vene rahvas ei usu kindlustuse sisse. Meie vara ja elu hoiab jumal ja pühikud kaitsevad neid. Kuigi põleb ning me sureme, siis on see jumala tahtmine. Tema nimi olgu kiidetud! Meie, ametnikud — kooliõpetajad, preestrid, maksame pensionikassasse, oleme pensioneeritud, sellega hoolitsetud vanaduse eest, lapsed, naine samuti surma korral. Kui jumal tervist annab, mis kindlustust meil tarvis! Kaupmeeskond on ülevenemaalise kaupmeeste liidu liikmed, mis nende vaesenemise ja vanaduse korral hoolitseb. Kes rikas, sellel on isegi niipalju kui elu nõuab!“

Hoolimata sellest vähejulgustavast nõuandest, läksin siiski kindlustusjaoskonda üle, ehkki kindlustuste hankimine minule kahtlane näis. Esialgu kulutasin vabu õhtuid selle alal tulemusteta. Käisin mitmel pool, aga tulin tühjal tagasi. Mõnes paigas oli juba kindlustatud, teisel sattusin särasesse õhkkonda, kus ei jõudnud kindlustuse mõistet küllalt selgitada, mõnes paigas ei tahetud kindlustusest aga midagi teada ja mind võeti vaevalt jutule.

„Ärge kohkuge siiski, ergutas mind vana hallpea Hesse, kindlustusi leidub, kannatust — see äri peab teile alles armsaks saama — see on äri ja aus äri, mis meest toidab!“ — See julgustas mind edasi katsetama ja lõpuks ka õnnestus.

Esimese elukindlustuse tegin peagi — 3000 rubla suuruses. See oli 1897. a. kevadel, millest ajast mu kindlustustegevus algaski. Minu esimene kindlustuse ettepanek oli veidi naeruväärne, tehtud pooleldi naljatoonil ja õige omapärastel motiividel. Minu esimene klient oli poissmees, lubas selleks eluotsani jääda, oli oma testamendigi sellelaadilise juba valmis teinud, riigiametnik, keda ootas pension. Hea sisutulek võimaldas talle lahedat ja laialdast elu. Kui tulin kindlustuse üle talle rääkima, naeris ta: „Kellele seda õige tarvis, näete elan, jumal

tänatud.“ Kui algajal kindlustusmehel oli mul raske seesugustele argumentidele leida tabavaid vastuväiteid. Aga tundes venelaste laia natuuri ja huumorimeelt, katsetasin siit kaudu talle läheneda ja sõnusin. „Olete poissmees ja nii mitugi head päeva näinud, jääte ka poissmeheks, aga kes siis teid kui surete, saadab, leinab?“ Mees jäi mõttesse.

„Mis sellesse puutub, siis see on üks ebamäärane küsimus, mida isegi ei tea.“

„Lahendame selle küsimuse rahaliselt, sest raha eest võib kõike saada. Teie kindlustage endale toredad matused ja leinajatepere. Nii siis — 1000 rubla matusteks ja vaimulikule, teine 1000 rubla noortele neidudele, kes teid surunuaiale saadavad ja kolmas 1000 rubla vanapiigadele, kes teid nooruse eal lõbustanud on.“ Venelane sattus sellest ettepanekust vaimustusse ja leidis selle olevat väga huvitava ja orginaalse. Samas kirjutas ta 3000-rublasele elukindlustuse ettepanekule alla ja teisel päeval käis arsti juures ära ning minu esimene elukindlustuspoliis kirjutati välja. . . Nüüd hakkas juba pidev töötamine kindlustusalal.“

Saatuse teed on vahel kummalised ja viivad inimesi kokku ootamatult. Nii juhtus ka selline lugu, et ligi 40 aastat hiljem kohtasin Tallinnas oma esimest kindlustusvõtjat. Ta elab praegu Tallinnas, on lõbus ja kõbus oma vanuse peale vaatamata, nagu vanastigi. Asja külastasin vanahärrakest, tuletasin meelde endiseid aegu Pihkvast, tema kindlustust ja testamenti.

„Ei ole senini oma testamenti veel kinnitada saanud, kuigi ta valmis seisab. Teab seda, kas saangi, sest saatuse ja naised tahtsid, et pidin abielluma.“

„Siis murdsite oma poissmehepõlvele truudust?“

„Ah, see lõpeb alati nõnda. Nooruses ollakse oma tõekspidamistesse ülearu kindel ja arvatakse, et need püsivad kõikumatult surmani. Suur eksitus. Elu murrab sisse, elu nõuab oma.“

„Aga kuidas jäi selle kindlustusega — huvitun mina — „läks vist kõigi liha teed?“

„Oh ei. Kasu on kindlustust siiski toonud. — Revolutsioon viis mu Venemaa pankadesse kogutud kapitalid ja kui Tallinna tulin, pidin oma kümne sõrme peale lootma. Kuigi süda valutab kaotatud varanduste pärast, lõin siiski käega. Varandus pole mind, vaid mina varanduse saanud. Hakkasin uuesti rühkima, kuidas vanad sõrmed lubasid. Ühel heal päeval loen ajalehest, et kindlustusselts „Rossia“ Riias oma klientidele sealolevate kinnisvarade müügist elukindlustuse poliiside järele raha maksab. See oli minule, kes olin kindlustuspoliisile kui lootustule asjale vaadanud, suureks meeldivaks üllatuseks. Esitasin ka oma poliisi. Ei olnud vähe imestunud, kui mulle ühel päeval kr. 4000 kätte saadeti. — Näete, ei olnud sugugi halb! Otsin selle raha eest, kuigi pisut oma teenistusest jurde pidin lisama, väikese maja. Omades peavarju, saan veel tüürigi. — See kindlustus oli mulle suureks toeks ja abiks — kõik muu kaotas väärtuse, aga kindlustuspoliis mitte. Teeme selle peale üks naps!“

# Kindlustustöö ja kõneoskus

## Kõnele veenvalt ja selgelt

Tänapäeval üks edu saavutamise eeltingimus on kahtlemata omada oskust kõnelda hästi. Elav sõna — see on meie kindlustustegelaste peamisi igapäevaseid tööriistu, nii nagu seda on puulõikajal kirves ja saag, põllumehel — ader ja äke, kraavihallil — labidas. On vist selge pikemate seletustetagi igale kindlustusalal tegutsevale isikule kõneoskuse, või nagu seda varem nimetati „kõnekunsti“ rakenduse tähtsus oma tööpõllul. Siin on täiesti teovõimetud puuduliku kõneoskusega isikud, nii nagu seda mannermaamees on iseseisval meresõidul.

Ei ole üleliigne siin ajakirja veergudel võtta käsitlemisele kõneoskuslike võimete omandamise küsimusi akvisiitori seisukohalt. Niipalju, kui lubab siin piiratud ruum, toome alljärgnevas kirjutuses kokkuvõtlikke näpunäiteid kõneoskuse tehnika kohta.

Elav sõna on olnud kõikide aegade võimsaimad tegureid, võimsam jõuallikas — ületav sageli füüsilisegi jõu. Sõna ei ole oma mõjuvõimest midagi kaotanud ka kaasaegses tehnika, masinate ja elektri ajajärgus. Positiivses mõttes peaks olema aukoht kõikjal selle aine käsitusoskuses kui ka teooria teadmises.

Vanasõna: „Hea sõna võidab võõra väe“ — on maksev tänapäevalgi, kuid teine vanasõna: „Rääkimine on hõbe, vaikimine — kuld,“ ei taha enam kuidagi meie päevil pidada paika — vähemalt kindlustustöös mitte. Vaikimisega jääme jalgu teistele; kui meie ei sõanda või ei

---

Mina jätkasin oma tegevust. Katsusin asju ausalt ajada. Kui olin jõudnud Esimese Vene Kindlustusseltsi instruktori kohale, pigistasid sõbrad kätt: „Du bist ein gemachter Mann! Su tulevik on kindlustatud. Kui juba inspektor olin, siis olin väikese hüppe elus teinud, sest sel ajal rippus instruktori ja inspektori müts õige kõrgel.

Revolutsioon sõitis ka minust oma raudrulliga üle. Hävitas mu majad, maa ja kogu liikuva varanduse, paisates mind vabadussõja puhul Moskva hallide müüride taha. Aga pole viga, täna seisab Eesti kindlustustegelaste hulgas rõõmus, kõva, kui vana tamme känd, kes võib olla, veel nii ruttu ei kõdune.

Olen Eestis juba oma kolmeistkümmend aastat kindlustustegevust välistöölisena jätkanud, jatkan veel, pidades kinni vana hallpea Hesse sõnadest, aus, aus ja veel kord aus olla, mida iseäranis noorematel ametivendadel meele pidada palun!

17. VIII 36.

K. Nilus.

oska, halvem veel kui kardame, astuda välja selgesti ja kindlasti oma töökspidamiste kaitseks.

Juhtida ja võita elava sõnaga üha enam ja enam poolehoidjaid kindlustusalale üldse, eriti aga töötada kaasa elukindlustuse levikule, see olgu meie kindlustusmeeste vahetu kohustus teenistusosalal ning olgu ka endil vankumata veendumus selle õilsas otstarbes.

Kõneoskus on vanimaid teadusi teiste rakendusteaduste seas. Juba antiikse Hellase ajaloo loeme kuulsait kõnelejaist-kõnekunstnikest ja selle oskuse põhialused on jäänud samaks veel tänini. Midagi päris uut ei sünni kuskil, ei ole loodud seda ka kõneoskuse alal. Nii, nagu iga asi areneb ja edeneb aegade kestel, samuti on ka kõneoskuse alal välja kujunenud terve rida kõnetehnika reegleid ja tehnilisi võtteid, milliste teadmine ja oskus neid käsitada ei tee kahju kellelegi.

Peab meeletama, et kõneoskuse valdamiseks ainult raamatute ja artiklite lugemisest — teooriast ei piisa. Ainult lugemine selle aine üle ei ole teinud veel kellestki head kõnelejat. Kõnelemine on oskus ja selle oskuse saavutamiseks on vähe teadmisest. Oskust omandatakse püsivate ja järjekindlate harjutustega. „Harjutus teeb meistri“ on maksev täiel määral kõneoskusegi kohta.

Asudes kõneoskuse teooria juure, küsime esmalt: mis on siis kõne ja kõneoskus?

Vastus neile küsimusile kõlaks lühidalt: „Kõneks nimetame sõnalist väljendusvormi kõigi sellele omaste vormitunnustega. Väljendusvõimet ennast nimetamegi kõneoskuseks.“

Kõneoskuse teoorias öeldakse

— Heaks kõnelejaks tuleb pidada kõnelejat, kes suudab kõita-kütkestada kuulajate tähelepanu ja kes selle esialgse — tihti lihtsast inimlikust uudishimust sõltuva — tähelepanu kõneleja isiku vastu, suudab kõne kestes arendada pidevalt kasvavaks huviks käsitlusaine vastu. Kes vallutab kuulajate mõttekäigu, kujutelmad ja tahtmused sel määral, et kõneleja mõtete suund saab iga kuulaja mõtete suunaks, elamusteks ja otsusteks.

Tähendatud eesmärgile jõuab kõneleja siis, kui tal on arenenud kõnelemisvõime. Mõel- nud läbi üksikasjaliselt käsitleva aine põhijooned, käsitab ainet selgesti ning ülevaatlikult ja õieti järjestatud tõestustega, kui tal

on varuks hulk tabavaid võrdluspilte, mis teeb kõne kuulajale kergesti arusaadavaks ja kaaskiskuvaks; kes teab täpselt kõike, mis tal tuleb öelda ja kuidas seda igakord öelda. (Fénelon'i väljendusviis.)

Heal kõnelejal peavad olema: 1) suur tagavara vaimseid väärtusi teadmiste, kogemuste, elamuste jne. näol; 2) võime loogiliselt mõelda ja otsustada; 3) sõnavara ühes võimega oma mõtteid kiiresti ja voolavalt sõnastada; 4) arenenud kujutlusvõime (fantaasia); 5) võime esitada oma mõtteid kuuldavalt (veatu hääldamine), ilmekalt ja selgesti ja 6) oskus esineda vabalt, loomulikult kuid kindlalt.

Lugedes neid nõudeid, tuleb järeldada, et iga normaalselt arenenud inimesel on eeldusi omandada kõneoskuslisi võimeid — teiste sõnadega — saada heaks kõnelejaks, muidugi isikupäraselt ühel paremate, teistel nõrgemate tagajärgedega.

Inglise kõneoskuse teoreetik Harold Ford väidab, et hea kõneoskus ei ole sünnipärane anne, vaid on omandatav õppimise ja harjutuste teel. Ainult andega — õppimiseta ja harjutusteta — loota võivat olla hea kõneleja, see on väärarusaamine kõneoskusest. — Cicero kirjutas: „Orator fit, non nascitur“ — kõnelejaks ei sünnita, vaid arenetakse.

Kõneoskuse teooria ülesanne on kõneoskusslikkude võimete väljaarendamine ja kõnelemisel tähelepanevate küsimuste selgitamine. See on omaette üksikasjus väga laialdane teadus koos sõltuvate kõrvalharudega, mille tundmaõppimiseks on tarvis pikemat aega süveneda vastava kirjanduse uurimisele. Üldiselt on kõneoskuse põhireeglid ja juhised oma iseloomult negatiivset laadi, s. o. need ei näita kuidas peab kõnelema, vaid kuidas ei tule kõnelda.

Kõnet lähemalt vaadeldes näeme, et kõne jaguneb kahte suurte ossa: 1) väline vorm ja 2) sisu.

Kõne välise vormi juures tuleb panna tähele, et kõne oleks grammatiliselt õige, hääldatakse ilmekalt ja selgesti, kõneleja esineks vabalt ja kindlasti. Juba neidki väheseid nõudeid kõnelemisel täites ei jäta kõne nigelat muljet. Hoiduda tuleb kõnes tarvitamast ohtrasti võõrkeelseid sõnu. Mida lihtsamate sõnadega ja lühemate lausetega kõnelete, seda õnnestanum ta on. Kõne olgu võrdlemisi lühike ja asjalik, kuid lühidusele vaatamata ei tohi kõnes puududa võrdlused ja näited konkreetsetel kujul. Kõnes tarvitatav keel peab olema kujukas, piltlik. Võrdluste ja näidete varal selgitatud kõne jääb kuulajale kergesti meele ja on aru-

## Mida arvavad arstid elukindlustusest.

Et ühegi inimese eluea kestust ei ole võimalik kindlasti ette ütelda, sellepärast teeb mõistlikult ja targasti see, kes küllalt aegsasti enda ja oma perekonna ainelise kindlustuse peale mõtleb ja selleks kõige kättesaadavama kindlustusviisi elukindlustuse näol valib. Elukindlustuse läbi tõuseb iga üksiku perekonna aineeline seisukord, mis aitab kaasa kogu rahva majanduslikule tõusule.

Prof. dr. med. V. Vadi,

Tartu Ülikooli sisehaiguste kliiniku juhataja.

\*

Minu kui arsti ja linnategelase kogemused ütlevad, et aegsasti tuleb mõelda vanaduse ja igasuguste mittesoovitavate üllatuste peale. Elukindlustus on selles mõttes kõige parem kaitseabinõu.

Elukindlustusest loobumine on patt perekonna, enda ja ühiskonna vastu.

Dr. Alver,

Haapsalu linnapea.

Kogust „Avaliku elu tegelaste arvamusi“.

saadev. Üksikud kujukad pildikesed kõnes on paremad kui teaduslik tõestus ja analüüs. Kuulajale tundmata asjade selgitamise juures tuleb seda võrrelda alati temale tuntud elementide abil, lühidalt ja lihtsalt.

Võrdluspildikesed olgu võetud igapäevasest elust, s. o. kuulaja elu-olu kohaselt, sest siis on neist loodetud mõju. Ei ole mõtet tuua pilte linnainimesele maaelust ja ümberpöörduvalt.

Kõne teise tähtsama ja suurema osa moodustab selle sisu.

Sisu järgi jagunevad kõned kolme liiki: tunde-, tahte- ja mõistusekõne.

Meie vaimne elu ja tegevus on rajatud kolmele hingelisele põhifunktsioonile: 1) tundmustele, 2) tahtmustele ja 3) tunnetustele (mõistusele). Nende kolme vaimuelu põhifunktsioonide ühistöö saavutuseks on meie teadvus.

Tegelikus elus on harva näha ainult üht neist vaimse tegevuse põhifunktsioonidest, kuid igal kõnel on neist kolmest funktsioonist üks

pealähtekohaks. (Näiteks kirikujutlus koosneb kõigest kolmest funktsioonist.)

Meil on enamasti tegemist tunde- ja mõis-  
tusinimestega.

Tundekõne sisus olgu peamiselt näiteid, pil-  
dikesi (rõõm, armastus, kurbus-lein jne.), mis  
leiavad vastukaja tundeinimese tunnetuses.

Mõistusekõnes käsitatakse peamiselt väiteid  
ja tõendusi, mis leiavad vastukaja inimese  
mõistuses.

Kõne lõpul tuleb mõjutada kuulaja tahtmist,  
kutsudes esile soove, ihaldusi; kujundada kuula-  
ja meelsust, püüdmisi ja tunge, mõjutada  
aktiivsust tahteakti teostamiseks.

Kõneleja, asudes teema juurde, peab seda  
käsitlema teatavais piires, mõtudes. Ei tohi  
kalduda kunagi teemast liig kaugele kõrvale.  
Loomulikult tuleb siin tuua igasuguseid sobi-  
vaid näiteid ka väljaspool kõne teemat, kuid  
sealjuures peame panema tähele seda, et see  
ei kergiks esikohale, ei võtaks kaua aega, vaid  
näite toomisel tuleb jälle otsekohe oma teema  
juure tagasi minna. Vastasel korral näib, nagu  
oleks kõneleja eksinud, ta kõne ei oma kindlat  
mõõtu ja ei avalda soovitud tulemusi.

Kõne juures tuleb püüda tarvitada rohkem  
sugereerivat mõju. Oma mõtet ei saa igauht  
sundida omaks võtma, kuid meie peame sisen-  
dama (agiteerima) kuulajale korduvalt propa-  
geeritavat ala (näit. elukindlustuse sõlmimise  
vajadust).

Kõne toon olgu rahulik, mitte üleolev. Üle-  
olev kõnetoon tekitab vastikust, ebasümpaat-  
suse tunde. Vaidluse puhul tarvitada ausaid  
võtteid ja reegleid, mitte aga teisi maha teha,  
ega mustata. Samuti ei tohi kõnes tarvitada  
tooreid väljendusi, nendega sageli riivatakse  
kuulaja kõlblaid tundeid.

Need nõuded on kehtivad peamiselt küll avalike kõnede kohta, mis määratud laiemale publikule, ent sisaldades väga suurel osal kõne-  
oskuse põhireegleid, mis kohandatavad ka  
tavalise vestluse ja keskustelu kohta, mis vaja-  
lik kindlustusmehele. Kuigi kindlustusmees  
oma töös enamikul juhtudel vestleb üksik-  
isiku või perekonnaga, siiski oleneb siingi  
sageli töötulemus oskusest end õieti ja veen-  
valt väljendada. See otsustab mõnelgi juhul  
küsümuse all oleva hanke saatuse.

Ent kindlustusmehe töö ei piirdu ju ainult  
otsese hanketegevusega, vaid ta peab oma  
töövälja avardama, oma töö õilsaid põhimõt-  
teid selgitama rahvale ja selleks kasutama igat  
sobivat hetke. Et seda teha hästi ja mõju-  
kalt, peab oskama osavalt käsitada oma  
relva — elavat sõna!

J. S.

## Inimkonna kultuurelu edasi- viijad.

On inimesi, kes elavad peamiselt en-  
dale ja silmapilgule ja võimalust mööda  
kõik ära kasutavad tänapäeva nautimi-  
seks, küsimata, mis homme tuleb või mis  
pärast saab. On ajajärke, mil pillamine  
ja laastamine pidutseb, kokkuhoidu ja  
kogumist aga mingiks väikekodanliku  
kitsuse ja tottruse avalduseks loetakse,  
mis naeru ja pilget teenib. Kuid nagu  
rohitirts sügisel sipelga juurde läheb  
abi manguma, nii läheb mõni mees va-  
rem või hiljem alandlikult ja küürus selle  
mehe ette, kes tööd tehes mõtles mitte  
ainult olevikule ja kelle eluviisi üle ta  
enne üleolevalt muianud oli.

Õige töötégija ulatub nägema kauge-  
male oma ninasöörmetest ja maiast  
suust, ta näeb tuleviku tarvidust, et  
tahe on elada ka tulevikus väarikalt,  
kellelegi koormaks langemata ja elada  
tulevikule, tulevale põlvele, aidates nii  
omakseid kui ka teisi, kellega teda elu  
seob. Ja kas ja kui võrratult tihedalt ei  
ole me seotud kõigi ümbritseva inim-  
eluga? Tuleviku olude kindlustajad on  
saavutatud inimkonna kultuurelu edasi-  
viijad. Milline iseteadlik olend, pika ja  
suure mineviku pärija ja rikka oleviku  
valdaja ei taha seda olla?

Elukindlustus pakub seks julgeid teid!

K. Parts,

Riigikohtu esimees.

Kogust „Avaliku elu tegelaste  
arvamusi“.

## Kindlusetunne parandab haigust.

Tean isikut, keda tabas raske haigus,  
mis ähvardas purustada perekonnaõnne,  
röövida teenistusvõimalused ja jätta lei-  
nama omaksed.

Et aga perekonnapeal oli sõlmitud  
elukindlustus, siis sai ta sellest hingede  
kinnitust ja muredele kergendust ning  
haigus hakkas kiirelt paranema ja võrd-  
lemisi lühikese aja jooksul oli haige oma  
endist tugeva tervise juures tagasi.

Samuti mõjub elukindlustus ka igasse  
teisesse.

Ülempiiskop Leismann,

Petseri kloostri ülem.

Kogust „Avaliku elu tegelaste  
arvamusi“.

# 100 aastat elukindlustust

## Lühiülevaade Saksamaa elukindlustuse arengust

Elukindlustus Saksamaal võib vaa- data tagasi saja-aastasele tegevusele, mille aja kestel on see teinud läbi mõnegi murrangu, kuid sellest hoolimata jõud- nud küllalt kõrgele tasemele. Vaatamata kõigile raskusile ja murranguile on elu- kindlustus Saksamaal näidanud järje- kindlalt tõusutendentsi ja tänapäeval peetakse Saksamaad üheks tugevamaks elukindlustuse maaks, omades Inglismaa ja Ameerika järele kolmanda koha elu- kindlustuse poliiside arvu poolest — 1935. aastal oli Saksamaal jõus 21.327.600 elukindlustuse-poliisi.

Saksamaa kindlustusseltsidest esireas sammuvad suured erakindlustusseltsid, kes võivad käesoleval aastal pühitseda oma 100-aastast tegevuse juubelit. Elu- kindlustuse reformaatoriks Saksamaal peetakse Baieri kindlustuspanga direk- torit Ritter von Rispi, kes oli innukamaid ja vaimustavamaid elukindlustuse mõtte propageerijaid.

1869. a. asutati Saksamaal esimene kindlustusseltside ühing, mille tegevus ulatub praeguse ajani. See ühing on suu- resti aidanud kaasa kindlustustegevuse arenguks, eriti suuri teeneid omades kindlustustegevuse propageerimiseks rahva hulgas, kui ka selles, et on saavu- tatud tihe kontakt riigivõimu ja eraselt- side vahel, mis on soodustanud tunduvalt kindlustusala arengut.

Saksamaa kindlustusolud pole mitte alati olnud nii hiilgaval tasemel, kui praegu, vaid tänapäeva valitsev seisu- koht on saavutatud kätte pika ja raske heitluse ja visa töö tulemusena. Alles 1870. aastal töötas Saksamaal 28 saksa, 9 austria ja 2 šveitsi seltsi, kes 20 aas- taga oma kapitali kahekordseks muut- sid. Kuna Saksamaa oma seltsid olid alles noored ja nõrgad, siis finantseeriti neid välismaa kapitalidega, mille tõttu suur osa kindlustuskapitalidest samuti koondus välismaale. Lisaks senistele asus Saksamaale veel ühe suurema Ameerika kindlustusseltsi esindus, mis veelgi enam aitas kaasa majanduslikule allaminekule.

Et vältida kapitalide väljavoolu, asu-

sid Saksamaa kindlustusseltsid ühiselt rahvuslikku propagandat, mille tulemu- sed valmistasid peagi meeldivaid ülla- tusi. Saksamaa kindlustusseltsid mõist- sid aegsasti, et elukindlustus ei kuulu ainult üksikutele rahvaklassidele, vaid kogu saksa rahvale. Need on summad, mis tulevad rakendada kogu rahva ja riigi teenistusse.

Kummalisel kombel ei halvanud maa- ilmasõda elukindlustusseltside tegevust peaaegu sugugi, vaid osaliselt muutis olukorda veelgi soodsamaks. Kindlustus- summad tõusid 15,5 miljonilt 16,5 mil- joni peale. Arusaadav, et suur surevuse protsent nõudis ka suuri väljamakse ja sõja lõpuks jäi 930-miljonilisest kapita- list järele ainult 300 miljonit. Ent sellest oli küllalt, et hoida seltside tegevust ja bilanssi tasakaalus. Küll aga aitasid need väljamaksud rahva hulgas kasvatada arusaamist elukindlustuse täht- susest, ühtlasi võttes osa riigi koormast, mis sõjaohvrite tõttu oli niigi suur. Seega aitasid kindlustusseltsid tundu- valt kaasa ka riigi finansolude paranda- miseks, mis tol ajal polnud sugugi ka- dedusväärseid.

Inflatsioonipäevad olid teiseks suureks katsumisajaks kindlustusseltsidele. Kap- titalid sulasid ja 1924. a. näitasid selt- side aktivad 150 miljonit Rmk. Era- omanduse piiride segipaiskumine näis küll esialgu mõjustavat kahjustavalt elu- kindlustuse arengut, kuid hiljem selgus, et see ühtlasi aitas kaasa ka suuremale elukindlustuse levikule.

Olgugi, et 1931/32. kriisiaastad töid raskusi nii riigis kui ka eraettevõtteis, on kindlustusseltsid suutnud end hoida pinnal suuremate raskusteta ja pealegi veel anda poliiside vastu laenu ning maksta välja kõik kindlustussummad.

Rahvuslik tõus majanduselusel oli ka elukindlustuse taasäratajaks. Lühikese ajaga kadusid raskused ja kõikide kind- lustusvõtjate usaldus kasvas seltside vastu. Sellega ühes hakkasid kiiresti kasvama ka kindlustussummad ja täna- päeval ületavad need tunduvalt ennesõ- jaaegse kõrgeseisu.

# Kindlustusmehe aabits

## *Ma ei vaja kindlustuskaitset.*

1. Kindlustuskaitset vajab iga inimene. Olgu ta rikas või vaene; vallaline või abielus. Kogutud reservi vajab iga inimene, iseäranis siis, kui ta on jõudnud vanaduse ikka, kus sageli alles kogutud reservid maksvusele pääsevad.

2. Õnnetus ei hüüa tulles. Kui pea ei või saatuse löök tabada kedagi, röövida perekonnalt ta toitja. Õnnetust tabanud perekonnale on elukindlustuspoliis päästjaks. Alles siis pääseb elukindlustuspoliis täiel määral mõjule, on moraalselt ja majanduslikult toeks õnnetust tabanud perekonnale.

3. Elukindlustus on ka hoiutegevus, ehk nagu võib seda tabavalt ja kokkuvõtlikult öelda, elukindlustuse lepingu sõlmimine on kapitali omandamine järemaksuga.

4. Elukindlustuspoliisi läbi vähendame oma maksukoormat. Kogukondlikult avitame kaasa, et riiklikud ja omavalitsuslikud summad, mida nüüd kulutame hoolekande peale, mis praegu teeb aastas välja Kr. 1.142.611.—, viime miinimumini. Praegu kulutatavaid summasid võiksime riiklikust seisukohast hoopis paremini, ratsionaalsemalt kasutada. Neid summasid võiksime kasutada loovale, ülesehitavale tööle.

5. Elukindlustuspoliisi läbi kasvatakse inimest, õpetatakse maast madalast kokku hoidma, aga mitte pillama. Elukindlustuspoliis tõstab meeleskindlust, jõukust, töötahet ja teadmist, et oled teatud summaga end kindlustanud, vähendab norutunnet ja alatist närvilist olekut.

## *Ei ole raha.*

Rahapuudus kindlustuse otstarbeks on ainult meie ettekujutuses ja hoolima-

tuses. Elukindlustuse peale kulutatav preemia on sama tarvilik kulutus, kui toit, riie, korter. Ei tule ootama jääda, et see raha, mis kuluks preemia maksuks kuus, iseenesest üle jääks, vaid seda tuleb järjekindlalt ja püsivalt kuu üldsissetulekust eraldada. Ja kes seda teeb, see kogub aastate jooksul enesele ja oma perekonnale kapitali, mis teda tõesti rahapuudusest vabastab.

Kuidas teha kokkuhoidu? Päevas 10 senti kokku hoida tähendab 5% juures 20 aasta pärast ümmarguselt 1.250.— krooni. On olemas 3 kokkuhoiu süsteema:

1. Kogumine sukasäärde — kodune hoidmine. Seda meetodi tarvitavad kõige vähemarenenud inimesed. Pahed — ei kanna %% ja summad võivad kaduma minna kas varguste, tulekahjude või lihtsalt äratarvitamise teel.

2. Panga hoiuarve. Võrreldes eelmisega on see moodus parem. Aga panka kogumisel puudub kogumise sundus. Enamasti juhtub alati, et kui panka on juba väike summake kogutud, see uuesti välja võetakse ja ära kulutatakse.

3. Kogumine elukindlustuspoliisi kaudu on kõige täiuslikum. Elukindlustuses kannab raha samuti %% nagu pangas. Aga mis kõige tähtsam: elukindlustuse abil saab kogumise siht saavutatud igal juhul, ka siis, kui koguja enne peaks surema, kui kogumise ettekatsetatud tähtaeg lõpeb. Sest koguja surma korral maksab kindlustusselts summa, mis oli võetud kogumise eesmärgiks, kohe tervelt välja, ka sel juhtumil, kui kas või ainult esimene sissemaks tehtud oli.

## *Puudused panga kaudu kogumises.*

Pank maksab %%. Ka kindlustusseltsid maksavad dividende. Kuid inimestel puudub suuremalt jaolt püsivus, et kanda ilma sunduseta raha, näiteks 20—25 aasta jooksul panka järjekindlalt hoiule, mida kõnelevad pangategelasedki. Pank kasutab hoiussummasid spekulatsioonideks, vekslite laenudeks jne. Selle tõttu satuvad pangad vahest suurematesse raskustesse, nagu seda

Kindlustusseltside areng on võimaldanud neil oma kapitalidega olla abiks majanduspoliitika korraldamisele. Nad omavad laenu ligi 3 miljardit Rmk. ja 1 miljardi eest riiklikke väärtpapereid. Nad ei ole kartnud anda omi kapitale riigi majanduselu ülesehitamiseks, seega on kindlustusseltsid aidanud kaasa kogu riigi ja rahva hüvaoluks.

on näidanud mitmed kodumaa ja välismaa pangad. Kindlustusseltsidel on aga preemiareservide paigutamise viis seadusega ette kirjutatud: nad võivad reservid paigutada ainult kindlatesse väärtustesse, nagu kinnisvaradesse, riigi poolt kindlustatud väärtpaberitesse jne. Sellest on ka tingitud, et näit. maailma majanduskriisi ajal varisesid mitmel pool maailmas kokku sajad pangad, kuid mitte ükski kindlustusselts.

### *Naised on vastu.*

See on seletatav sellega, et nad on rohkem ühepäevainimesed. Neid heidutab preemiamaks. Nad loevad seda oma majapidamise ülearuseks kuluks, mille ta võib läbi saada. Kuid neile just kindlustuskaitset vaja ongi. Mees tuleb omaga, niikaua kui ta elab, välja. Naisetele ja lastele on mehe ootamata õnnetuse surma korral kindlustuskaitset rohkem vaja kui mehele, kes teenija pool on. Pealegi pole juhust olnud, et lesknaine oleks keeldunud mehe surma korral kindlustusraha vastu võtmast. Eestis on üle 85.000 lesknaise; küsige neilt, mida nad arvasid enne lehestumist elukindlustusest ja mida nad arvavad nüüd?

### *Jätame teiseks korraks...*

Edasilükkamine ei too teile mingisugust kasu. Mitte kunagi ei ole soodsam moment kindlustamiseks, kui praegu, järgmistel kaalutlustel:

1. Viivitamine kõrgendab preemiat.
2. Pole tagatist, et mõne aja möödumisel olete sama terve kui praegu ja ilma preemiakõrgenduseta võite kindlustada.
3. Kindlustuslepingu sõlmimine edaspidi vähendab Teie lootusi kapitali ise kätte saada ja seda enda hüveks ise kasutada.
4. Õnnetus ei hüüa tulles. — Edaspidi on hilja. Teie kõhklemine ja viivitus on saanud komistuskiviks, et Teie perekond peale Teie surma on sunnitud raskeid päevi elama.

Olgem seepärast tänapäeva inimesed. Sõlmige elukindlustus siis, kui olete noored ja täie tervise juures. Noorel ja tervel on preemiamaks madal. Noorelt võetud kindlustus võimaldab edaspidi kergemini preemiaid tasuda.

### *Ma ei kavatsen surema hakata.*

Statistika näitab, et Eestis sureb keskmiselt aastas 16.000 inimest. Kui vaadelda surma põhjusi, siis esikohal on raukusnõtrus, teisel kohal — surevus nakkushaigustesse, kolmandal kohal — surmapõhjused teadmata, neljandal kohal surm tingitud vereringelundite haigustest, viiendal kohal — erkkonna ja meelteelundite haigused. Kui vaadelda surmapõhjusi linnades, siis ilmneb, et seal on esikohal nakkushaiguste rühm — maal oli surmapõhjuseks esikohal raukusnõtrus.

Statistilised andmed näitavad, et 100 isiku hulgast surevad:

20-aastased	20 a. jooksul	— 18 inimest
25	20 „ „	— 20 „
30	20 „ „	— 24 „
35	20 „ „	— 29 „
40	20 „ „	— 36 „
45	20 „ „	— 45 „
50	20 „ „	— 57 „
55	20 „ „	— 71 „
60	20 „ „	— 84 „

Olles saanud lühikese ülevaate surevusest ja selle põhjusest, peaks igat järeilmõtlikku huvitama elukindlustusküsimus.

### *Ma pole kindel, et suudan preemiat alati tasuda!*

Ja, ka sellega on seltsid alati arvestanud ja vastavalt soodustanud kindlustusvõtjaid poliisi tingimuste kohaselt järgmiselt: kui on ajutine raskus, siis võib

1. Kasutada 3-kuulist viivitust.
2. Peale 3 aastast jõusolekut on võimalik kindlustust aasta jooksul uuendada.
3. Laenu kasutamine poliisi vastu.
4. Kindlustussumma vähendamine.
5. Ajutine katkestus kuni 1—2 aastani.

Kui olukord tõesti on raskeks muutunud, kas jäädavalt koha või sissetuleku kaotamisel, siis tuleb paratamatult mõelda kindlustuse lõpetamisele. Kuidas lõpetada? Lõpetamine sünnib kahel teel:

1. Kindlustuse viimine preemiasvabaks summaks. See tähendab, et kindlustusvõtja katkestab preemia maksmise. Kindlustussumma vähendatakse vastavalt olemasolevale preemiareservile.



# Koputus kohustustunde uksele



Kuigi kindlustusmehe töö oma õilsa eesmärgi tõttu toimub kogu rahva ja ühiskonna hüvaolu heaks, ometi leidub tänapäeval veel küllalt neid, kes ei taha tunnustada seda ega saada aru ka selle töö vajalikkusest. Veel küllalt leidub neid, kes kindlustustegevuses näevad hoopis mingit alaväärtuslikkust ja ebasoosilist.

See väärväade on ühes osas inimestes juurdunud nii sügavale, et sageli see teeb tunduvalt raskusi kindlustustööle. Alles siis, kui ise seisatakse keset varemeid või kokkuvarisenud elu juures, taibatakse, millise eksiarvamuse vangis on oldud. Ainult siis, kui ise või mõni lähem omane on langenud kokku raske saatuselöögi all, tuntakse oma suurt eksitust. Ent siis on hilja midagi veel teha heaks.

Sellepärast peab kindlustusmees rajama oma töö eeskätt just niisuguste väärväade eemaldamiseks ja eksivaadete väljalülitamiseks ühiskonnast. Tuleb järjekindla selgitustööga rahva hulgast see vaade kõrvaldada ja süvendada arusaamist kindlustuskaitse tähtsusest. See aitab kaasa isikliku töövälja avardamiseks, kuid on ühtlasi kasuks ka kogu kindlustustegevusele ning lõpuks kogu ühiskonnale.

Kõik põhjalikud teoreetilised selgitused on

2. Lõpetamine tagasiostu teel. Kindlustusvõtjal on õigus, peale 3-aastast jõusolekut oma elukindlustust tagasiostu teel lõpetada. See tähendab, et ta müüb oma poliisi seltsile tagasi. Tagasiostu väärtusena saadud kapital on aga alguses väiksem, kui kindlustusseltsi maksetud summa. See on sellest tingitud, et hoiupremia ei ole veel liitprotsentide tõttu jõudnud kuigi kõrgeks kasvada. Nagu iga pikaajalise lepingu enneaegne katkestamine, on ka elukindlustuse lõpetamine tagasiostu teel kahjulik kummalegi lepingupoolele.

väga head, kuid nad jätvavad külmaks tänapäeva inimese, kes on haaratud otsesest jooksvast elust. Hoopis lähemale pääseb aga inimesele konkreetsete näidete ja tegeliku elu juhtumiste kaudu. Sellepärast olgu kindlustusmehe seletused ja argumentid alati varustatud konkreetsete näidetega. Siis on iga seletus hoopis tabavam ja mõjukam.

Kes veidigi tähelepanelikult jälgib meie igapäevast elu, see leiab sellest alati sobivaid ja mõjukaid näiteid, mida võib edukalt kasutada oma väidete kinnitamiseks. Eriti rohkesti materjali pakub selleks ajakirjandus, kus igas numbris ilmub midagi, mida kindlustusmees võib kasutada asjakohaselt oma seletuse juurde. Muidugi tuleb sel puhul pidada eriti silmas, et seda tehakse teatud valiku, sündsuse- ja taktitundega. Mitte igal juhul, ega iga isiku juures ei saa kasutada ühte ja sama juhtu ühesuguse edukusega, vaid selle määrab ära kõnetatava seltskondlik ja ühiskondlik seisukoht ning mõnigi teine asiolu. Ei ole sugugi sobiv, ega saavuta loodetud tulemusi, kui näiteks pangadirektorile või kirikuõpetajale näitena kasutada lugu, mis juhtus mõne autojuhi või korstnapühkijaga. See võiks mõjuda hoopis vastupidiselt ja ta sõnaks haavunult: „Ei, ega mul niisugust asja karta pole.“ Milliseid näiteid kasutada ja milliste argumentidega omi väiteid tõestada, see on igal juhul olenev olukorrast ja isikust, kellega kõneldakse. Seda peab ütlema igal erijuhul kindlustusmehe enda taktitunne.

Sellepärast peabki kindlustusmees alati olema kursis kõigi päevasündmustega, et neid kasutada oma selgitustöös. Need on sageli parimaks ja tõhusamaks relvaks. Nendega pääseb inimese kohusetundele kõige lähemale ja nende abil on sageli kõige parem koputada inimeste kohusetunde uksele.



# Kindlustuspropaganda olgu elujaatav

Sirvides Ameerika suurimat nädala ajakirja „Saturday Evening Post“ kuulutusi saame kujuka ülevaate Ameerika propagandast elukindlustuse kohta. Iga elukindlustuse esindaja suurimaks mõnuks on kord nädalas sirvida seda sisukat ajakirja, mille lehikülgi kaunistavad nii mõjukad kuulutused elukindlustusest.

Et ameerikalik viis, lugejaskonnale mõjuda psühholoogiliselt, tunduvalt laheku läheb meie reklaami mõistest, siis ei ole ülearune, kui Ameerika elukindlustuse reklaami juures lähemalt peatume. Suur vahe ilmneb juba meie ja Ameerika elukindlustuse propaganda sündimise loos. Ameerika reklaam sellel alal on kohandatud rahva iseloomule ja ilmavaatele ja propaganda teostamine on usaldatud asjatundlikkude ja suurte kogemustega reklaamispetsialistide kätte, kes haruldaste reklaami geenistena oma töö teevad hinnatavalt ja laitmatult.

Kui palju kulutatakse aga meil asjatundmatu reklaami peale, mida teha püüavad ärifirmad, ilma, et nad kasutaks eriteadlaste kogemusi ning näpunäiteid, seda võime jälgida juba sellest, kui meil ilmuvaid kuulutusi korra kski kõrvutame „Saturday Evening Post“is“ või mõnes teises Ameerika ajakirjas ilmuvate elukindlustuse propaganda kuulutustega.

Meie äriemeeste põhiviga on — soov oma raha eest saada kuulutus, mis meeldib neile. Ameeriklane nõuab aga oma reklaamispetsialistilt, et kuulutus meeldiks teistele, et tema reklaam oleks mõjuv ja 100% täidaks oma otstarbe. Ameeriklane reageerib reklaamile objektiivselt, meie aga subjektiivselt.

Usk edusse ning optimism juhivad kõikjal Ameerika propagandat, eriti on see kehtiv elukindlustuse propaganda kohta. Ei poolt sõna ähvardavast hädaohust, ega varitsevast õnnetusest, vaid kõikjal on tunda elurõõmu ja usku, millest nii tihedalt läbi ilmbunud ka nende elukindlustuse propaganda.

Hästi väljatöötatud reklaambršüür või kuulutus pealkirjaga „45-aastaseks sünnipäevaks 5000 dollarit“, või jällegi perekonna pilt rõõmsalt mängivate lastega, kus pealkirjaks „Väiksed ei aima,

et nad kord jõukatena . . .“ ja palju selle sarnaseid väljendusi vihjavad rõõmsameelsusele ja elu jaatamisele, missugust meeleolu ameeriklased ei ole kaotanud kõige raskematel sündmustel, nagu see oli sõja ja selle järelajal, kus meie inimesed lootusetult löid käega igasugusele kogumisele, ega tahtnud kuuldagi kindlustuskaitsest.

Ameerika elukindlustuse hanketöös ei räägita sõnagi surmast, vähemalt pildis ega ka tekstis pole seda kusagil leida. Küll aga räägitakse elust ja elutahtest, sest Ameerika rahvas juba bioloogilisest seisukohast vaadatuna on noor ja tõusev rahvas, millega seletatav see määratu edu, mida on saavutanud Ameerika ülesehitavas töös lühikese aja vältel.

Optimist on ameeriklane juba iseloomu poolest. Mõte, et temal halvasti ei saa minna, vähemalt mitte pikemat aega, on tema punase vere pärisosa. Tal ei ole kartust õnnetuse ees. Kõhklemine on tema loomule täiesti võõras. Sellest seisukohast lähtudes ei sõlmita elukindlustust mitte halbadeks päevadeks, mis tulla võivad, veel rohkem mitte mustadeks päevadeks, mis tulema peavad, vaid täiesti endast mõistetavalt oma laste ja naiste hääolu ja tuleviku kindlustamiseks.

Nagu tähelepanekud kinnitavad, on Ameerika rahvas nagu mingist seesmisest tahtemõjutusest kantuna seadnud eesmärgiks „jõukuse“, mis nakanud kogu rahvast, saanud massipsühhoosiks, taotledes mitte niivõrd enda hääolu, kui hoolitsemist oma perekonna eest. Nendele põhiteguritele põhjeneb ka Ameerika elukindlustus, mida kujukalt väljenduvad ka kuulutused ajakirjades. Eriti hästi on see elu jaatamine ja lootusrikkus edasi antud piltides, mis ühenduses lööklausetega annab mõjuva ja ühtesulava kujutiste kompleksi, mis enam ühtegi selgitust ei vaja. Pildis kujutatud elurõõm köidab lugejat juba esimesest pilgust, ning oleks soovida, et sellisele elurõõmule ja optimismile avaksime meie endi ukseid, võttes tarvitusele passiivseks jätvate joonestuste asemel hääd ning rõõmsameelsed pildid reaalsest tänapäevast.

# Kindlustustöö filosoofilisi aluseid

Kui vanal heal ajal oleks mõni kindlustus-seltsi agent oma rännakul kliendi juure sellele ka kõige ideelisemal viisil püüdnud selgeks teha, milline trump on kindlustus kõigi võimalike ohtude vastu ja milliseid paremusi ta annab raskete päevade saabumisel, siis oleks see agent välja naerdud.

Paar-kolmkümmend aastat tagasi ei olnud inimeste mõtlemisviis nii külm-materjaalne nagu tänapäeval. Vaid kunstis ja teaduses oli tollal lubatud inimese sisemasse ja kodusesse interjööridesse tungimine. Igasugused teised asjad, mis näisid olevat materjaalsed, ei väärinud just sügavamat mõtlemist. Kuid tänapäeval on rõõmustaval viisil jõutud äratundmisele, et meie püüded ja töö on märksa kergemad, kui need on kantud hoost ja kiirusest.

Sellest seisukohast lähtudes on alltoodud mõtted värbimistööst seda tähelepanuväärsemad, et nad puudutavad just kindlustusala selle elulisemast küljest.

Allpool toodud põhilauseid on seda väärtuslikumad, et need on koostatud igapäevase töö kogemuste põhjal, tuntuvate majandusteadlaste ja majandusemetoodikute poolt.

Kes tahab eduga sooritada värbimistööd, peab silmas pidama kolme põhimõtet: 1) äri-meel, 2) ohvrimeelsus, 3) truudus.

Püüdjale kuulub tulevik.

1. Usute, et tulete toime ülima saavutusega?
2. Ülim saavutus on loovvõime väljendus.
3. Loovvõime all tunneme jumaliku inimese annet sisemiselt elatut ja nähtut anda edasi teataval kindlal kujul. See äratab sisemise inimese, õilistab teda arengus ja võimaldab tema elu targalt korraldada.
4. Kombel, nagu meie seda näitame, võimaldub teie loovjõu tõus.
5. Edu saavutab see, kes seda püüab.
6. Edu on saavutatav ainult siis, kui lähtutakse terve inimloomuse seisukohalt.
7. Igas inimeses peituvad jõud, mis teda aitavad edule.
8. Peab ainult neid jõude õieti suundama. Peab looma ühe süsteemi oma tööks ning töötama kindla ja mõistliku kava järele.
9. Hoolsus, täpipsuus, tagasihoidlikkus jne. ei anna üksi soovivat tulemust, vaid kõige krooniks on tulemusi saavutav tahe. Seda oma-dust tuleb hinnata üle kõige. Mõtleme selle juures edasijõudmisele ja kõrgele püüdlikkusele. Olla loov, on iga eduka inimese voores.

10. Mõttele, võrreldes läbilõike-inimest loova inimesega, jänese ja siili võidujooksule. Igal tingimusel püüa kaugelenägelikult toimida.

11. Iga inimene on varustatud loovvaimuga. Peab kiskuma endast välja selle kõrge omaduse. Kõige selle juure kuulub aga töö. Pea meeles, et kõik suurvaimud on olnud tugevad ja visad töömehed.

12. Töö on visa ja kestev püüdmise, mida ei tohi vapustada ükski ebaedu. Töö on kõvem kui iga vastuseis, mis peab murduma.

13. Kindlustusalal töötava inimese tegevus ärgu piirdugu kunagi shabloonilise 8-tunnilise tööpäevaga. On võimatu, et õige värbija oma praktilist ja vaimset tööd arendab ainult 8-tunnilise tegevuse piirides. Värbija tegevus, kui see

tahab olla edukas, peab olema kestev töö ning vaimse jõu kindel suundamine selle läbiviimiseks.

14. Iga toiming mingi samm-sammult. Kujutelmadeta ja unistusteta. Terve mõistus käigu kõige eel.

15. Meie tegevuses olgu meile eeskujuks kõik maailma edukaimad ja loovamad mehed. Mõtleme seejuures kuulsaimate majandusmeestele, tööstuse, kaubanduse, ehitustehnika edasiviijatele ning uute meetodite rajajatele, unustamata seejuures leidureid, neid inimsoo suurvaimu.

16. Kõigepealt hinnakem jõudu, kuna sellekaudu alles pääseb maksuvusele töö. Mõelge selle juures jõule, mis paneb käima vesirattad, mis omakorda annavad edasi jõu teistele masinatele, mille ühistööl saab toode oma lõpliku kaju. Selles mõttes pidagu kindlustusalal töötaja silmas ka oma jõu reserve, neid suunates põhimõttel, et igale jõukulutusele peab järgnema soovitud saavutus.

17. Igaks tegevuseks on vaja tõekehtsust. Kogu kindlustusasjanduse ajalugu pole midagi muud kui koondatud jõudude võimas haare igapäevase elutegevuse sekka.

18. Vähe leidub meil tõelikke suuri edu-inimesi. See tuleb sellest, et pole osatud anda endast viimast. On ju olemas häid kindlustuste värbijaid, kes valmis väikseimaks operatsiooniks, kuid need inimesed ei saavuta kunagi midagi suurt, kuna nad oma elatishormi kätte saades loobuvad pingutusest, mis neile tooks rohkem. Sellistel inimestel on tõkestajaks asjaolu, et neil puudub oma arvamine, elusüsteem ja olukordade hindamine. Meie ala suurmehed on omanud kõik süsteemid ja selle tulemuseks on olnud edu.

19. Igal looval inimesel on oma elu eesmärk. Igauks meist suudab lahendada oma elu ülesanded vaid ise. Peab olema meie kohus julgelt teotseda ja sammuda edasi. Kohkumatuse ja julguse taga seisab suur edu. Paljude meie kaastööliste vägagi küsitav elu eesmärk on tumestatud pendeldamisest tahte ja võimise vahel.

20. Loov töö nõuab truudust enda ja endale täideviimiseks võetud eesmärkide vastu.

21. See kes määranud kindlaks tee, mida mööda ta on otsustanud kõrvale pöördumatult sammuda, peab saavutama käegakatsutavat edu.

22. Kui tahetakse olla võimeline omaks tööks, tuleb vabaneda muredest ja ärritustest, mis pidurdavad igat edu. Kõik mõtted olgu suunatud ainult tööle. Iga kõrvalekalle ja lõtvumine segab loovat tööd ja pidurdab edu.

23. Julgetele kuulub maailm. Kitsa ja piiratud mõtlemisega inimene ei ole võimeline midagi looma.

24. Kes tahab midagi saavutada, peab olema selleks ka varustatud. Tal peab olema enne võitlusesse astumist need jõutagavarad, millega peab oma vastase lööma.

25. Igal inimesel on mingi tugev omadus relvaks, kuid iga inimene ei oska seda kasutada. Hinnakem oma tugevat omadust ja arendagem seda.

(„Neumanns“)

# Elukindlustuse levik maailmas

## Andmeid ja võrdlusi.

Meie elukindlustuse areng on alles võrdlemisi noor, nagu kogu meie iseseisvus ja vaimne ning majanduslik kultuurigi. Ent kui meie teistel aladel (sport, vaimukultuur jne.) oleme siiski saavutanud nimetamisväärseid tulemusi, mis suhteliselt vägagi lasevad end kõrvutada vanade kultuurimaadega, siis elukindlustuse alal oleme teistest jäänud tunduvalt maha.

Et mitte raisata asjatult sõnu, esitame allpool mõningad arvud, mille võrreldes teiste riikide samade arvudega alles näeme, kui kaugele oleme jäänud maha teistest ja palju on sellel alal veel tööd ees. Juba poliiside hulk, mida omavad teised riigid, tundub meile muinasjutuliselt suurena. Isegi võrdlus üldise rahvaarvuga ei suuda meie olukorda näidata paremas valguses, vaid kuulume ka suhteliselt sellel alal viimaste hulka.

Jõusolevate poliiside arv kasvab iga päevaga, mispärast pole kunagi võimalik saada täpset pilti praegusest olukorrast. Alljärgnevad andmed on pärit enamikus 1933. a. statistikast, mil oli jõusolevaid elukindlustusi:

Ameerika Üh. ....	104.700.000	poliisi
Inglismaal .....	80.449.777	„
Saksamaal .....	20.534.136	„
Prantsusmaal .....	11.498.682	„
Hollandis .....	10.019.115	„
Jaapanis .....	5.706.407	„
Rootsis .....	2.501.607	„
Tšehhoslovakkias ..	1.335.753	„
Soomes .....	1.263.705	„
Itaalias .....	1.120.817	„
Sveitsis .....	969.755	„
Austrias .....	920.077	„
Lõuna-Aafrika Ü. ..	541.522	„
Ungaris .....	541.522	„
Bulgaarias .....	223.053	„
Poolas .....	169.751	„
Hispaanias .....	136.628	„
Jugoslaavias .....	120.325	„
Tšiilis .....	107.416	„
Mehhikos .....	50.212	„
Eestis .....	27.524	„

Eelpool esitatud andmete järele on Eesti elukindlustuse poolest viimasel ko-

hal ülaltähendatud 21 riigi hulgas. Ent kuna arvuline võrdlus, võib olla, meile tunduks veidi ülekohtusena, sest Eesti on elanike arvult tunduvalt väiksem, siis toome ka suhtelise tabeli, milles võrdleme poliiside arvu vastava riigi elanike arvuga. Ent seegi võrdlus ei tööta meile suurt lohutust. Nii tuleb iga saja elaniku kohta elukindlustuspoliise:

Inglismaal .....	185	poliisi
Hollandis .....	127	„
Ameerika Üh. ....	87	„
Rootsis .....	40	„
Soomes .....	35	„
Taanis .....	33	„
Prantsusmaal ....	28	„
Saksamaal .....	26	„
Eestis .....	2,5	„

Nagu sellestki võrdlusest selgub, tuleb Eestil leppida ikkagi viimase kohaga, mis kinnitab veel liigne kord, et elukindlustuse levikul Eestis on ees veel piiramatud võimalused. See tohiks igale kindlustusmehele olla julgustajaks oma suurel tööväljal, kuid ühtlasi paneb see kindlustusmehe õlgadele kohustuse — viia meie elukindlustus teiste kultuurriikidega võrdsele tasemele — vähemalt püüda sinna poole.

Ehkki meie majanduslik kandejõud on nõrgem ja meil puuduvad sellises ulatuses võimalused, kui see on teostatav kõrgekonjunktuuri maades, siiski peame tunnustama, et me suhteliselt liig vähe tunneme kohustust enda ja oma perekonna tuleviku vastu. Nii tuleb iga elaniku kohta aastas keskmiselt elukindlustuse preemiat:

Ameerika Üh. ....	112	krooni
Sveitsis .....	65	„
Inglismaal .....	45	„
Hollandis .....	39	„
Rootsis .....	28	„
Saksamaal .....	18	„
Soomes .....	6	„
Eestis .....	1	„

Võrreldes tööpalku ja elukallidust Eestis ja teistes eeltähendatud riikides, on

vahe 2—5-kordne, ent elukindlustuse arvel maksab iga eestlane enam kui sada korda vähem, kui USA kodanik. Tähen-dab, ameeriklane hoolitseb enda ja pere-konna tuleviku eest palju enam! Seda kinnitab veel omakorda ka keskmine kindlustussumma iga elaniku kohta. Kui Ameerikas keskmine kindlustussumma iga elaniku kohta ulatub üle 3000 krooni, Inglismaal, Hollandis ja Šveitsis üle 1000 krooni, siis Eestis tõuseb keskmine kind-lustussumma iga elaniku kohta vaevalt üle 25 krooni. See vahe on jälle enam kui sada korda meie kahjuks.

Need vähesed võrdlused näitavad väga ilmekalt, kui palju on meie elukindlustus veel teistest kultuurmaadest järel. Üht-

## Kindlustus võib elu pikendada.

Kõik hoolitsejad inimesed, olgu nende sissetulekud 1 või 1000 dollarit, peavad võtma ka oma majanduskavasse elu-kindlustuspreemia. Seda küll mitte see-pärast, et kindlustus võib üksikuile elu pikendada, vaid et see kergendab nende elu, kes on pannud oma lootuse neile ja on seotud nendega pühas seoses.

Thomas Edison.

lasi on need kindlustusmehele julgusta-jaks ja kohustajaks tööle — avar tööväli, piiramata võimalustega ootab ees.

## V A R I A

### Olümpiaatleetide elu kindlustati.

„Rahvalehes“ nr. 50 kirjutatakse:

„Kõikjal toimub oma kuldmedalimeeste austamine. Sakslased on muutunud oma kuldmedali-meeste ülendamise otse traditsiooniks. Peale varem teatatute on nüüd võimlejad, viievõistle-jad, sõudjad, kes enamuses kaitsevälased, ülendatud aastmes.

Itaaliast kuuldu, et valitsus on otsustanud omal kulul kindlustada kõigi olümpiavõitjate elu. Seda on itaallased juba varemalt teinud. 1935. a. Euroopa meistrite elu kindlustati 10 tuhande liiri eest. Maailmarekordi saavutaja elu arvati 5000 liiri ja Itaalia rekordi parandaja elu 1500 liiri vääriliseks.“

### Naise vaade elukindlustusele.

Elukindlustuse a.-s. „Thule“ inspektriss prl. Gertrud M. Stahre Stokholmis, pühitses äsja oma 50. sünnipäeva. Sel puhul toob Rootsi kindlustustegelaste ajakiri „Livinspektören“ sünnipäevalapselt alljärgneva kirjutise.

Arvates, et lugejaile on kasuks kuulda prl. Stahre laialdasist kogemustest elukindl. akvi-sitori tegevuse alalt, siis palusime teda võtta sõna. Et seni vaid vähesed naised on end pü-hendanud sellele tööalale, siis on huvitav kuulda tema vaatekohti.

„Minu täitumist 50-aastaseks on „Livinspek-tören“i“ toimetus kasutanud sobivalt, et minult paluda teateid minu kogemustest omal tööalal. Kuna ma aga ainult neli aastat kuulun elu-kindlustuse inspektorite hulka, ja minu vana-

dus pole minult veel röövinud kõike enesekrii-tikat, siis võtan vastu toimetuse õhutuse.

Loomulikult pole mul elukindl. inspektorina midagi väärtuslikku öelda minust teenistuselst vanemaile ja nii palju kogenenud kolleegidele. Kuid ma tean, et minu töökogemused kahel alal väga erinevad teiste, enamuse elukindl. inspektorite omast. Osalt sellepärast, et ma olen sissetöötanud akvitsiooni töös naiste hul-gas, ja teiseks, olen palju aastaid töötanud teisel majandusliku propaganda alal, nimelt reklaami alal. Sellel kahel alal võivad mu tähelepanekud teatud huvi pakkuda.

#### Elukindlustus naiste seas.

Tänu sellele, et olen varakult süstitud huviga elukindlustuse vastu, kuigi see pikka aega on olnud platooniline, olen teadnud alati, kuidas eriti need „endapensioni vormid“ on sobivad enese eest hoolitsevaile naistele. Sõna „enda-pensionivormid“ võtan ma nii laias tähenduses, et peale päris endapensionikindlustusi ühes terve või osalise surmariisikoga ka hõlmaks elu-aegse maksu ja elu- ning kapitalikindlus-tusi. Kui suuri kasusid need kindlustusevor-mid annavad võrreldes teiste kokkuhoiuvormi-dega oma suhtelise odavusega, oma terve kok-kuhoidistsipliiniga, oma sobivusega ja paindu-vusega individuaalseile nõudeile ning lõpuks oma tulumaksueesõigustega, siis leidsin ma, et minu naissõbrad ei olnud mitte ainult ebatead-likud selles, vaid neil olid elarvamused kõige vastu, mis kandis kindlustuse nime, ja need

eelarvamised, mitte positiivsed, rajanesid vale-arvamistele. Leidsin, et naistel oli enamikus kindlustuse vastu otsekohene vastameelsus. Ma püüdsin kaua leida sellele psühholoogilist alust ja arvan, et ma ka selle leidsin. Kuid see viiks kaugemale siin seda lähedalt puudutada. Alates naiste hulgas akvisiit. tööd, teadsin ma, et siin on tarvis mitte ainult lakkamatult vastu seista sellele vastumeelsusele, vaid kui soovida tulemusi, siis ka seda võita.

Kuigi seega akvisitsioon naiste seas seab üles suuri nõudmisi kannatusele ja vastupidavusele, ja arvestades klientide läbilõikelt üsna nõrka majanduslikku standarti, annab nappi tulu, siis siiski on ka selles töös oma õnnetunne ja eriti väga isiklikku laadi — milline, nagu teada, annab eriti naisele erilise rahulolutunde.

## Tavalisemaid vastuväiteid.

Esimeses numbris tegime algust hanketööl niisagedasti esinevate vastuväidetega, et mõningate teravmeelsustega parreerida kandidaadi vastuväiteid: Jätkame nende avaldamist soovastuväiteid: Jätkame nende avaldamist sooviga, et lugejad ka omalt poolt toimetusele saadaks avaldamiseks mõne tabava vastuväite, mida kasutada võiksid hanketööl ka teised välistegelased:

## „Eesti Kindlustuslehe“ kirjakaast

1. Kas on eesti keeles olemas kindlustusala käsitavat kirjandust, millest võiks saada põhjalikuma ülevaate kindlustustegevusest üldises ulatuses ja sisaldaks vajalikke andmeid ka eesti kindlustuselu ja selle arengu kohta? Kas on olemas mõnd praktilist õperaamatut, kust võiks saada vajalikke näpunäiteid ja juhiseid tegelikuks tööks?

Kahjuks peame teatama, et seesuguseid raamatuid eesti keeles ei ole ilmunud. On küll üksikute seltside poolt välja antud broshüürikesi, mis peamiselt on mõeldud propagandamaterjalina või ainult oma seltsi instrueerimiseks, kuid vaevalt võiksid olla sobivad selleks, et saada üldist pilti kindlustustegevusest. Ainukese käsiraamatuna on Kindlustusseltside ühingu poolt antud välja „Kõikide tariifide kohta maksvad üldreeglid“, mis aga sisaldavad vaid praktilisi näpunäiteid tulekindlustuse tariifide kasutamiseks.

Ainukese üldmaterjalina on meil olemas mõne aja eest ilmunud „Kindlustuslehe“ numbrid, kuid seegi materjal ei võimalda süstemaatilise ülevaate saamist kindlustusalast. Kui teid

OLEN TERVE!

Siis on soodus aeg sõlmida elukindlustust, sest kindlustada saavad ainult terved.

Ühegi kauba juures ei olene kauba hind ostja tervisilisest seisukorrast, küll saab seda aga öelda elukindlustuse kohta, kus mitte ükski kindlustuse hind, vaid kindlustamise võimalus täiel määral oleneb tervisilisest seisukorrast.

NAINE ON ELUKINDLUSTUSE VASTU!

On juhuseid, kus naine ei poolda ka arste. Kahtleb ta nende abis, ega soovi nendega tege mist teha. Haigestub järsku aga abikaasa ei viivita Teie ometigi arsti kutsumisega.

POLE AEGA!

Minul ka mitte, sellepärast tahaksin kõnelda Teiega õige lühidalt.

OLEN PÕHIMÕTTELIKULT ELUKINDLUSTUSE VASTU!

Siis käsitame ka neid küsimusi, mis elukindlustuse poolt kõnelevad.

TEIE KÕNELETE ILUSAT JUTTU, ET SAADA OMA PROVISJONI!

Kui mina elukindlustuse tööst ei elaks, ei oleks mina omal alal asjatundja, ega oskaks ka teha Teile sellist soodsat pakkumist.

ÜKS ESINDAJA PETTIS MIND, TEISTKORDA EI SOOVI ENAM PETETUD SAADA.

Olete kahtlemata hammustanud mõnikord ka ussitanud õuna, kuid ega Teie sellepärast ei ole lõpetanud õunasöömist, ega ole Teil ka viha õunte vastu.

huvitab see ala, siis võime teile saata vastava raamatute nimekirja muukeelse kirjanduse kohta, kuna Soomes, Rootsis, Saksamaal ja mujal on sellekohast kirjandust ilmunud võrdlemisi rohkesti.

2. Algaja kindlustusmehena on pannud mind imestama, miks minu hanketöö annab iga kord erinevaid tulemusi, kuigi käitun alati väga korrektelt ja tarvitan alati samu võtteid?

Just sellepärast, et tarvitate alati samu võtteid, ei saagi teie töö anda soovitud tulemusi. See ongi meie kindlustusmeeste suurim viga, et nad väga sageli omas töös muutuvad liig šablooniseks. Kas harjumusest, laiskusest või saamatusest püütakse opereerida ikka ühe ja sama võtete ja meetodidega. Sageli on isegi kogu selgitustöö mehaaniliselt pähe õpitud ja vuristatakse see kandidaadile ette ning ollakse siis väga pettunud, kui see ei anna soovitud tulemusi.

See on meie kindlustusmeeste suurim viga.

Kindlustusvõtja ei ole ometi mingi automaat, mida saab käsitada ühe ja sama võttega, vaid

igat kindlustusvõtjat tuleb käsitada individuaalselt.

Kui te olete leidnud kandidaadi, siis püüdke kõige pealt jõuda selgusele tema haridusliku, varandusliku ja perekondliku seisukorra kohta ja kui see selge, siis sellele vastavalt koostada oma selgitustöö kava. Olete valinud ja leidnud õige tee — võite olla kindel, et teie töö annab tulemusi sajaprotsendiliselt.

**3. Kas on kindlustusvõtjale kasulik selgitada kõiki tariife, või on küllalt sellest, kui esitada ainult üks või kaks paremat nende hulgast?**

Kõigepealt peaks teil kui kindlustusmehel olema selge, et ei ole olemas paremaid ja halvemaid tariife, samuti kui pole olemas paremaid ega halvemaid arstimeid, vaid igale tõele on oma arstim. Mis ühele sobiv, see teisele ei kõlba. Samuti on lugu ka kindlustusviisidega. Ühele on väga sobiv segakindlustus, kuid teine vajab vaid surmajahu kindlustust ning kolmandale piisab ja on kõige enam mõtet lapsekindlustuses.

Ent iseküsimus on see, kas te peate kõik need moodused kindlustusvõtjale ette laduma. Vae-

valt see võiks tuua head. Samuti kui arstil pole vaja kõike retsepte haigete valikuks ette laduda, samuti ei pruugi ka kindlustusmees kõigi mooduste seletamisega kindlustusvõtjat tüüdata, ega tohi seda teha juba asja huvides, vaid, kui ta on endale selgitanud kindlustatava perekondliku, varandusliku ja teenistusliku seisundi, siis peab kindlustusmehel juba selge olema, millist kindlustusviisi pakkuda.

Erandjuhtudel, kui kindlustusvõtjal võivad kerkida teistsuguste viiside vastu huvi, tuleb aga esindajal alati seista kliendi teenistuses, et talle pakkuda oma seletustega head ja asjatundlikku nõu.

#### Vigade õiendus.

„Eesti Kindlustuslehe“ esimesse numbrisse on sattunud mõned eksitavad trüki vead, mida palume lahkesti vabandada. Nii on 18. lk. pealkirjas „Tule hävitustöö 1936. a.“ pro „Tule hävitustöö 1935. a.“; artiklis „Rahvas raugastub“ on esimese veeru neljandas reas „Lõpetatud virnad...“ pro „Lõpmatud virnad...“

Tegevtoimetaja **Jaan Kask.**

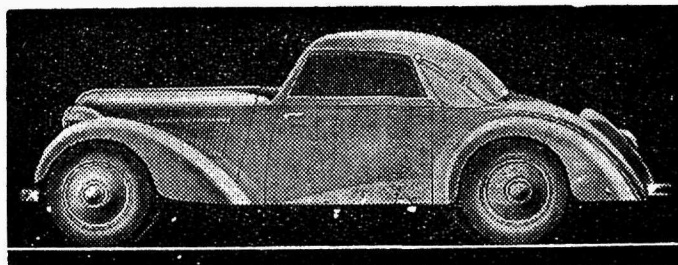
Väljaandja: **Eesti Kindlustustegelaste Ühing.**

Toimetuse kolleegium: **Ā. Hiob, A. Kahlberg, V. Kask, A. Kivi, E. Käspert,**

**K. Niilus, O. Piilmann, A. Pähkal, J. Rennbaum ja H. Tomp,** vastutav toimetaja.

Toimetuse ja talituse aadress: **Tallinn, pstk. 18.**

Posti jooksev arve nr. 598.



## ADLER AUTOD

on sobivad meie kitsastele, käänakurikastele ja sagedasti libedatele teedele

**ederatta veo** tõttu.

MOODNE VALIMUS

TUGEV EHITUS

ÕIGUSTAVAD TEMA HINNA

## N. S. U. mootorrattad

on tunnustatult kõige paremad meie oludes. Selles on veendunud sajad N.S.U. omanikud Eestis.

## A.-S. TORMOLEN & K<sup>o</sup>

**Tallinn, Raekoja pl. 17**

Telefon 428-06

HIND 20 SENTI

EESTI ÜHISTRÜKIKODA TALLINNAS, NARVA MNT. 27  
23. SEPT. 1936. a.

EESTI  
RAHVUSRAAMATUKOGU  
AR