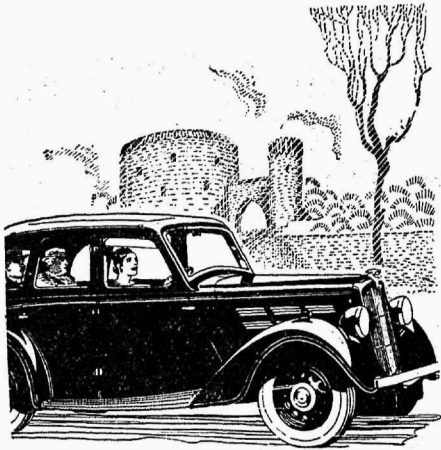


EESTI KINDLUSTUS LEHT



**Detsember
1937.**

**EESTI KINDLUSTUSTEGELASTE
ÜHINGU VÄLJAANNE**



MORRIS AUTOD

on inglise suurima ja vanima autovabriku toode. MORRIS on iga aastaga täiendanud oma toodangu kvaliteeti ja samunud seega uuendustega ikka esirinnas.

MORRIS valmistab nii sõidu- kui ka veoautosid igas suuruses, mis võimaldab valida sõidukit vastavalt ülesandele ja sissetulekule.

MORRIS sõidu- ja veoautod on varustatud eriti tugeva raamiga ja pikkade vedrudega ning neljaratta õlipiduritega. Aastaid kestnud katsetused on toetanud, et MORRIS autod on kohaseimad meie oludes ja seda tänu oma tehniliselt viimistletud konstruktsioonile ja valikmaterjalile.

AINUESINDAJA

IPUHK & POJAD

TALLINNAS, PÕHJA PST. 21,
TEL. 416-40.



LÄBI PORI JA VEE



KINDLUSTAB KUIVA TEE

ERA

EESTI KINDLUSTUS LEHT

DETSEMBER Nr. 8

ILMUB 6 NUMBRIT AASTAS

Rahu maa peal

ja inimestel heameel — nii hõiskas sajandite eest Petlemma väljadel inglite koor rahvale. Rahu ja rõõmu — eks seda igatse tänapäevalgi inimhing üle kõigi, kuigi sageli asjatult. Tuhanded kodud ja perekonnad peavad jõuluõhtu veetma kurbuse ja murega, sest

neis puudub rahu ja jõulurõõm. Miljonid inimesed on hirmul homse eest, ega saa sellepärast tunda õiget jõulurõõmu. Nad ootavad asjatult rahuapostleid ja rõõmukuulutajaid, kes neile kuulutaks selle julgustava sõnumi — rahu maa peal ja inimestel heameel!

Ent ka tänapäeval on oma rahuapostlid ja rõõmukuulutajad, kes tuhandetesse perekondadesse on viinud rõõmusõnumeid, kes iga päev kümnetele tuhandetele kuulutavad rahu, kuigi seda sageli ei mõisteta ega tahta õieti hinnata. Eks ole kindlustustegelane tänapäeval tõsine rahuapostel ja rõõmukuulutaja, kes oma misjoniga on viinud tuhandetesse kodudesse rahu ja rõõmu. Tänu kindlustustegelaste tööle, võivad tuhanded perekonnad rahulikult istuda omas kodus all särava jõulupuu, kuna nende jõulurõõmu ja kodurahu on säästnud just kindlustuskaitse.

Rahu maa peal ja inimestel heameel — selle juhtlause all jätkavad kindlustustegelased oma tööd ka tulevikus inimkonna parema tuleviku heaks.



Nii toimin ma 1938. aastal.

Aasta lõpul teeb iga hankemees oma kava, kuidas järgmisel aastal tegutseda. Muidugi igatüüpi on hanketöös omad meetodid, kuid mina kavatsen 1938. a. pidada kinni järgmisest töömeetodist:

Minu kindlustuskandidaatide esimeks allikaks on mu loomulikud kontaktid: sõbrad, tuttavad ja teised, kellega puutun iga päev kokku. Tean, mida rohkem ma liigun, seda rohkem on mul loomulikke kontakte. Tean, et saan loomulikke kontakte oma mitmesuguste eriharrastuste, nagu kalastamise, tennisemängu, bridži, margikorjamise jne. tõttu.

Kindlasti järgmiseks paremaks kindlustuskandidaatide allikaks on minu mõjukeskused. Mõjukeskuseks pean ma isikuid, kellele olen teinud midagi head. Ta usaldab mind. Ta on minu sõber. Mul on tema juures hea reputatsioon. Ta on huvitunud, et mul oleks omal alal edu, samuti nagu olen mina huvitunud tema edust. Nendeks mõju-keskusteks on mul sõbramehed advokaadid, arstid, ärimedid jne. Need aitavad mu produktiooni hoida tarvilisel kõrgusel, sest nad annavad mulle nimesid, kellest saavad head kindlustuskandidaadid.

Oma mõju-keskusi kasutan ma ära nagu agente, kes on valmistatud ette, et annavad mulle aeg-ajalt informatsiooni. Selle juures tarvitan ma teatud tehnikat. Rääkides oma mõju-keskusega, küsin teatud juhtivaid küsimusi: „Kellega käite õngitsemas, jahil, kellega mängite bridži?“ jne. Kui räägin töösturiga, küsin temalt: „Kellele müüte oma saadusi? Kellelt ostate oma tööstusele tooraineid? Milline teie võistlejaist oli möödunud aastal kõige edukam?“ Kui räägin arstiga, küsin: „Keda te kutsute kui haige vajab põetajat? Kellelt ostate oma tarbed?“ jne.

Kui küsin neilt nimesid, siis teen neile alati selgeks, et sellega ei taha ma nende klientuurile ega neile enestele halba teha.

Alati püüan ma end ümbritseda õiget tüüpi inimestega ja käin nendega läbi nii palju kui vähegi võin. Õiget tüüpi inimeste all ei mõtle ma ainult neid, kel-

lest saavad head kindlustuskandidaadid, vaid ka head mõju-keskused.

Kokkuvõttes on mu kindlustuskandidaatide leidmise meetod järgmine: kõigepealt saan oma mõju-keskusest nime, siis lähema informatsiooni ja lõpuks loa kasutada oma mõju-keskuse nime.

Arvan, et hanketöös kindlustuskandidaatide leidmiseks on kõige parem lõputu ahelmeetod.

Olen ma võitnud kellegi kindlustusele, ütlen ma: „Loodan, et olen olnud teile veidi abiks.“ Siis küsin temalt: „On's teil kahju ajast, mis olete kulutanud minuga?“ Vastus on alati eitav ja see annab mulle soodsa juhuse öelda: „Võib-olla teate teie kedagi, keda võiksin teenida samuti nagu teid?“ Muidugi annab ta siis mõned nimed ja ka teatud informatsiooni nende üle. Püüan siis nii palju kui võimalik saada temalt teada uute kindlustuskandidaatide sissetuleku, perekonna, seisukorra jne. üle.

1938. a. hanketöö kavas ei jäta ma silmapaari vahele oma poliisiomanikke, sest et nad on parimaks kindlustuskandidaatide allikaks. Need on just õiged tüübid mulle. Ma tunnen nende vajadusi. Nad soovivad rääkida minuga. Kuna olukord töötab 1938. a. parem olla, siis võib olla on nad nõus sõlmima lisakindlustusi.

Mul on poliisiomanikke teatud äri-meeste organisatsioonides ja mul on hea võimalus saada nende kaudu uusi kindlustuskandidaate. Selle juures ei tee ma vahet, kas poliisiomanik on jooksupoiss või mõne ettevõtte kõikvõimas peremees ise. Olen harjunud töötama alates jooksupoisiga ja lõpetades direktoriga või jälle ümberpöörduvalt, sest et kindlustusajale on mõlemad ühesuguselt väärtuslikud.

Kuid ma ei unusta mainimast ka oma kindlustuskandidaatide lisaallikaid. Olen kasutanud ära ajakirjandust alati heade tagajärgedega. Sealt leian linna elanikkonnas hulga muudatusi: sünde, abiellumisi, suremisi, uute majade püstitamisi, uute äride avamisi. Ka juhuslikud tähelepanekud, kokkupuuted tuleb hoolega ära kasutada. Kui ma oma igapäevaste

Eeldusi

elukindlustuse jõulisemaks levikuks.

A. Aavelaid.

Kaasaja kultuuri täiuslikumaid saavutusi sotsiaalsel alal on kahtlemata elukindlustus.

Elukindlustuse kaudu ettenägelikult inimesel avaneb võimalus hoolitseda temast majanduslikult olenevate eest ka siis, kui teda ennast ei juhtuks enam olema. Tema enneaegse surma korral ei jää hooletusse need, kes annud talle elu ning kasvatus — tema elatanud ema ja isa; see, kes on olnud truuks kaaslaseks eluvõitlustes — tema naine, ja lõpuks need, kellele ta on edasi annud elu — tema alaealised lapsed. See on võimalik täiuslikult vaid elukindlustuse kaudu.

Kuid ka enda vanaduspäevade eest on tal võimalik hoolitseda kõige paremini vaid elukindlustuse kaudu. Leidub vähe inimesi, kes suudaks järjekindlalt panna iga aasta kõrvale kindel summa, et määratud ajaks saada kokku teatav kapital. *Elukindlustus sunnib koguma, selle eest hoolitseb juba selts oma esindaja kaudu,*

toimingute tõttu siin-seal liigun ja näen uusi nägusid, küsin alati, kes need on ja püüan, kas nii või teisiti nende isiku üle selgusele jõuda.

„Isa ja poja“ ideed ei taha jätta ma 1938. a. hooletusse. Paljud isad on end kindlustanud. Neil isadel on suur lugupidamine kindlustuse vastu ja nad soovivad, et end kindlustaksid ka nende lapsed, sest et noorelt kindlustades tuleb preemia madal. Harilikult annavad nad oma laste aadressid. Usun, et isad on omad lapsed teinud elukindlustuse mõttele peaaegu küpseks.

Siis ei unusta ma 1938. a. neid, kellega on mul isikliselt oma ärilised suhted, nagu vürtspoodnikku, karnipidajat, arsti, habemeajajat, rätseppa jne. Ka nemad võivad end kindlustada ja soovitada mulle kindlustushuvilisi. —nk.

kes ei lase raugeda kogujas kord tekkinud kogumisinnul.

Elukindlustusvõtja on seltsile ja esindajale lõpmata tänulik, kui vanaduspäevil ta saab kätte summa, milline aitab tal muretult veeta oma eluõhtut.

Tänulikud on kindlustatu omaksed, kes kindlustatu enneaegse surma puhul on saanud kätte kindlustussumma, mis aitab katta elatiskulud, missugused ei kao ka siis, kui perekonnapead enam ei ole.

Elukindlustuses peitub suur ja õilis sotsiaalne mõte. See mõte on leidnud ulatuslikku rakendust edenenumates maades maailmas. Ameerika Ühendriikides, Helveetsias, Inglismaal, Hollandis, Saksamaal, Jaapanis, meie põhjapoolsemate naabrite juures Rootsis ja Soomes on elukindlustus levinud kiirusega, millisega võib rakendust leida vaid mõte, mis vallutanud kõrgel kultuurisel tasemel seisvate inimeste meeli. Elukindlustus neis maades hakkab kujunema tarviduseks, mis inimestele tundub sama vajalik olevat, kui igapäevane toit, kehakate ja mugav kodu.

Miks elukindlustus meil, vaatamata rahva kõrgele kultuursele tasemele, on jäänud maha teiste maade jõudsast arengust? Kas rahvas ei suuda veenduda perekonna hooldamise ja enda vanaduspäevade kindlustamise tungivas vajaduses? Leian, et rahvas saaks sest vajadusest aru ja elukindlustus leviks palju jõudsamalt kui lõpulikult loobuksime iganenud hankeviisidest („õnge võtmine“, „augu pähe rääkimine“ jne.), kui elukindlustuse hanketöösse senisest suuremal määral rakenduks kutse-eetiliselt kõrgemal tasemel seisvaid, oma alal korralikult ettevalmistatud jõude ja kindlustusseltsid omalt poolt välistöö kergenduseks ja soodustamiseks võtaks ette

kaalutud samme elukindlustuse mõtte laiaulatuslikumaks levitamiseks.

Elukindlustamise terve protseduur, kindlustamise mõtte ja vajaduse selgitamisest lepingu sõlmimiseks tarviliku avalduse allakirjutamiseni, millele lisandub poliisi väljamüümine, lasub ainuüksi esindajail.

See on aegaviitev ülesanne, eriti mis puutub elukindlustuse mõtte selgitamisega. Selles osas hankemees on halvemas seisukorras kui proovireisija, kelle poolt pakutavat kaupa igaüks võib oma silmaga näha ja oma käega katsuda. Elukindlustus on aga leping, millist sõlmitakse tuleviku kindlustamiseks ja mis eeldab poolte teadlikku ja läbimõeldud suhtumist.

Kui kandidaat on ükskõikne, puutub esimest korda kokku selle küsimusega, siis on selle ülesande läbiviimine edukal esindajal pisut kergem. Kuid tihtigi ta leiab eest taetavat vaenulikkust, milline võib tingitud olla elukindlustuse väärtõlgitsemisest ehk kandidaadile endale või tema tuttavale mõne vastutustundetud kindlustustegelase poolt varem võõriti, koguni valesti selgitatud poliisitingimustele rajatud pettumust, halvimal juhul viha kindlustustegevuse, kindlustustegelaste ja kindlustusseltside vastu.

Teadlik esindaja püüab neist raskustest jagu saada, kuigi see tal igakord hästi ei õnnestu, sest tal on üksi objektiivsete tõendusteta raske võidelda seltskonnas valitsevate eelarvamuste vastu. Tihti tal puudub selleks nõuetav ettevalmistuski. Lõpuks, kõiksugustest lubadustest ja pakkumistest tüdinunud kandidaat ei taha iga kord nagu uskuda seda, mida esindaja talle räägib. Õigustatult kandidaadis tekib kahtlus, et kui elukindlustus on tarvilik ja hea, miks sellest avalikkuses ei räägita, miks sellest ajalehtedes ei kirjutata.

Kui kellelgi kusagil maja põleb maha, siis sellest kirjutatakse ning arutatakse, kas see maja oli kindlustatud, kui kõrgelt ja kus ta oli kindlustatud. Kui aga mõni kaaskodanik saab enneaegselt surma, ja seda loeme ajalehest iga päev, siis ei paista see kellegi huvi äratavat, kas kadunu elu oli ka kindlustatud ja mida hakkab peale toeta jäänud pere-

kond. Ometigi on inimese elul suurem väärtus kui põlenud majal.

Levitada elukindlustuse mõtet, selgitada, mida elukindlustus pakub, võidelda põhjendamata eelarvamuste vastu, tähendab teostada aktiivset ja passiivset propagandat, suudavad edukalt vaid kõik seltsid ühisel jõul keskendatud elukindlustuse ühispropaganda kaudu.

Ühispropaganda eesmärgiks on levitada elukindlustuse mõtet erapooletult ja veenvalt ühtegi seltsi esile toomata. Ta tasandab kõikidele esindajatele juurpääsuteid kandidaatide juurde, mõjustades nende mõttekäiku elukindlustusele soodsamas suunas. Ta kinnitab ja silub esindaja poolt esiletoodud väiteid. Seltsi brošüüridel, olgu nad nii veenvad ja head kui tahes, tundub alati olevat oma seltsi esiletoomise maiku, milline täiesti puudub ühispropagandal. Sellepärast ta pääsebki mõjule, tuues avalikkuse ette idee, mis on hea, kuid siiski veel vähe tuntud. Juhitud ühispropagandakeskusest ajalehed, ajakirjad, raadio ja loengud viivad selle idee rahva sekka. Elukindlustuse ümber tekib siis teatav elevus, temast hakatakse rohkem huvi tundma, tema kohta hakatakse võtma sõna ajakirjanduses, raadios ja avalikkudes ettekannetes. Teiste maade kogemused kinnitavad seda. Hea eduga on ühispropaganda leidnud teostamist Saksamaal 1927. aastast, Helveetsias 1933. aastast, Rootsis ja Norras on loodud vastavad propagandakeskused ning Soomes otsitakse jällegi võimalusi seltsidevaheliseks kokkuleppeks ühispropaganda teostamiseks.

Ühispropaganda ei asenda esindajat. Esindaja on ja jääb peamiseks teguriks elukindlustuste hankimisel. Propaganda vaid kergendab ja soodustab esindaja tööd, teeb selle töö produktiivsemaks ja tasuvamaks.

Käsikäes ühispropagandaga peab käima esindajate põhjalik ettevalmistus korralikkudeks ja teadlikkudeks hanke-meesteks. Möödunud peaks olema ajad, kus vastutustundetud „kindlustustegelased“, kes ise vaid tumedalt aimasid endale võetud ülesande tähtsust ja vastutust ühiskonna ees, otsisid endale inimesi, keda saaks võimalikult kiiresti

Olulised momendid hanketöös.

Meie jaoks on olemas kolm olulist asja, millest peame saama üle, kui tahame saavutada maksimaalseid tulemusi oma külastustest.

Esiteks — lähenemine kindlustuskandidaadile.

Teiseks — meie ettepaneku esitamine.

Kolmandaks — lõpetamine.

Ühed kindlustustegelased jutustavad, et neil on paljudel juhtumel võimata kõita kindlustuskandidaadi tähelepanu. Teised jälle väidavad, et nad köidavad igäihe tähelepanu, keda nad juhtuvad külastama, kuid kui nad asuvad selgitama kindlustuskava, saab neile osaks läbikukkumine. Kolmandad jälle võivad kergesti läheneda kindlustuskandidaatidele ja nende ettepanekuid kuulatakse ära huviga, kuid siiski mõjub

miski asi sellele, et kindlustust ei soovita. Kõigi nende nurjumiste põhjuseid on tarvis hoolikalt uurimisele võtta.

Kõigepealt on tarvis vaadata end ja oma isikut lähemalt, kas meie võime mõjukalt läheneda elukindlustuse asjus. Esmajoones peame enne koguma omi mõtteid eelseisvaks tööks ja uskuma ise kindlasti oma ettepanekusse, sest et sellega oleme astunud teele, mis sunnib ka teisi uskuma meid. Vaimlised omadused edukaks lähenemiseks kindlustuskandidaadile on järgmised:

Esiteks — *enesekindlus.*

Teiseks — *rõõmusolek.*

Kolmandaks — *viisakus.*

Neljandaks — *usk oma asjasse.*

Viiendaks — *tasakaalukus.*

ükskõik missuguste võtetega ja aluseta lubadustega „ära teha“, endale mitte aru andes sellest, kuivõrd palju vaenlasi kogusid elukindlustusele. Säärases ebaterves olukorras ühispropagandal oleks väiksem mõju, sest mida sellega ehitaks üles, kisuks maha esindaja mõtlematu teguviisi.

Kasuks elukindlustuse arengule kui ka esindajale endale on vaid teadlik ja põhjalikult ettevalmistatud hanketegevus. Säärase tegevusega võidetakse sõpru elukindlustusele, soodustatakse selt-sile ja endale edaspidist tegevust sel alal. Aus, teadlik ja vastutulelik esindaja tõuseb samale tasemele arstiga, kelle juurde tullakse oma häda kaebama ja nõu küsima. Selleks on tarvis põhjalikult tunda oma ala. On vaja tahtmist ja püsivust süvendada tariifi- ja poliisitingimustesse. Punktide kohta, millistest üksi on raske aru saada, nõutada selgitust aktuaaridelt, inspektoritelt ja inspektoritelt. Tarvis hoolega tutvuneda seltsi poolt väljaantavate õpikute ja õpikirjadega. Tarvis heatahtlikult võtta osa seltsi poolt korraldatavatest kursustest ja loengutest, lugeda „Eesti Kindlustuslehte“. See kõik laiendab esindaja

silmaringi, annab talle kindlust esinemises ja hankejutus, teeb temast teadliku hankemehe.

Ka need kindlustustegelased, kellel pikemaajaline praktika seljataga, peaks aegajalt tutvuma uusimate hankeviisidega, sest kes tahab ajaga kaasas käia, peab ajaga sammu pidama! Siis võib elus rohkem saavutada kui seni. Tagajärjed näitavad seda.

Healmeel nelin siinjuures Eesti Kindlustustegelaste Ühingu poolt algatatud üritusi, millised peaks viima kodumaa kindlustusajanduse tubli sammu edasi. Praegu on läbivaatamisel elukindlustusmeestele määratud õpik, mis sisaldab praktilisi näpunäiteid hanketöös ja poliisitingimuste selgitusi. Samuti on algatatud ühispropaganda ellukutsumise küsimus.

Viimase teostamine on siiski seotud terve rea küsimuste lahendamisega, milleks on tarvilik kõikide elukindlustuseltside heatahtlik suhtumine ja nõusolek. Loodan, et siin leitakse ühine keel ja saadakse üle ka tehnilistest raskustest. Elukindlustuse arengu edu eeldab seda.

Enesekindlus.

Enesekindluse all ei tule mõista mitte üleolekut, upsakust, vaid taktilist suursugusust ja julgust. Õppige uskuma endasse, respekteeri end ja võtke oma motoks: „Mina võin, mina tahan ja ma teen seda.“ Pidage meeles, et teie lähete võõra inimese juure, mitte midagi paluma ega millegi pärast vabandama, vaid teil on igasugune põhjus hoida oma pead püsti. Juba see, et hoiate pea püsti, muudab teiste vaimlise seisukoha teie kasuks.

Rõõmusolek.

On kerge asi muuta rõõmusolekut endale harjumuseks. Pidage alati meeles:

*„Naerge ja maailm naerab teiega,
nutke, ja teie nutate üksinda,
sest see kuri vana maailm vajab
rõõmust naeru;
tal on küllalt omi muresid.“*

Viisakus.

Viisakus tähendab seda, et teil tuleb alati toimuda džentelmenina. Näe igaühes head, ja siis toimi, nagu räägiksite head temast.

Usk.

Teie edu lähenemisel oleneb teie vaimlisest seisukohast ja sellest, et loodate eduga välja tulla. Usu endasse, ja teadke, kui külastate kindlustuskandidaati, siis lähete talle pakkuma seda, mis tähendab talle ja ta perekonnale palju, ning et seda teha on teie kohus.

Tasakaal.

Tasakaal tähendab seda, et tuleb pida vaimlist kontrolli enda üle, selle asemel, et anda ruumi hirmutundele.

Nende omaduste kultiveerimine täidab teid vimustusega. Vaimustus viib teid sihikindlusele ning see toob tõelised tulemused.

Vaimustuse all ei mõtle ma mitte lähikest tunnetepuhangut, mis on ununenud juba homme, vaid rõõmust, kindlat suhtumist oma äri vastu ja püsivat usku temasse. Teades seda, et meil on

kõik põhjused olemas kanda pead püsti, uskuda kaljukindlalt oma seltsi ja oma pakkumistesse, on meie kohus teha iga päev küllalt külastusi, et võiksite õhtul öelda: „Olen teinud oma töö hästi.“

Viis, kuidas teie kohtate kindlustuskandidaati, tähendab teile palju. Kiirga julgusest, vaimustusest ja viisakusest.

Teie ei või käia alati ühe ja sama reegli järel, sest teie leiate iga inimese eriseisukorras. Ei maksa öelda, et esitab seda või teist kindlustusseltsi. Kui olete öelnud oma nime, võite jätkata: „Minu külastuse põhjuseks on esitada teile kindlustuskava, mis pakub teie perekonnale kindlustuskaitset.“ Siis peatuge ja oodake, kas ta nõustub teid kuulama. Nõustub, siis asuge pihta kindlustuskavaga. Ei maksa esimesel kohtamisel puistata välja lauset, mille vastuseks oleks „ei“. Püüdke alati rääkida nii, et tal poleks kerge teist jagu saada. Hoiduge alati, et teie ei satuks kaitsevasse seisukorda. Tooge oma asi nii esile nagu oleksite autoriteetne ja selle tõttu jätate teie hea mulje. Ärata tema uudishimu oma kindlustuskava vastu. Püüdke näidata talle, et kindlustusest hakkab tulema raha temale või perekonnale, mitte aga kui palju raha sellele läheb. Teie siht on, et kindlustuskandidaat hakkaks rohkem asja üle mõtlema, mis selgub sellest, et oma küsimustega soovib ta rohkem kuulda teie kavast. See on tähtsaim moment kindlustusejutus.

Kindlustuskava esitamine.

Nüüd on jõudnud kindlustuskandidaat nii kaugele, et ta soovib kuulda rohkem teie kindlustuskavast. Ei maksa siis peatuda mitteolulistel asjadel. Rääkige lühidalt, ärge kaduge arvude ja faktide hunnikusse. Siinjuures tuleb minna edasi samm-sammult ja kõnelda ainult neist asjust, mis huvitavad kindlustuskandidaati. Pea tuleb ta välja küsimusega: „Palju tuleb see maksma?“ Siin olge ettevaatlik. Teie vastus sellele küsimusele otsustab, kas räägite veel selle küsimuse üle rohkem või mitte. Parem hoiduda sõnast maksab, vaid teha selgeks, et summad, mis tule-

Kaks põhijoont.

Mõnigi esindaja imestab, miks tema töö ei anna tulemusi: ta tunneb põhjalikult kindlustusküsimusi, tal on rohkesti tuttavaid, kes võiksid olla kindlustusküsimusist huvitatud, kuid igakord, kui ta nendega sellel teemal juttu alustab, lõpeb see tulemusteta ja ta peab kurbusega märkama, et isegi tuttavad temast hakkavad eemale hoidma. Samas märkab ometi ta, et sageli mõni teine esindaja, võhivõõrana tulles tema tuttavate juurde, saavutab palju suuremat edu. Millest on see tingitud?

Põhjused võivad olla muidugi väga mitmesugused, kuid sageli olulisem on siiski, kuidas alustate juttu kindlustusest ja kuidas lähenete kandidaadile. Sageli on just esimene külastus määrava tähtsusega ja sellest oleneb teie edu või nurjumine.

Ei taha siin pikemalt peatuda üksikute hankeviiside ega süsteemide juures, kuid tahaksin vihjata ühele põhi-

veale, mida sageli teevad noored algajad esindajad ja mis mõnele esindajale on jäänud verre ka hilisemas töös — see on *kindlustuste lunimine*.

Esindaja toimib nii, et kindlustuskandidaadil jääb mulje, nagu tahaks hankemees temalt midagi saada, et ta peab esindajale sellega osutama teene, kui ta sõlmib kindlustuslepingu, või vähemalt, et kindlustamine on enam-vähem tulutoov äri. Seesugune mentaliteet ei tule aga sugugi asjale kasuks. Kindlustuskandidaat muutub selle tõtu kindlustusmõttele jahedaks, kõikide edasiste kõneluste vastu tagasihoidlikuks, kui mitte hoopis vaenulikuks. Ja seda ka täie õigusega, kuna perekonnakaitse ei tohiks olla kellegi äriks.

See on suurim kindlustuskaitse mõtte rüvetamine, kui teie kellelegi pakute elukindlustust ja ühe argumendina esitate põhjuse, et teie selle abil saavutate koha või teenistuse. Elukindlustus oma suure ja õilsa mõttega ei vaja selliseid

vad maksta, garanteeritakse talle või ta perekonnale. On parem, kui ei nimetata kohe aastapreemiat, vaid kui palju tuleb preemia jaoks panna kõrvale kas kuu või nädala jooksul. Kui on tegemist segakindlustusega, siis rääkige kohe talle kui palju hakkab ta saama siis, kui on 65 a. vanaks saanud. Ühtlasi näidake ka talle, et kindlustussummast jätkub küllalt ta laste ülalpidamiseks juhul, kui juhtub enne ära surema. On soovitatav siin kirjeldada mõnda vastavat juhtumit, mis on võetud tegelikust elust. Hoiduge aga oma kõnelusel näitamast, et olete ise kindlustusest kuidagi huvitatud.

Nüüd tulevad muidugi vastuväited. „Ma ei või,“ see on harilik vastus, mida kuuleme igapäev. Siis küsige mõistlikult, miks ei või ta kindlustuskava vastu võtta: „Kui teie ei või praegu kindlustada, kuidas võib siis elada teie perekond, kui teid pole enam teenimas?“ Osalt võite temaga nõustuda, kuid näidake, et see siiski võimalik. Öelge näiteks: „Ma tean, et väljaminekuid ei või lubada rohkem kui

võimalik ja siin on teil õigus. Mis aga siis, kui teie palka vähendatakse 2 kr. võrra nädalas? Teie saate ikka läbi ja peagi ei märka selle puudumist. Kuid kas pole väärt panna igal nädalal see summa kõrvale oma perekonna jaoks, et see saaks raha siis, kui igasugune sissetulek kaob.

Nüüd tuleb kindlustusjutu lõpetamine.

Lõpetamine.

Lõpetamine peab olema senise jutuajamise loomulikuks tagajärjeks. Siin tuleb olla väga ettevaatlik. Tuleb vaadata kindlustuskandidaadile silmi, kas on seal jälgi sellest, et ta on asja soodsalt otsustanud. Näitab näoilme seda, tuleb asjast kindlasti kinni haarata ja anda mõista talle, et ta ei või endale midagi paremat soovida, kui selline kindlustus, mis on talle pakutud. Kuid jälle tuleb vastavat lauset kombineerida nii, et see ei too endaga isendast eitavat vastust.

argumente. Ta laseb end palju paremini põhjendada.

Kui aga kandidaat ise peaks vihjama sellele, et see võimaldab esindajal teenistust, siis peab igal hankemehel leiduma selle kaitseks vastav argument käepärast. Näitena olgu siin toodud ühe esindaja kõnelus autojuhiga. Esindaja tegi elukindlustuse sõlmimiseks ettepaneku autojuhile, kes üldiselt oli sellega nõus, kuid lõpuks vihjas sellele, et esindaja teenivat tema kindlustuslepingu pealt. Esindaja katkestas kindlustusjutu ja kauples autojuhi sõiduks lähemasse vallamajja. Kaup sobis ja sõit pidi algama, kuid siis jäi esindaja mõtlema, ning ütles: „Ei, ma siiski ei sõida. Kuigi mulle see sõit on vajalik, siiski loobun ma sellest, sest ma ei taha — teie teenite selle pealt.“ (Autojuht sai oma tasu komisjonina.) Nüüd oli autojuhil selge, et tema endine väide esindaja teenimisest tema kindlustuselt oli naeruväärne, kuna iga töö väärrib tasu. Tulemus: kindlustusleping sõlmiti ja sõit sooritati ning nüüd on esindaja ja autojuht parimad sõbrad ning kumbki ei kadesta teise teenistust.

Sellepärast ei tohi esindaja kunagi kindlustusvõtjale asja selgitamisel jätta muljet, nagu osutaks kindlustusvõtja esindajale sellega teene, kui ta sõlmib kindlustuslepingu, vaid kindlustusvõtjale tuleb serveerida asja nii, et hankemees pakub temale midagi, mis on väga tarvilik ja kasulik.

Olete suutnud end selliselt väljendada, siis võite olla kindel, et teid kuula-

takse ja teie kõnet ja ettepanekuid võetakse tõsiselt. Huviga jälgib kindlustusvõtja teie seletusi, ja võite olla kindel, et kindlustus, kui see üldse on mõeldav, ei jää saavutamata.

Need kaks põhijoont hanketegevuses on väga olulise tähtsusega ja nende vastu patustamine ei mõju mitte ainult kahjulikult otsesele hanketöö edule, vaid kindlustuste lunimine kahjustab üldist kindlustustegevust ja kindlustustegelaste prestiiži. Kui teie lähete kindlustust manguma, siis ei tohi kurta, kui teid koheldakse ka vastavalt — *kerjusena*, kui aga astute kandidaadi ette oma ala asjatundjana, kes võib kindlustusvõtjale pakkuda parimat, siis kuulatakse teid huviga ja lahkute ka siis *härрана*, kui mõningail põhjusil leping jääks sõlmimata.

J. K.

Järgmise ilusa lookese võtame ühest inglise kindlustuslehest. Loodame, et see on tõsilugu:

Kaks kindlustustegelast, kes pole hulgal ajal üksteist näinud, kohtuvad. Ütleb üks: „Mõtlesin ometi, hiljuti sain sajatuhandlise kindlustuse, vaevalt olin mehele poliisi kätte annud, kui ta kukkus aknast välja ja murdis oma kaelaluu.“ Lausub teine: „Kas niisugune õnnetus sind ei vihastanud?“ Naeratab esimene: „Kuidas pidi see mind vihastama? Abiellusin kohe selle järele tema lesega.“

Toslem ja elukindlustuse esindaja



Elukindlustus esindaja ja kandidaat.

Olen võtnud siin endale ülesandeks näidata teile oma tööd ja teid endid kindlustuskandidaadi vaatepunktist. Ma tean, et teie arvates on kindlustuskandidaadil mitmesuguseid seisukohti, kuid minu seisukoht on rajatud sellele, kuidas olen ma reageerinud hankemeestele, kellega on olnud mul au kokku puutuda, ja uurimustele, mis olen toimetanud elukindlustuse küsimuse suhtes.

Elukindlustusega on kõik korras.

Elukindlustus iseenesest ei vaja mulle kui kindlustuskandidaadile mingisugust soovitust. Ma tean, et ta on tõestatav, et ta seisab tervel alusel. Tean, et ta on jäänud püsima, vaatamata sõdadele, haigustele ja kriisiaegadele ning on tänapäev tähtsaks majanduslikuks teguriks, mis kogub miljonitele kokku raha. Mulle meeldib, et teie rohkem mõtlete elukindlustuse alustele.

Teie kõik, selles olen ma veendunud, usute sellesse põhimõttesse: „Tehke teistele seda, mida soovite, et teised teeksid teile“. Ma tean, teie praktiseerite ristiusu põhimõtet, et tuleb aidata ligemist, olla kasulik ligemisele. Teile meeldib teha head teistele, kes on vähem õnnelikud kui teie ise. Kas nõus-

tute minuga, et selles ligemise avitamise vaimus peitub elukindlustuse tõeline alus? Tõsi, elukindlustus on küll äri ja elukutse, kuid siiski on see inimesoole suureks hüveks. Kui kindlustuskandidaat usun ma seda, et teie osutate häid teeneid kaaskodanikkude vastu ja teie teete kindlustuskandidaadile head, kui te annate talle kätte elukindlustusepoliisi.

Kuid hankemees...

Elukindlustus on kindel, püsiva loomuga ja garanteeritud. Elukindlustuse hankemees on teistsugune. Siin on meil tegemist inim-elemendiga ja meil kõigil on omad vead ja puudused. Nagu mina sellest aru saan, peab olema hankemees terava ja analüütilise mõistusega ning omama tervet ärilist eetikat. Tal peab olema veendumus, kui ta kaaskodanikkudele midagi pakub, et see peab olema neile hea ning see veendumus annab talle julguse igähele läheneda, ükskõik millises seisukorras see ka on. Mul on olnud au paljude hankemeestega kokku puutuda. Olen leidnud nad kaunis kõrget tüüpi isikud, ühed neist väga edukad, teised jälle, kes kuidagi aga läbi saavad. Ma tunnen, et teie ei oota, et kõneleksin teile väga edukaist

või kuidas võhik kujutab endale ette



hankemeestest. Teie olete kahtlemata neist juba kuulnud, või lugenud nende töömehedest. Arvan, et teie tahate kuulda hankemeestest, nagu on näinud kindlustuskandidaat ja teha siit enda huvides järeldusi. Selles mõttes olen valinud siin välja kolm tüüpi, keda olen kohanud.

Hankemees hirmukompleksiga.

Kõigepealt pean ma mainima esindajat hirmukompleksiga. Tema ei saa kunagi jagu närvilisest hirmust, kui ta külastab kindlustuskandidaati esimest korda. Ta on kõhklev oma seletusis ja sellega loob ta tahtmatult müügi-vastupanu. Ei maksa unustada, et kindlustuskandidaat taipab hirmukompleksi ja reageerib sellele vastavalt. Mis on selle tulemus? Kindlustuskandidaadile on palju raskem seletada ja hankemees teeb sellega endale ja oma kutsele kahju. Ma ei tea, miks valdab hankemeest hirmukompleks. Kuid sellisele hankemehele võin ma öelda: mõtle sellele, millist teenet sa oma kaaskodanikkudele osutad, mõtle, keda sa esitad ja mida tähendab elukindlustus inimsoole, ning pea meeles, kui kindlustuskandidaat peab usaldama elukindlustust, siis ei tohi sa tunda ise vähemat usaldust elukindlustuse vastu? Ole kindel, kes tunneb absoluutset kindlust, et ta ei paku halba asja, sellel ei tohi olla hirmukompleksi. Kõige halvem, mis võib kindlustuskandidaat öelda, on: „Ei!“ Tõsi, sellega võid jääda ilma provisjonist, kuid ei maksa unustada, et kindlustuskandidaat ja selle perekond kao-

tab selle läbi rohkem. Miks siis muretseda? Mine aga edasi eneseusaldusega ja naeratusega näol, siis võidad alati!

Pealepressija tüüp.

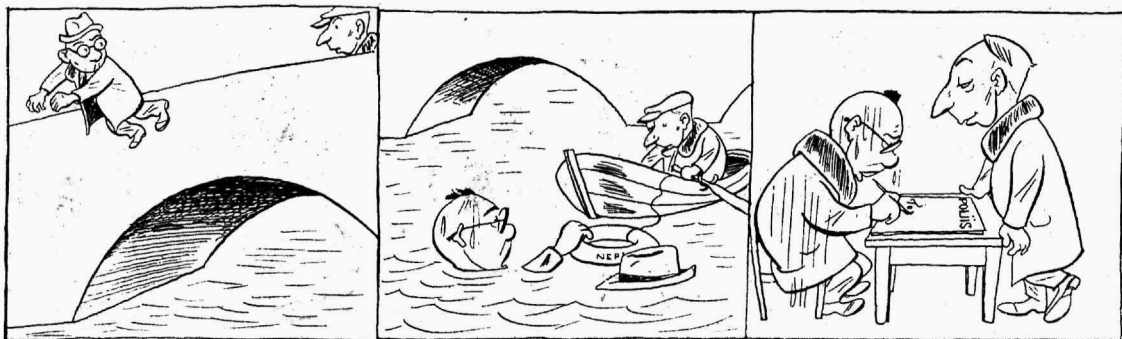
Hoopis vastupidine tüüp eelpooltoodule on mees, kes on endale kaljukindel. See tüüp keeb üle, isegi ka oma tähtsuse poolest. Ta püüab omi vaateid viia läbi kindlustuskandidaadi kindlustuskavva ja isegi neid sinna suruda. See tüüp on muidu väljakannatav, kuid talle ei meeldi vasturääkimine; usun, et suuremal osal kindlustuskandidaadil meeldib talle vastu rääkida. On temal edu, siis on kaotajaks kindlustuskandidaat. Selle mehe edu on eriti suur vähemintelligentsete ja otsustusvõimetute juures.

Ja kolmas tüüp.

Nüüd olen peatunud kahte liiki esindajate juures, kuid on olemas veel kolmas tüüp, kellele tahan juhtida teie tähelepanu. See on mees, kes on saanud soodsa intervüü, kuid hävitab kõik sellega, et ei austa kindlustuskandidaadi tundeid ega seisukohti. Võib-olla räägib ta liiga palju, võib-olla puudub ta kõneluses isiklik moment, mistõttu asi nurjub. Mulle näib, et tema nurjumise põhjuseks on, et ta pole analüüsinud küllalt kindlustuskandidaati ega tema seisukohti, mistõttu ei saa ta luua ruttu kindlustuskava kindlustuskandidaadi soovidele vastavalt. Just siin on otsustav osa mängida analüütilisel mõistusel. Teie peate võima end asetada kind-

elakindlustuslepingu sõlmimist.

R. Tiitus



Kindlustatu ja ta külimees.

Esindaja: „Kas on teie külimees kindlustatud?“

Kindlustatu: „Minu külimees? Pole aimu! Mina ei armasta ju segada oma külimehe eraasjadesse. Peaasi minu perekonnale on, et olen ise kindlustatud.“

lustuskandidaadi asemele, asuma tema vaadete seisukohale ja siis andma talle sõbralikult lihtsa kindlustuskava, mis vastab kõige paremini tema huvidele. Ei maksa luua temas arusaamist, et kindlustus on vajalik tema isiklistes huvides ja näidata talle ühtlasi, mida annab talle kindlustus. Kindlustuskavas peavad peegelduma kõik kindlustuskandidaadi soovid, ja teie peate aitama neid soove arendada just nagu oleksid nad teie endisoodid.

Need on kolm sagedamat tüüpi, keda olen kohanud hankemeeste hulgas.

Elupudemeid.

Jumal maksab sõidukulu.

Ihus suvine õhtupoolik. — Päev oli madalale vajunud, teeäärsed puud andsid möödasõites juba vilu ja päike ei kõrvetanud enam, olin ametisõidul väljas, kui umbes neljakümnekaheksandamal kilomeetril linnast mind konsaabel peatas.

— Teil on korviga sõiduriist, peate ühe haige linna haiglasse viima.

— Pean vabandama, — olen kohustatud veel täna õhtul kusagil ametitalituses olema, — on etteteatatud ja inimesed ootavad mind.

— Kahju küll, — mina ei saa sinna parata, — ei või ju haiget vanakest siia kraavi äärde surema jätta — seda ei luba minu ametikohus, — teiseks — peame kui inimesed, haigetele ja väetitele vastutulelikud ja abiks olema.

— Teie olete vanem härra, — mõelge, ka teie võite kuidagi haigestuda, vajate abi, — seda võib minu, meie igapäevaga juhtuda, — kas pole tõsi?

Esindaja: „Siis kuulute teie väheste õnnelikkude hulka, kellel on tänapäev suurem varandus.“

Kindlustatu: „Kuidas nii? Mis tege mist on siis mu külimehel minu varandusega?“

Esindaja: „Noh, teie varandus peab olema kaunis suur, kui teile ei tähenda see midagi, kui võite peale oma perekonna toita veel naiseõde ja tema lapsi.“

Kindlustatu: „Ma ei saa teist aru. Minu külimees võib ju ise toita oma perekonda — tal on ju hea sissetulek.“

Esindaja: „Jah, nii kaua kui ta elab.“

Kindlustatu: „Ja, kui ta kord sureb, siis on ta nii palju kokku hoidnud, et ta perekond võib olla muretu.“

Esindaja: „Kust teie teate, et ta kokku hoiab, ja et ta võib küllaldaselt viisil kõrvale panna?“

Kindlustatu: „Seda ma ei tea, kuid ma usun seda.“

Esindaja: „Mis siis, kui jääb teie külimees homme auto alla või sureb järgmisel kuul äkilisse haigusse?“

Pealegi võite oma sõidu eest tasu saada, — kui oma sõiduarve esitate.

— Too on küll üks räbal probleem, — olen täna hommiku alles linnast sõitnud ja nagu ütlesin, pean tunni aja pärast kohal olema, — oma ameti asjus.

— Kõik on õigus, — usun teid, — aga siin käib nii vähe autosid, — teist võimalust haiget edasi saata ei ole ja minul praegu, kus inimestel kibe heinaaeg, neid kätte saada on ka raske, — palun ja nõuan sõitke haige vanake linna, mina võtan oma peale teatada, kuhu sõitma pidite, et täna teie tulla ei saa.

Tee käänaku taga istus vana naisterahvas, — kompsuke süles ja oigas kõvasti.

— Mis sul emake viga?

— Ei tea, — seest valutab, — on nagu põrgu. —

— Mis on, — siis sõidame lähema arsti juurde?

— Ei aita — ei aita, — eile alles olin tohtri juures, — tema käskis linna haigemajja minna,

Kindlustatu: „See oleks muidugi väga ebameeldiv mu naisele, kui talle ei jääks midagi varandust.“

Esindaja: „Ja kui ta oleks sunnitud avalikule heategevusele lootma.“

Kindlustatu: „Ei, seda ei lubaks ma kunagi.“

Esindaja: „Siis langeks naiseõde ja ta lapsed teie kaela!“

Kindlustatu: „See oleks mulle ja mu naisele koormaks, mida ei suudaks ma kanda.“

Esindaja: „Kas saate nüüd aru, miks küsisin, kas on teie kälimees kindlustatud?“

Kindlustatu: „Muidugi! See seisab ju minu enda huvides. Tema peab hoolitsema samuti oma perekonna eest nagu olen seda teinud mina! Aga ise ei saa ma talle seda öelda, sest et siis saaks ta minust valesti aru.“

Esindaja: „Seda ei tarvitse ju teie teha, selleks olen ju mina. Seletage mulle lühidalt oma kälimehe olukord ja selle järele võin teha talle sobiva ettepaneku.“

Kindlustatu: „Teil on õigus. Nõnda siis kuulake (järgneb jutustus).“

Esindaja: „Oleks kõige parem, kui

annaksite mulle lühikese soovituskirja oma kälimehe poole pööramiseks. Selles kirjas seletage, et olen annud teile nii head nõu, et loodate, et osutate sellega talle omi teeneid, kui mind soovitate ära kuulata.“

Kindlustatu: „Väga hea. Seda ma teen. Oma teise kälimehega toimin ma samuti. Selle üle rõõmustab muidugi mu naine.“

Esindaja: „Arusaadav. Sest kuigi on igäiks moraalselt kohustatud omi sugulasi toetama, pole siiski see tarvilik, kui iga isa oma eluajal oma perekonna eest hoolitseb.“

Kasu on töö lisaprodukt. Õnnelik olek on peaprodukt. Tänapäeva suur viga seisab selles, et liig palju inimesi vaatavad midagi muud kui teha endile midagi. Meie murede pealahendus seisab selles, et iga toiminguga tuleb teha enda jaoks midagi. —

Henry Ford.

*

Viis meest on elus ja terved neljakümneaastaselt, üks sureb enne kui ta saab kuuskümmend vanaks. Keegi ei tea aga, kas teie olete üks nelja hulgast.

arvab, et on pimesoolika põlendik, — peab lõikusele minema. —

— Kas nii vanal, kui sina oled, veel pimesoole põlendik olla võib?

— Uskuge, — uskuge, — tohter ütles, — või mina ise seda tean, — aga see hirmus valu, — näidates käega kõhu peale, — siin, — siin on nagu põrgu, — uskuge. —

— Et valu kuidagi vähendada, sõidame enne arsti juure, — kas Juuru või Kosele, kuhu soovite?

— Ärge mind ometi piinake, — võib olla surmatunnike on käes, — või mina enam, — jumal, jumal kui aga haigemajja saaks. —

— Kas või kus sinu sugulased on?

— Ah sugulased, sugulased on ennegi siis sugulased, kui nendele anda on, kui sa nendele kasulik olla saad, või veel sugulased, — nutt lämmatas tema hääle. —

— Kas teil lapsi on?

— Ka lapsi on olemas, — aga kui sa haige oled, jalad sind enam ei kannu, — siis on ka lapsed kaugel. —

— Kus siis sinu lapsed elavad?

— Linnas, — linnas nad elavad, — ma ütlen kui neid tarvis on, siis on nad kaugel, — kui haige oled, — siis ei taha sind tundagi. —

— Kui vana teie olete?

— Mis see vanadus sinna puutub, — kui inimene haige on, — ole sa vana või noor, — kui haigus. . .

Konstaabel küsis tema nime, mida oma raamatusse märkis ja ka vanadust.

— Oma kuuskümmend on turja peal ja kui sa terve eluaeg rasket tööd oled rassinud, siis vaata kui vana sa oled, — rääkis ta oiates.

Minule anti kviitung, mille järele haige keskhaiglasse toimetama pidin, — allkirja vastu, mille põhjal sõidutasu võisin nõuda.

Hakkas eneselgi süda sulama, kuigi heameelega linna tagasisõitu ei tahtnud, — aga et teda valudest päästa, nõustusin siiski lõpuks.

*

Tõstsite konstaabliga tüseda oigava eide mootorratta korvi, — andsime paki sülle ja sõit algas linna poole. —

Naine on teistsugune.

Iga mees tahab hoolitseda väikese naise eest. Sellejuures tuleb pidada meeles, et naine on talle väike ka siis, kui see kaalub oma 100 kilo ja on vähemalt 180 sm pikk. Samuti tahab mees hoolitseda ka oma väikeste laste eest. Ta soovib, et kui sureb, siis neil poleks vähemadki puudust. Üheksal juhtumil kümne hulgast, lasevad mehed omi elu kindlustada niisugustest mõtetest juhituna.

See tuleb sellest, et mees on sentimentalist-idealists-egoist.

Naine on aga teistsugune. Tema tahab teada, mis saab ta sellest. Ta võib olla perekonnatoitja, lesk väikeste lastega. Tema emainstinkt on tugev; ta tahab kaitsta omi lapsi, varustada neid eluvõitluseks. Kõige parem on, kui teie näitate talle, mis saab tema kindlustusest. Ei maksa teha sellist eksisammu, et ütlete: „See annab Juhani ja Lindale nende edaspidiseks eluks nii ja nii palju.“ Kui teie ütlete seda, saate vastuse: „Mina hoolitsen Juhani ja Lin-

da eest seni, kuni nad võivad ise enda eest hoolitseda.“

Naine on materialist-realist. Nii räägi talle kindlustusest sissetulekuga.

Istute koos isa ja emaga, rääkides isa kindlustusest. Isa tahab rääkida poja tulevast kooliaastaist, tütre paremaist võimalusist tulevikku. „Hüva, lisage mõni tuhat juurde,“ ütleb ta kindlustustegelasele. Ta naeratab, kui mõtleb sellele, et ta kavatsused võivad täituda isegi siis, kui teda ennast enam pole. Kuid seal katkestab ema äkki: „See kõik on küll väga kena, kui selle summa saaksime, kuid meie ei suuda seda. Arvan, tütar saab mis tal on tarvis, kuid praegu peame me laskma ta hambaid parandada. Mina ei või töötada end surnuks, et poeg võiks ülikooli lõpetada.“

Mehe egoism on väga peen. Tema tunneb, et võib teha alati, mida mõtleb, et ei jää kunagi poolele teele peatuma. Vanadus näib talle veel väga kaugel olevat.

Pea, mis enne nii nõrk oli, — sai aegapidi kindlama asendi, — oigamine jäi järele, ja aegapidi hakkas minuga juba juttu ajama.

— Kas sisemine asi on parem, — küsisin teel.

— Valutab, — miks ta ei valuta, aga mitte enam nii kõvasti kui enne, seal tee peal, — aga haige ma olen.

Kurna tee otsas hakkas kõnelema omast tütrest, — kes linnas mehel olevat, — teisest tütrest, kes ka linnas elavat, — aga ühe vanahärra juures teenivat, — olevat väga heal kohal. — Maksta head palka, tegevat kingitusi, — kleitisiid, — koguni toreda mantli on mineval sügisel kinkinud. . .

— No minu tüdruku, seda peaksite nägema, tüdruk kui õun, — ümmargune, punapõseline.

— Teie vist ise ka olite noorelt ilus?

Jumaluke, — või ilus, — mina ütlen, — enne kui linna tulin, olin üle terve valla, — kosilasi kahe käega võtta. — Ja nii vadistas eit kuni lõpmatuseni. Kuni lõpuks ütles:

— Kuulge härra, — ma tunnen ennast palju paremini, ei valutagi enam. —

— Mis sellest, — kui arst soovitas, — peate haigemajasse minema, — teil hakkab sool uuesti valutama, soovitasin.

— Hea oleks — kui ka tütar teaks, et olen haigemajas, — tema tuleks vaatama. —

— Mina pean teid haigemajasse toimetama ja allkirja saama, mille järele sõidutasu võin saada. —

— Tütar elab mitte kaugel, ma küsiks tema käest.

— Minul ei ole mitte aega teiega hinnas ümbersõita, kui haigemajas olete, — võite sõna saada.

— Kui üle raudtee sõitsime, — hakkas uuesti oigama ja valude üle kaebama.

— Jah, — teil on õigus, — haigemajas muujale kuhugi, kui surm ei tule, — siis saan terveks. —

— Ka minul valutab pea, — on haigus teie juurest hakanud, — tundes enesel peavalu.

— Kus nüüd minu juurest, — minul valu kõhus, teil peas, — oigas eit. — Või teilgi kerge on terve päev pukis istuda — käänata ja pöörata, vaadata, et mitte mõne lambale

Naine on teistsugune. Võrreldes mehega on tema koht ülalpidamise eest hoolitsemiseks väga uus. Ta kardab võtta keelele sõna: „Oletame, et ma kaotan oma töö? Oletame, et ma ei suuda seda hoida lõpuni?“

Milliseid fakte tuleb naisele esitada, kui teda külastate?

Kui külastan ärinaist esimest korda, tutvustan end, seletan nii lühidalt kui vähegi võimalik oma külastuse põhjuse ja palun, et ta nimetaks aja, millal võib temaga selle üle kõnelda ning lahkun.

Asi seisab selles, et väga vähe naised soovivad äritundidel rääkida oma isiklikkudest asjadest. Nad on niivõrd oma töö küljes kinni. Kui külastan teda uuesti, siis on mul valmis tema jaoks juba kindel kava määrusaegseks kindlustuseks. Näitan talle palju ta võib saada 10—15—20 aasta pärast.

Kui ta ütleb, et seda on vähe, annan talle nõu summat kahekordistada. On ta sellega nõus, siis ei maksa püüda temalt enam rohkem. Ta on juba mõelnud palju võib ta anda välja kindlustusele. Rohkem pressimine võib viia välja sellele, et ta ei kindlusta üldse.

Naistele püüan ma seletada selgesti ja lihtsalt. Suuremale osale naistele on kindlustus uus asi. Nad tahavad sellest saada aru. Nad ei häbene siin näidata oma teadmatust, nagu teevad seda mehed. Naised on väga reaalse mõtlemisviisiga.

Naiste müügivastupanu väljendub peaaegu alati ühes lauses: „Oletame, et ma ei suuda lõpuni maksta.“ See hirm on loomulik. Iseseisvus on naistele võrdlemisi uus asi. Sajandite mõju ei saa kaduda paari aastakümnega.

Öelge naisele: „Teie tahate olla vanaduses iseseisev. Hüva, teie ei saavuta seda, kui teie seda ei kavatse. Muidugi selles seisab risk, et teie ei suuda maksta lõpuni.“ Ei maksa teha eksitust, et selle üle naerate või püüate eitada riski. Pidage mees, et teil on tegemist realistiga. Tema tunneb riski ja teab, et ka teie tunnete seda. Öelge talle: „See on risk, mille peate endale võtma. Iga kord, kui lähete üle tänava, riskite sellega, kas pääsete üldse teisele poole. Kuid see on teil alati õnnestunud.“ Siis seletage talle hoolega, kui palju võib ta saada nii ja nii mitme aastase preemiamaksamise järele.

peale sõita, — penid, need tükivad ise ette, — nujah siis teil ka peavalu.

Elde oigades ja enda peavaluga jõudsimine keskhaiglale ette. —

Mina küll kallis inimene oma jalaga enam sisse ei saa, — minge kutsuge talitajad raamiga.

Läksin haigemajja, otsisin üles valvevelkeri, haigla õed, — need otsisid üles haigekandjad, kes siis raamiga haigele õue järele tulid. —

Suur oli aga minu ja nende imestus, kui minu sõiduki tühja leidsime ja pettunult vaatasid haigepöetajad minu peale, nagu oleks mina neid narrida tahtnud, ninapidi vedada.

— Kuhu ta sunnik kadus, — oli ju nii haige, oigas ja käskis teile järele minna. —

Jooksime, vaatasime ümber maja, üle õue haigla värava tänavale, — aga mis puudu, see oli minu haige. —

Otsisime ka haigemaja läbi, aga minu koaletoodud haiget ei olnud kuskilt leida.

Haigemaja teenijad vaatasid üksteisele otsa, muigasid uuesti, vaatasid minu otsa, kui

minul konstaabli käest saatekirja ette näidata ei olnuks, oleks ma narriks jäänud.

Pahandasin uuesti, — vandusin, — siis tuli keegi haigemaja teenija:

— See oli vana Kritsovi Madli, — no see on vemmäl, kui kuskil maal on, — teeb enese raskesti haigeks ja laseb linna küüditada, — on aga siin haigemaja juures, siis on terve ja läheb koju, ehk põgeneb juba linna lähedal kuskil metsas ja jätab tema sõidutaja pika ninaga ootama.

Minul oli peavalu ja palusin omale pulbrit — mille juures õde naeris.

— Vaadake nüüd, — kas pole rebase ja hundi lugu, tõbine kannab tervet.

Kohtasin vanaeidekest veel korra, — küsisin tema põgenemise lugu — ta naeris.

Mis nüüd seda enam küsida — sain kuidagi kergemini koju.

Kes maksab minule sõidukulud?

Eks jumal maksa, — tema on meist kõige rikkam, tema maksab. —

K. Niilus.

Kuidas müüa ja mitte müüa.

Mille poolest erineb edukas hankemees keskpärasest hankemehest?

Kaks meest töötavad ühes ja samas kindlustusseltsis, mõlemad kulutavad tööle peaaegu võrdse aja, teevad võrdse arvu külastusi, liiguvad ühe ja sama publiku hulgas, on peaaegu võrdselt intelligentsed ja omavad võrdse müügi-võime, kuid miks on ühel kuuteenistus kaks kuni kolm korda suurem kui teisel?

Et vastata selle küsimusele, annab silmapaistvaim Ameerika kindlustustegelane Fred Eastman põhjaliku analüüsi kahe hankemehe töömeetodidest, mis peaks ka meie hankemeestele huvi pakkuma.

ESIMENE HANKEMEES.

Bill Smith astub kindlustuskandidaadi büroosse. Ta ütleb masinakirjutajannale. Teatage Kindluskandidaadile, et *Smith* soovib temaga kõnelda.

„Tere, mr. Kindlustuskandidaat. Teie tunnete ju *Fred White'i* Nathani juurest? Ta sõlmis vast kindlustuse ja arvas, et kindlustamine võiks huvitada ka teid. See on väga kasulik kindlustusviis. Kas surete või elate, ei kaota teie midagi. Kui on teil minu jaoks viis minutit aega, siis seletan teile? Arvan, et olete asjast huvitatud?

Kindlustuskandidaat: „Jätkake!“

Bill: „Tean, teie olete abielus ja teil on perekond. Ma ei tea, kas olete oma elu kindlustanud või mitte, Kuid tean, et teie ei soovi jätta oma perekonda saatuse hooleks, kui kaote siit maailmast?

Kindlustuskandidaat: „Kindlasti!“

Ei maksa talle esitada palju küsimusi isiklike asjade suhtes. Naistele see ei meeldi. Küsige ainult niipalju, kui on see hädavajalik kindlustuskava jaoks. Laske tal tunda, et olete huvitatud, mitte uudishimulik. Kui ta juhtub teile rääkima oma isiklikest asjadest — seda juhtub küll väga harva —, siis kuulake teda ja andke talle parimat nõu, mis võite anda.

Bill: „Ja kindlasti soovite, et vanaduses oleks teil midagi?“

Kindlustuskandidaat: „Muidugi.“

Bill: „See kindlustusviis sobib teile nagu kinnas kätte. Arvan, olete umbes nelikümmend aastat vana?“

Kindlustuskandidaat: „Kolmkümmend kaheksa.“

Bill: „Hüva, kolmkümmend kaheksa (võtab välja tariifitabeli). Kui teie makstate nüüd meile iga aasta 32,22 dollarit, siis see kindlustus ei anna teile 65-aastaselt ainult 1000 dollarit, vaid garanteerib 1000 dollarit ka teie perekonnale, kui juhtute ennem surema. Teie ei maksa rohkem kui 870 dollarit ja teie perekonnal on 27 aasta jooksul 1000-dollariline kindlustuskaitse ning selle järele saate 1000 dollarit, s. o. 130 dollarit rohkem, kui olete ise maksnud. Kas pole see suurepärane rahakogumisviis, mr. Kindlustuskandidaat?“

Kindlustuskandidaat: „See näib olevat mulle väga kena. Olen juba mõelnud ka vahel kindlustamisele.“

Bill: „Hüva, mr. Kindlustuskandidaat. Siis sõlmime kindlustuslepingu. Millal olete teie sündinud jne.“ (Täidab kindlustussooviavalduse ja kindlustuskandidaat kirjutab sellele alla.)

Kindlustuskandidaat: „Arvan, mul pole tarvis enne maksta, kui saan poliisi kätte?“

Bill (rutuga sooviavaldust portfelli pistes ja kübarat haarates): „Oo, maksmiseks on küllalt aega. Astun ühendusse arstiga, millal ta teid läbi vaatab. Makstate siis, kui ma toon teile poliisi (sirutab kätte). Head aega — ja suur tänu.“

Järeldus: Kaks päeva hiljem külastas võistleja sama kindlustuskandidaati ja müüs talle 2500-dollarilise kindlustuse. *Bill* pidi omast taskust maksuma välja arstile järelevaatuse kulud ja kirus südamepõhjast kõrilõikavat võistlust.

TEINE HANKEMEES.

Tom Jones astub kindlustuskandidaadi büroosse. Ametnikule: „Palun, andke see nimekaart mr. Kindlustuskandidaadile ja öelge talle, et kulutan ta aega

ainult viis minutit. (Annab ametnikule kindlustuskandidaadile viimiseks tema ärisõbra nimekaardi, millele on kirjutatud: „Esitlen Tom Jonest, meest, kellele on väärt aega kulutada.)

Jones: „Tere, mr. Kindlustuskandidaat. Tulin just teie sõbra Whitesi juurest ja ta arvas, et teie olete huvitatud sellest kindlustusest, mida pakub nüüd meie kindlustusselts.“

Kindlustuskandidaat: „Mul on kindlustusasjast juba kaelani, kuid siiski, palun, istuge.“

Jones: „Täna. Muuseum, kui räägite kindlustusasjast kaelani, siis tuleb mulle meelde juhtum möödunud nädalast. Ehk olete lugenud ajalehest Fred Orpetist, kes sai auto all surma. Rääkisin temaga elukindlustusest just veidi enne seda õnnetust. Aga tema polnud asjast huvitatud. Kuid ometi oli tal naine ja kaks last. Aga teil pole ju palju aega, sellepärast seletan teile lühidalt, milline kindlustus on teile sobivam. (Võtab välja kindlustuskava, mis masinal kirjutatud.)

Teie olete kolmkümendkaheksa aastat vana ja teil käib kaks last algkoolis. Kuid kui ärimees teate, et kaks probleemi seisab meil igapäev alati ees:

- 1) Mis saab siis kui jään vanaks?
- 2) Mis saab mu perekonnast, kui ma suren?

See kindlustuskava lahendab ideaalselt mõlemad probleemid — see garanteerib teile vanaduses kindla sissetuleku ja toetab teie perekonda, kui juhtute surema. (Esitab kindlustuskava.) Siin on konkreetsed arvud. Meie selts maksab teile —

- 1) 100 dollarit kuus, kui olete saanud 65-aastaseks, või kui soovite, siis korraga 13.000 dollarit.
- 2) Juhtute surema enne, makstakse teie perekonnale kohe välja 10.000 dollarit.
- 3) Kui saate õnnetusjuhtumi tõttu surma või muutute õnnetuse tõttu täiesti töövõimetuks, siis kahekordistub see summa. Teiste sõnadega — teie naisele või teile makstakse välja kohe 20.000 dollarit.

Nagu näete, siin on tegemist hoolikalt läbimõeldud kindlustuskavaga. See lahendab korraga elu suuremad probleemid. Ta hoolitseb niihästi teie perekon-

na kui ka vanaduspäevade eest. Kas pole see hea kindlustuskava?“

Kindlustuskandidaat: „Jah, seda ta on, kuid mis see maksab?“

Jones: „See ei maksa teile peaaegu ei midagi. Teiste sõnadega, peale selle, kui olete saanud endale kindlustuskaitse, saate tagasi iga dollari, mis seltsile maksate. Aastapremia on 487.40 dollarit.“

Kindlustuskandidaat: „See on ju suur hulk raha.“

Jones: „Oleneb ju sellest, kuidas asjale vaatate. See on hoiukindlustuskava. Tegelikult hoiate iga sendi, mis meile maksate, endale vanaduspäeviks. Kui see pole veel kõik. Teie naisel ja lastel pole tarvis kannatada puudust ega otsida tööd, kui juhtute surema enne neid. Kahekordselt saate kindlustussumma kätte, kui juhtute jääma õnnetuse puhul invaliidiks.“

Kindlustuskandidaat (kõhklevalt): „Jah, see kindlustuskava näib olevat hea.“

Jones: „Kõlistan kohe oma arstile ja see vaatab teid läbi. Kas saate tulla homme kell 11 meie kontorisse?“

Kindlustuskandidaat: „Jah.“

Jones: „Hüva, nüüd siis veidi tavalist vormitaitmist. Millal sündinud? (Täidab kindlustussooviavalduse.) Kirjutage nüüd alla ja kui annate mulle tšeki 487,40 dollarile, siis võite muretulda teha oma tööd.“

Kindlustuskandidaat: „See on ju suur hulk raha. Kas ei või ma maksta hiljem.“

Jones: „Hiljem maksate täpselt sama palju kui praegugi, kuid siiski on siin suur oluline vahe: kui maksate kohe, hakkab kindlustuskaitse maksuma kohe sellest päevast, kui meie selts on teie sooviavalduse vastu võtnud, s. o. paari kolme päeva pärast. Kui maksate alles siis, kui saate kätte poliisi, siis pole ka teil enne kindlustuskaitset. Kes võib aga teada, mis juhtub ülehomme?“

Kindlustuskandidaat: „Kahju, kuid mul puudub praegu võimalus maksta 487,40 dollarit.“

Jones: „Hüva. Selleks on meil teine tee. Kas võite anda mulle nüüd tšeki 87,40 dollarile ja kuulise tähtajaga tšeki 400 dollarile?“

Kindlustuskandidaat: „Võin küll.“

Lood tegelikust tööst.

Kadunud poliis.

Tõsilood kindlustusalal näivad olevat vahel liig head, et pidada neid tõelisteks. Üks selline on tõsilugu kadunud poliisist, millega tuli teha tegemist Massachusettses elaval esindajal Raymond I. Huttonile Detroitis.

Lugu algab sellega, et Huttonile tehti büroos ülesandeks vaadata järele vähendatud määrusaegse elukindlustuse asja. Antud aadressi järele sammus ta mahajäetuma maja juurde linna serval. Kuna maja näis elanikkudeta, siis küsis ta lähedal töötava töölise käest järele, kas elab selles majas tõesti inimesi. Saanud jaatava vastuse, leidis ta pikema otsimise järele ukse, mille taga pidid elama inimesed. Seal elas perekond, mis koosnes vanaisast, tema pojast, tütrest ja kahest lapselapsest. Kindlustus oli sõlmitud vanaisa nimele. Kindlustatut polnud kodus, sest ta oli kui veoautojuht väljas tööl. Nõnda oli esindaja sunnitud telefoni abil tema poole pöörama.

Vanamehe hirm oli ilmne. „Kas läheb see mul midagi maksma?“ oli ta esimene küsimus.

Jah, ta mäletas, et oli sõlminud 3000-dollarilise kindlustuse 1912. a., kuid ta oli maksnud ainult kolm või neli aasta-preemiat. „Sellega oli see neetud asi läbi,“ ütles ta. Vanamees kaotas tükiks ajaks kõnevõime, kui esindaja ütles talle, et tema jaoks on valmis 573,59-dollariline tšekk, kui ta esitab oma poliisi.

„Ah, mu unenägu on lühike,“ oigas

Tom Jonesi hankemeetod polnud küll täiuslik, kuid ta sai seal 10.000-dollarilise kindlustuse, kus Smith oleks saanud vaid 1000-dollarilise. Jones ei kartnud rääkida 10.000 dollarist, kuigi ta teadis, et see summa võib langeda 5000 või koguni veel 2500 dollarile. Ta võttis julguse tõsta kindlustuskandidaadi soove teades, et isegi 500-dollariline poliis on liig suur sellele, kel veel pole poliisi.

vanamees. „Mul pole poliisi. Põletasin selle neli aastat tagasi ära, kui suri mu naine. Arvasin, et sel paberil pole enam mingit väärtust.“ Kui agent kinnitas, et see raha on ikkagi tema, küsis vanamees: „Ega te mulle ei valeta, mister?“

Läks esindaja Hutton vanamehele tšeki ära viima, saatsid teda Detroiti suurimate lehtede kaastöölised. Kuid ka viimased kahtlesid asja tõsiduse juures. Neile tundus, et asi on reklaami huvides vabritseeritud. Alles siis, kui nad nägid vanameest pisarsilmil tšekki oma linalakaliste lastelaste juuresolekul vastu võtmas, kadus nende kahtlus.

Detroit' lehed tõid selle loo ära oma esikülgedel. Siin oli teinud elukindlustus oma parima, mis ta võib teha. Siin oli mees kaunis suure krundiga, kuid sissetulekuta, kui arvata välja see veidi, mis teenis ta vana veoautoga. Saadud raha võimaldas tal aga muretseda põllutööriistu ja viljaseemet, et viia farm jälle õitsele.

Naine ei tahtnud.

Mulle rääkis hiljuti keegi poliisiomaniku naine: „Mind valdas alati viha, kui nägin teid tulevat minu mehe juurde. See sundis mind alati mõtlema surmale. Kuid nüüd vaatan kindlustusele hoopis teisiti.“ Siis rääkis ta mulle järgmise loo oma sõbrannast.

Tema sõbranna oli saanud oma mehega tutavaks haiglas. Sõbranna oli haigeravitseja, mees arst. Nad abiellusid ja mees asus väljaspool haiglat praktiseerima. Kohe pea selle järele tuli kindlustusmees. Sõbranna ei tahtnud kindlustusest kuuldagi, sest et see tähendas surma ja talle mehe surm tähendas kõige selle surma, mis oli tal siin maailmas armas.

Paari aasta pärast kolisid nad üle ühte väiksemasse linna, kus avanes suur tööpõld noorele arstile. Jälle tuli nüüd kindlustusmees. Kordus vana lugu. Kuigi mees arvas, et kindlustus on vajalik, raius naine sellele vastu ja kindlustus jäigi sõlmimata.

Aeg möödus. Abielupaar püstitas väikese majakese, mis mugavalt sisustati. Ühe perekondliku koosviibimise järele teatas arsti pankurist sõber, et ta peab külastama lähedalolevat farmi ja palus, et keegi sõidaks temaga kaasa. Sõit ei võtvat palju aega. Arst võttis kutse vastu. Teel farmist tagasi pörkas pankuri auto teise autoga kokku. Pankur pääses ainult põrutusega, kuna aga arst viidi meelemärkusetult haiglasse, kus ta nädalapikkuse piinade järele suri.

Võib juba kujutelda, mida tundis naine oma mehe haigevoodi juures, kui sai teada, et selle surm on paratamatu ja ta ise on sunnitud oma tuleviku eest hoolitsema. Muidugi olid kodus mõned summakesed raha, kuid millega edasi elada, kui need on läbi. Kes hoolitseb siis tema ja tema lapse eest? Kibedusega mäletas ta seda, kuidas oli ta võidelnud elukindlustuse vastu. See oleks olnud talle nüüd suureks õnnistuseks. Kui rumal oli ta olnud!

Mehe surma järele koputas keegi võõras ta uksele. See oli kindlustusseltsist. Ta ütles, et tal on paberid, mille järele hakkab lesk saama 100 dollarit kuus kuni surmani. Seletas, siis kindlustusmees, et mees oli siiski naisele teatamata, salaja otsustanud elukindlustusega oma naise ja lapse tuleviku eest hoolitseda.

Siis juhtus teine kummaline lugu. Leske külastas teine kindlustusmees. Ta küsis leselt, kas teab see midagi poliisist, mille toonud ta õnnetuse päeval arstile. Muidugi polnud lesel sellest aimugi. Ot-siti hoolsalt arsti paberit läbi ja lõpuks leiti tema kirjutuslaua paberi alt poliis. See töötas anda lapse koolitusraha kuni ülikooli lõpetamiseni.

Kuulipilduja ja elukindlustus.

Kui ma püüan veenda tervet 35-a. meest kindlustuskaitse vajaduses sellega, et 1000 35-a. mehest on ainult 9 võimalus saada vanaks, siis jutustan talle järgmise kuulipilduja loo.

Oletame, et 1000 35-a. meest on sõjaväes. Väeülem on asetanud need rivisse ja seadnud nende vastu üles kuulipilduja. Kuulipildurile on teinud ta ülesandeks avada meestele tuli alates vasakult

tiivalt ja tulistada nii, et üheksa meest jääb ellu, kusjuures ta võib need üheksa meest valida välja oma äranägemise järele.

Nüüd, härra kindlustuskandidaat, kui teie seisaksite rivis koos 999 mehega ja ma tuleksin teie juurde elukindlustusettepanekuga just momendil enne kui kuulipilduja hakkab tööle, ja kui teil on kodus naine kahe armsa lapsega, kas paluksite mind kuu või rohkema aja pärast tagasi tulla, kuni olete asja järele mõelnud, või sõlmiksime kohe kindlustuslepingu.

Ainuke pärandus – elukindlustus.

Minu tähelepanekud näitavad mulle, vaatamata tõsiasjale, et inimene võib töötada 10, 20, 30 või 40 aastat, et kui tuleb viimne tunnike, siis ei jäta ta tõeliselt midagi muud järele kui elukindlustuse. Tal võivad tõesti jääda järele riided, mis ei maksa peaaegu midagi, ta võib jätta järele mööbli, mis maksab 100 või 150 dollarit või mõnda muud kolu või asjakest.

Kuid ainuke asi, millel on oluline väärtus, see on elukindlustuspoliis. Sellepärast tuleb teha alati selgeks, mida tähendab elukindlustus. Toon siin ühe juhtumi.

F., kohalik artist, suri äkki 44-a vanuses. Külastasin teda sageli ja avaldasin arvamist, et ta peaks oma elukindlustust revideerima. „Minu elukindlustus on paras ja mul pole vajadust seda revideerida,“ oli alati tema vastus. Nii ei saanud ma kunagi tõelist pilti tema seisukorrast. Alles siis, kui ta suri, selgus, et ta oli jätnud järele ainult 2500-dollarilise elukindlustuse.

Ma küsisin, keda ta narris, kas mind või oma naist ja kolme last?

Esindaja, kes töötab ilma kindla kavata, on nagu pime, kes on pandud sõidukit juhtima.

*

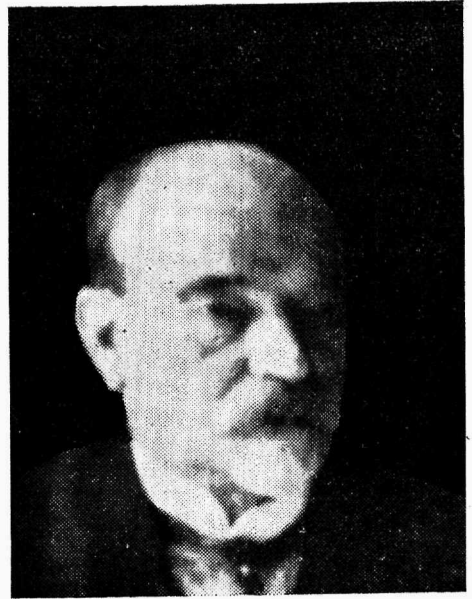
Kui teil on ükskõik kuhu lähete, siis pole teil ka tähtis, kus olete olnud, kui teil pole aga see ükskõik, siis peate tingimata teadma, mis te olete teinud, et olete jõudnud nii kaugel kui kaugel praegu olete.

Alfred Roos †

5. novembril s. a. lahkus elavate hulgast k.-s. „Polarise“ peainspektor Alfred Roos, Kadunu oli paremaid kindlustusala eriteadlasi, kes innu ja armastusega oli töötanud sellel alal üle 45 aasta.

A. Roos sündis 28. novembril 1865. a. Tallinnas, õppis Rakvere kreiskoolis ja asus juba 14-aastasena endale ülespidamist teenima — alustades oma tegevust apteegi õpilasena Peterburis. Peale väeteenistuskohustust astus ta 1892. a. Põhja Kindlustuse Seltsi (СЭБ. СТР. ОБОИ-ВО) teenistusse Moskvas, kus ta töötas transportkindlustuse alal. Valides endale kindlustustegelase kutse, saavutas ta sellel alal võrdlemisi kiiresti edu. 1897. aastal pöördus ta uuesti tagasi Peterburgi, asudes k.-s. „Rossija“ teenistusse tulekindlustuse osakonnas, kust ta kolme aasta pärast uuesti siirdus Moskvasse sama seltsi tulekindlustusosakonna juhatajana. Sellel kohal töötas ta kuni 1912. aastani, kust teda kutsuti Vene Vastastikuse Kindlustusseltsi Lõuna raiooni esindajaks Harkovisse.

Sellel kohal avaldusid kadunu suured organisatsioonilised võimed, mille tõttu mõne aastase energilise ja püsiva töötamise järele Vene Vast. K.-s. võitis Lõunas esikoha, teiste kindlustusseltside seas, kes vareamlt seal olid esi-



kohal. Viimasel kohal töötas kadunu kuni 1920. aastani, mil opterus kodumaale, kus asus k.-s. „Polarise“ teenistusse peainspektorina, millisel kohal töötas kuni surmani.

Eraelus tunti kadunut kui energilist ja heasüdamlikku inimest, kes kunagi ei keeldunud omi suuri kogemusi jagamast kolleegidega ja alati oli valmis ulatamast oma abistavat kätt sinna, kus seda vajati.

Puhka rahus kodumaa mullas!

Jooni Itaalia kindlustusandusest.

Et saada ülevaatlikkude pilti Itaalia kindlustusandusest, tuleb peatuda lühidalt Itaalia rahvamajandusel.

Itaaliaal on küll 42,5 milj. elanikku, kuid sealjuures tuleb arvestada kohe sellega, et pool elanikkudest tegeleb põllundusega. Töötuses tegeleb aga selle vastu vähem kui kolmandik elanikkude arvust. Juba see tingib, et Itaalias pole majanduslikud eeldused kindlustusettevõtetele kuigi soodsad. Eriti on see maksev elu- ja haiguskindlustuste suhtes, kuna aga elava kaubandusliku läbikäimise tõttu naabermaadega on olukord transport-kindlustusele väga soodne. Nii näeme ühelt poolt, et elukindlustusalal tuleb Itaalias iga elaniku kohta kindlustuskaitset ainult 116 kr.

(Ühendriikide 3005 kr. ja Inglismaa 1212 kr. vastu), kuna teiselt poolt jälle, et 13 olemasolevast kindlustusettevõttest sõlmib 44 ainult veo- ja 11 õhusõidukindlustusi, milline arv võrdub peaaegu tulekindlustusettevõtete arvuga.

133 kindlustusettevõttest oli 1936. a. 88 omamaist ja 45 välismaist ettevõtet. Välismaiste kindlustusseltside tähtsus on Itaalias aga palju väiksem kui lubab seda nende arv oletada, sest et 1,5 miljardiliirilise preemiatulust 1934. a. langes 45 välismaisele kindlustusseltsile ainult 7 prots. (0,1 miljardit liiri).

Kujuka pildi Itaalia omamaiste kindlustusseltside tegevusest saame, kui vaatame neid üksikute alade järgi:

Ala	1936. a. tegutsevate kindlustusseltside arv.	Preemiatalud miljonites liirides 1934 a.
Elukindlustus	16	717
Haiguskindlustus	5	1
Õnnetuskindlustus	44	137
Vastutuskindlustus	47	108
Tulekindlustus	59	283
Murdvarguskindlustus	45	20
Klaasikindlustus	20	—
Õhusõidukindlustus	11	6
Krediitkindlustus	2	1
Rahekindlustus	24	85
Loomakindlustus	7	4
Veokindlustus	44	94
Muud kindlustused	—	22

Peab tähendama, et Itaalia 88 omamaisest kindlustusseltsist oli 1933. a. 25 protsendil üle 10 milj. liiri preemiatalu.

Omapäraselt on korraldatud Itaalias elukindlustusala. 1912. a. loodi avalik-õiguslik kindlustusasutis Istituto Nazionale delle Assicurazione (INA), kes sai kümneks aastaks endale monopoli elukindlustusele, millega kadus seal elukindlustusalal võistlusprintsip. 1923. a. seadusega taastati jälle võistlusprintsip, kuid siiski jäi INA võrreldes erakindlustusettevõtetega eesõigustatud seisukorda. Kõigepealt on temal riiklik garantii, teiseks on kõik elukindlustusseltsid kohustatud tema juures edasi kindlustama. Nõnda on siis INA-l teatud kontroll kõigi teiste elukindlustusseltside üle.

Riiklikku järelevalvet kindlustusseltside üle Itaalias teostab järelvalveamet korporatsioonide-ministeeriumi juures.

*

Kui teie ei mõtle, et koostöö on tarvilik, siis vaadake, mis juhtub vankriga, kui tal läheb üks ratas otsast ära.

Õnnetuste vastu pole kaitstud keegi.

Õnnetusjuhtumite vastu kindlustamisele pannakse väga vähe rõhku. Usutakse ega õnnetus pole ikka nii kerge tulema, ja kui ta tuleb, siis ikka erakordsetel tingimustel, nagu seda kirjutab ette mõni kutseala. Kuid tegelik elu näitab, et rasked õnnetused võivad juhtuda igasugustel tingimustel, mis tõttu on soovitatav igal ühel mõelda ka õnnetusjuhtumi vastu kindlustamisele. Kuidas ja millises olukorras võivad rasked ja saatuslikud õnnetused juhtuda, selleks toome siin rida juhtumeid:

Keegi inglise lendur, kes maailmasõja päevil tegi hulljulgeid luurelende, ilma et oleks teda sealjuures ainuski tõsisem õnnetus tabanud, asus sõja lõppedes oma isa mõisa elama. Kord aias võrkkliigel mugavalt kiikumisel läks nõõr katki ja mees kukkus nii õnnetult, et murdis kaelaluu.

Artist, kes laskis mõni aasta tagasi end puuvaadis Niagara kosest alla lasta, ilma et oleks saanud selle juures vähematki viga, libestas pea selle järele banaanikoorele ja suri sisemise verejooksu tõttu.

Ühes restoranis juhtus plahvatus. Suurem osa restorani külalisi sai lendavate nugade ja kahvlite tõttu vigastusi. Mõistatus laheneb pea. Keegi keemia üliõpilane oli unustanud

kogemata plahvatavaid keemikale tasku. Kehasoojus oli viimaks aga põhjustanud plahvatuse.

Keegi maapoiss tantsis oma kallimaga, kusjuures vigastas selle juuksenõel tema parema kõrva trumminahka. Järgnes põltek, mis tõi endaga täieliku kurtsuse.

Üks perenaine sammus pudel käes üle toa. Sealjuures komistas ta vaibale ja kukkus täie hooga pudelikaelale. Pudelikael löikas ta kõri nii õnnetult läbi, et ta pea hinge heitis.

Ka ühe papagoi nokahoop sundis kedagi noort naist haiglasse minema. Selgus, et nokahoobi tagajärjel oli tekkinud raske veremürgitus. Kuigi arstid palju vaeva nägid, suri naine siiski mõni päev hiljem.

Keegi talu peremees täitis petrooleumlambi juures jahipüüsi padruneid. Parajasti lendas koiliblikas tuppa ja hakkas lambi klaasi kohal lendlema. Äkki võtsid ta tiivad tuld ja põlev koiliblikas langes otse taluniku ette püssirohule. Nüüd plavhatas püssirohi ja taluniku poeg, kes isa toimingut pealt jälgis, sai raskeid põletishaavu näkku, nii et teda tuli lootuseta seisukorras haiglasse toimetada.

Need üksikud juhtumid näitavad — keegi pole õnnetuste vastu kaitstud, olgu ta toimingud nii süütud kui tahes.

Hankemehe kodukool.

Väljamaksud hanke-kõnelustes.

Vähe tuleb hankemel teha tege- mist kindlustukandidaadiga, kel selgub kindlustuse kasulikkus juba sellest, kui talle on kindlustustingimused ja tariifid ära seletatud. Enamikul juhtumel va- jab hankemees ikka teisi selgitusvahen- deid, et kindlustuskandidaati kindlus- tuse vajaduses veenda. Siin võivad hankemehele olla väga kasulikud konk- reetsed väljamaksude juhtumid kind- lustusseltside poolt. Sellejuures tuleb aga hoiduda kindlustukandidaadile mõista andmisest, nagu oleksid välja- maksmised eriliseks soovituseks mõnele kindlustusseltsile. Asja tuleb lasta pais- ta ikka nii, et kindlustussumma välja- maksmine on endastmõistetav asi kind- lustaja poolt sõlmitud kindlustusle- pingu põhjal. Endastmõistetav asi ei saa olla aga kindlustusseltsile mingiks eriliseks soovituseks.

Seletab aga hankemees kindlustus- kandidaadile väljamaksudest, siis teeb ta mõistlikult, kui juhib tähelepanu sellele, mida on need võimaldanud ühe- le või teisele kindlustatule, sest et sel- listel konkreetseil juhtumel on alati tu- gev veenmisjõud. Nii võib hankemees jutustada kõhklevale kindlustuskandi- daadile lugu härra N. N., kellele või- maldas väljamaks tema lemmiksoovi täitumise — väikese talukoha ostmise. Või juhib ta jälle tähelepanu sellele, kuidas väljamaks võimaldas surnud härra X. lesel pikemat aega nii kaua vastu pidada, kuni ta sai lõpuks oma jalgele. Või jutustab ta loo surnud här- ra Y. ledest, kel avanes võimalus kind- lustussumma abil anda oma lastele korraliku hariduse. Või näitab ta jälle, millist muretut elu võib elada härra Z. oma vanas eas just määrusaegse elukindlustuse tõttu, sest et oma kõrge vanaduse tõttu poleks tal enam võimal- lik saada mingit teenistust. Sellistel lu- gudel igapäevasest elust on väga vee- nivel mõju. Samuti veenvad nende kõr- val on ka negatiivsed lood, mis näita- vad, millistesse raskustesse on sattunud

see või teine kindlustuskaitse puudu- misel.

Muidugi selliste lugude jutustamistel tuleb olla alati taktiline. Peab alati kaaluma, et neid ei oleks liig vähe ega ka liig palju. Samuti ei tohi kalduda ka kunagi liialdustesse, sest et liialdused võivad tuua rohkem kahju kui kasu.

Perekonnapea esimesena.

„Külasta perekonnapead,“ kirjutab C. Nessly „Weekly Recordis“. „See võib olla isa, mees, vanem vend või õde — igatahes keegi perekonnast, kel- le õlul lasub vastutus perekonna hea- käekäigu eest. Kui teil õnnestub sellele müüa poliisi, mis sobib talle paremini, siis jätab see kogu perekonnale hea mulje.

Nüüd tuleb järjekord naise ja võima- luse korral ka mõne vanema lapse kät- te, kelle suhtes tuleb muidugi tarvitu- sele rahvakindlustus, mis tuleb lisaks teie produktsioonile.

Siis võtta oma programmi laste kind- lustused. Uus poliisiomanik on alati vastuvõtlik ja palju kindlustusi võib sõl- mida sel viisil.

Küsimus storno- kandidaadile.

Üks suurem ameerika kindlustus- selts avaldab ühes eriajakirjas kuulu- tuse storno vastu võitlemiseks, mille siin tõlkes ära toome:

Küsimus sinu stornokandidaatidele.

Kui ütleb sulle keegi, et ta laseb oma elukindlustuse tühistada, siis küsi te- malt: Kas võid sa teada, mida toob sulle tulevik?

Räägi talle, kuidas storno on toonud majade ja varanduste kadu, perekon- nale puuduse ja lastele puuduliku hari- duse.

Siis ei julge ta kõiki panna mängu. Sellele kuulutusele pole midagi juure lisada, sest et kõigi esindajate kohu- seks on alati teha selgeks, millisesse ohtu stornokandidaadid ise joosta ta- havad.

Kääride kasu hanketöös.

On vana tuntud tõde: musta valgel hinnatakse alati üle kõige. See tähendab: päevad läbi võib jultustada tõde, kui näidata aga seda trükitult paberil, siis on ta võitnud. Nõnda on siin tege- mist trükisõna mõjuga. Isegi rahvasõ- na ütleb: „Ega kiri ei valeta!“

Teie olete kindlasti sagedasti kogu päeva ajalehte kaasas kannud, et seda näidata kindlustuskandidaatidele, sest et see sisaldab kirjutusi, milles on mi- dagi huvitavat teie hanketegevuse koh- ta. Varsti oli aga teilt leht võetud ja rändas paberikorvi.

Ettepaneku puhul, mida siin anname, ei juhtu seda kunagi: iga hankemees peab koguma endale tarvilisi ajalehte- de väljalõikeid. Seda võib teha väga lihtsal viisil. Teil tarvitseb ainult kää- rid käes ajalehte lugeda ja need kirju- tused, millel on midagi ühist hanketöö- ga, või võivad hanketöök- kaasa aida- ta, välja lõigata. Need väljalõiked võite albumi kleepida. Väljalõiked tulevad aga albumi asetada nii, et mitte tarvis- olevaid väljalõikeid võib kerge vaevaga välja võtta, et nende asemele uusi ase- tada. Vasakule üles märgite lehe nime, numbriga ja kuupäeva ja paremale, mida väljalõige puudutab; näiteks: õnnetust, vargust, tulikahju, statistikat liiklemis- ja muude õnnetuste suhtes, aruandeid seltside tegevusest jne.

Üksikute väljalõigete alajaotus võiks olla umbes järgmine.

ELU- JA ÕNNETUSKINDLUSTUS:

1. *Suured õnnetusjuhtu- mid: rongiõnnetused, kokkupõrked, kaevandusõnnetused, plahvatused, laeva- hukkumised jne.*

2. *Õnnetused: kutsealalised õn- netused, liiklemisõnnetused, õnnetused spordi alal jne.*

3. *Statistika: a) liiklemisõnne- tuste statistika; b) teisi õnnetusstatisti- kat.*

4. *Äkilised surmajuhtu- mid: perekonnaisade, emade ja teiste perekonnaliikmete äkiline surm.*

5. *Üldist elukindlustust.*

ASIKINDLUSTUS:

1. *Tulikahjud: tööstustes, kaup- luses, korterites, lõikuse mahapõlemi- ne, üksikute majade põlemised.*

2. *Murdvargused, röövimis- sed, pakkide kadu või rike reisimistel.*

3. *Looduskahjud: torm, halb ilm, vihm, rahe.*

5. *Masinakahjud, klaasi- kahjud, loomakahjud.*

See ainult asja algatuseks. Muidugi on võimalik väljalõikeid vastavalt tar- vidustele ka teisisi gruppeerida.

Siinjuures tuleb aga veel üht asja meeles pidada. Maitset on mitmesugu- sed, ja mis näib ühele öökullina võib tunduda teisele ööbikuna. Sellepärast ei tohi väljalõikeid mitte valikuta esi- tada. Kellel on inimeste tundmist, la- hendab selle küsimuse kerge vaevaga.

Asuge kohe koguma selliseid välja- lõikeid ja teie ei kahjatse seda kunagi, sest see on hankematerjal esimesest al- likast.

Töö annab meetodid ja loob süsteemi töösse.

Nurjumise põhjustavad mitmesugu- sed asjaolud. Oluliste teadmiste puu- dus, halb kindlustuskandidaatide valik, töötamine ebaõige rahvakihi hulgas, ebamõjukad töömeetodid — kõik need põhjustavad nurjumise; kuid kui 100 mittemüüja meetodid põhjalikult ana- lüüsimisele võtta, siis näeme, et 90 juh- tumil 100 hulgast pole müük õnnestun- nud sellepärast, et inimestele pole rää- gitud küllalt elukindlustusest.

Räägib agent rahvale küllalt elukind- lustusest, on tal edu alati. Tema süs- teem võib olla ekslik, tema meetodid ainult suurest laastust löödud, kuid sel- listeks ei jää nad kauaks. Töö õpetab, ja mida enam ta töötab, seda enam ta õpib. Tema kindlustuste hulk võib olla väikene võrreldes külastuste arvuga, kuid praktika täiendab tema tehnikat. Pea õpib ta saavutama rohkem oma jõu- pingutusega. Püsiva pingutusega pole nurjumist. Süsteem tekib töö hulgast ja töö hulgata süsteemist pole kasu. — „Western and Southern.“

Vastuväidetele vastu.

„Mul pole võimalust anda raha välja kindlustusele,“ ütleb tavaliselt kindlustuskandidaat, kes pole õppinud raha kokku hoidma. Ta ei taipa raha väärtust, millele lööb käega. Juhi tema tähelepanu sellele, et mõne sendi eest päevas, mis kulutab ta suitsudele, võib ta saada elukindlustuse. Ütle talle, kui ta ei sunni end päevas mõnda senti kokku hoidma, siis jätab ta oma naise ja lapsed saatuse hooleks.

„Praegu ma ei tea. Võib-olla hiljem.“ Kas võib kindlustuskandidaat, kes lööb käega kindlustusele, olla kindel, et ta veel järgmisel kuul elab ja on hea terve juures. On ta valmis kirjutama alla avaldisele, et ta elab kindlasti teatud päeval.

„Ma mõtlen järele ja ütlen siis teile.“ See kindlustuskandidaat peab mõtlema järele, millised tõsised tagajärjed võivad olla ootamisel. Juhi tema tähelepanu seale mehele, kes jäi mõni päev tagasi ootama, kuid nüüd on juba surnud. Siis küsi temalt, mis sellisel juhtumil mõtleks tema perekond, kui ta ei otsustaks nüüd.

„Olen üksik inimene ega mõtlegi abielluda.“ Kui inimene ei mõtle abielluda ega tal pole lähemaid omakseid, siis peab ta mõtlema oma vanadusepäevadele. Küsi temalt, kuidas mõtleb ta veeta oma eluõhtu, kui ei suuda enam töötada. Siis näita talle seda, kui muretuks võib teha eluõhtu vastav elukindlustus. —

Kui kokkuhoiu pärast loobutakse kindlustamisest.

Siin ja seal loobub kindlustuskandidaat „kokkuhoiu“ pärast kindlustusest. Tuleb pidada aga meeles, et mõni üksik miljonär suudab mõnda kahju oma suurte tagavaradega jälle heaks teha. Harilikult on asi aga selline, et suurem kahju hävitab üksiku kui ka kogu tema perekonna olemasolu.

Olete kunagi näinud, kuidas seisab selline kokkuhoiu apostel tulikahju ahervartel? Olete näinud, millises meeleolus seisab „kokkuhoidlik“ kaup-

mees, kui kogu kauplus on öö jooksul tühjaks varastatud?

Kui teie tegelikust elust teate selliseid juhtumeid, siis pole teil mitte raske omi kliente veenda, et just oma perekonna olemasolu pärast peab kindlustuskaitsest lugu pidama. Et just praegu on raha vähe, peab kindlustama.

Mitte ainult mehega.

Kui elukindlustuse sõlmimise lõppläbirääkimisi pidada mehega üksinda, siis võib juhtuda sagedasti, et naisel on tuua seda või teist selle vastu ja abielumees laseb end nii naisest mõjutada, et kindlustuslepingu sõlmimine saab rohkem kui küsitavaks. Viibib aga naine algusest saadik läbirääkimiste juures, võib esindaja anda talle alati tarvilisi seletusi ja maalida ta silme ette, mida tähendab just temale elukindlustus. On naine kord veendunud, et elukindlustus muretseb tema heakäekäigu eest, siis saab temast parim tugi esindajale ja sellega on mäng võidetud.

Sellepärast ei tohi esindaja kunagi unustada, et juba esimestele läbirääkimistele elukindlustuse suhtes tuleb ka abielunaine juure tõmmata.

Mis ütlete, kui kindlustuskandidaat lausub teile, et ta pole kindlustusest praegusel momendil huvitatud.

Esind.: „See on peapõhjuseks, miks külastan teid täna. Tahtsin jõuda tingimata enne kohale, kui mu kolm vihasemat võistlejat, kellega teie ei suuda vastuvõttu keelda, kui need tulevad.“

Kindlustuskandidaat: „Kes need on?“

Esind.: „Surm, invaliidsus ja vanadus.“ —

*

Prantsuse talupojale sai selgeks juba sajandid tagasi, et mitte krundi suurus ei määra lõikuse suuruse.

Meil on õnneks suur tööpõld, tuhanded kindlustuskandidaadid, mis peavad tagama eduka karjääri.

Vaadake järele, kus olete teie möödunud kuue kuu jooksul käinud. Võib olla leiate, et olete jätnud vahele naabri, kes võib olla vajab mida pakute.

Intensiivne töö tasub rikkalikult vaeva. —

Laiast maailmast.

Kreekamaal töötab 86 tulekindlustuse, 37 veokindlustuse, 29 õnnetuskindlustuse ja 18 elukindlustuse seltsi. Maa suurusega võrreldes, tundub, et kindlustajaid on palju.

*

Nagu Ungari statistikast nähtub, on 30.517 Budapesti majast ainult 24.195 tule vastu kindlustatud.

*

Tšehhoslovakkias on käesoleva aasta esimese seitsme kuu jooksul sõlmitud 82.499 uut elukindlustust 923,8 miljoni tšehhi kroonilise kindlustussummaga.

*

New Yorgi kindlustusselts „Metropolitani“ statistiliste uurimuste järele on 17,5 milj. kindlustatud tööstustöölise elamise lootused tõusnud 60,31 aastale.

*

Norra elukindlustusseltside bruttosissetulek 1936. a. oli 209.232.777 norra kr., mis oli suurem eelmise aasta omast 25 milj. krooni. Kogu elukindlustustusesis oli aga 1936. a. lõpul 2.046.682.777 norra krooni.

*

Uue dekreediga on Prantsusmaal kindlustusealal valjem kord maksma pandud. Eriti puudutavad uued määrused elukindlustust. Dekreedi järele moodustatakse kindlustusnõukogu, mis koosneb uuest osakonnast. Välismaised kindlustusseltsid, kes Prantsusmaal tegutsevad, peavad andma omad dokumendid ja raamatud tööministeeriumi inspektorile revideerimiseks.

*

Kuidas on mõjunud majanduskriis Ungari kindlustusasjandusele, seda näitavad kujukalt arvud. Nii oli 1936. a. elukindlustusealal preemiasissetulek 30,5 milj. pengöt 41,9 milj. pengö vastu 1931. a. Tulekindlustuse alal võis märgata tagasiminekut kuni 1935. a., mil oli preemiasissetulek 21,7 milj. pengöt 28,9 milj. pengö vastu 1930. a. 1936. a. tõusis aga preemiasissetulek juba 22,6 milj. pengöle.

*

Rootsis on käesoleva aasta esimese kaheksa kuu jooksul hävitanud tuli varandusi 16.038.000 rootsi krooni väärtuses eelmise aasta 14.187.000 kr. vastu.

*

Inglise tänavliiklemine on üle 90 prots. motoriseeritud, paiguti koguni 95—98 protsenti.

*

Belgias hakkas maksma 1. juulist seadus, mille järele on kõik elukindlustusseltsid kohustatud esitama töö- ja sotsiaalministeeriumile igal kalendri veerandaastale järgneval kuul veerandaasta sissetulekud ja väljaminekud. Kasusaldo peavad nad kohe panema Rahvusvõi mõnda muusse ettekirjutatud panka, kas sularahas või väärtpabereis. Neid summasid ei tohi elukindlustusseltsid enam ministeeriumi loata puudutada. Sellega tahetakse saavutada seda, et elukindlustussummad ainult õige otsuste peale ära kulutataks.

*

New Yorgist teatakse, et Ameerika varaamet on otsustanud edaspidi loobuda oma kulla- ja väärtpaberitransportide kindlustamisest erakindlustusseltsides ja minna üle ise kindlustusele. Selleks maksab varaamet senimaksud kindlustuspreemia (iga aasta ½ milj. dollarit) vastavasse reservifondi.

*

Uus kindlustusvajadus selgus hiljuti Comos ühes tekstiilkaupade ladus. Nimelt tuli seal avalikuks, et üks tõuk hävitab kunstiidi kohutaval hulgal. — Samuti on toonud ka daamide püsivlokkide tegemine uue kindlustusvajaduse, sest et nende tegemisel võib juhtuda õnnetusi. Esimesed sammud siin on astunud Triesti juuksurid, kes otsustasid hiljuti eneste keskel vastutuskindlustuse maksma panna.

*

Rühmkindlustus on Ameerikas sotsiaalkindlustuse puudusel suurele õitsengule lõonud. Nii oli Ameerikas käesoleva aasta alul jõus rühmkindlustusi 12 miljardi dollari väärtuses eelmise aasta 11 miljardi dollari vastu. Viis aastat tagasi oli rühmkindlustusi 10 miljardi ja kümme aastat tagasi 5,5 miljardi dollari väärtuses. Praegu haarab rühmkindlustus oma alla 7,6 milj. töölisi ja ametnikku, kuna kümme aastat tagasi oli see arv ainult 4,5 milj.

*

Lõuna-Aafrikas on käesoleva aasta esimesel poolel maksetud välja tulekahjusid 112.822 naelsterlingi suuruses.

Õnnetuste kroonikat.

ÕNNETUSI INIMOHVRITEGA.

— 20. okt. suri Tallinnast Pärnu sõitval rongil südamerabandusse end. Sindi alevivanem Aleksander Kuller.

— 23. okt. suri Valgas kohtulaua ees äkki Tartu advokaat Friedrich Karlson.

— 25. okt. kukkus Valjala meierei õuel raske piimanõu Eduard Pajule peale nii õnnetult, et mees suri sisemise verejooksu tõttu.

— 28. okt. kukkus Narvas ehitustöödel surnuks maaler Aleksander Petrov, 52 a. vana.

— 3. nov. sai Narva maanteel auto U-72 all surma kurt tööline Georg Erup. Surmaautot juhtis Arnold Kaasik.

— 7. nov. sai kukkumise tõttu surma Raasiku valla Parila küla elanik Mart Pääsuke.

Samal päeval sai Sangaste vallas Tiido asunduses traktori all surma 35 a. traktori-juht Helmut Vänter.

— 9. nov. jäi Lasnamäel eralennuvälja lähedal Tallinna veoauto A-462 alla 53 a. Marie Jürgman ja sai silmapilkselt surma.

— 10. nov. sai Virumaal Aaspere vallas sõiduauto A-2050 all surma Loobu-Liiva talu perenaine Helene Veinberg.

— 12. nov. leiti Tartus uue silla lähedalt uppunult lodjaomanik Aleksei Malashkin.

Samal päeval leiti Saaremaal Kuressaare-Leisi maanteel vankri alt surnult Loona valla Hübja küla taluperemees Mihhail Õunaaed, kes oli nähtavasti jäänud ümbermineva vankri alla.

— 13. nov. laskis Järvamaal Anna vallas lõhkeainega enda puruks kivilõhkuja Aleksander Virt, 30 a. vana.

— 15. nov. suri Valga ja Sangaste jaamade vahel äkki Aleksander Eisenschmidt, kes oli Tartu ülikooli kliinikust koju sõitmas.

— 17. nov. kukkus Bekkeri tehaste sadamas 39 a. Marina Semeshkina, kes seal oma mehe Peeter Semeshkiniga jalutas, vette ja uppus.

22. nov. sai Kohila jaamas rongi all surma Kohtla valla elanik August-Voldemar Plaks.

— 23. nov. põrkasid Tallinnas Luteri tn. raudtee ülesõidukohal kokku veoauto A-366 ja kitsarööpalise mootordresina. Surma sai autot sõitev tööline Anton Mottan.

Samal päeval sai Rahumäe ja Nõmme jaamade vahel rongi all surma Edgar Prants, 25 a. vana, elukoht Nõmmel Pärnu mnt. 52.

TULEÕNNETUSI.

— 20. okt. põles Rae vallas Lagedi külas maha Hendrik Uuki elumaja, mis oli kindlustatud 2500 kr. eest. Selgus, et maja oli omanik ise põlema süüdanud kindlustussumma kättesaamiseks.

— Ööl vastu 21. okt. pääses tuli lahti Peteris Aleksei Konstantinovi ja Nikolai Belski majades. Konstantinovil põles ära elumaja koos mitmesuguse vallasvaraga, Belskil töötuba, kuurialune ja laut. Kumbki sai tuleõnnetuse tõttu kahju üle 3000 krooni.

— 21. okt. põles Harilaiul Kiipsaare tulinorni juures maha veeteede vatilsusele kuuluv tööliste elumaja. Tules hävis tööliste varandust üle 200 krooni.

— 22. okt. põlesid Nehatu vallas maha Saare ja Karjatse saunad. Omanikkude kahju üle 1000 krooni.

— 23. okt. pääses tuli lahti Võrus Katarina tn. 6 asuvas „Livonia“ õllelao ruumides. Kuigi tuletõrje takistas hoone hävimist, hävis õllelao pidajal Lemberil tules varandust 2000 kr. väärtuses.

— 25. okt. tekkis Tallinnas Roosikrantsi tn. nr. 13 tuli lahti kingsepp Aleksander Paari töökojas. Tuli kustutati koduste abinõudega.

— 28. okt. hävitas tuli Kolga vallas Sigula külas Jakob Pardi rehetoa. Pardi kahju 2000 kr.

— 31. okt. põles Peningi vallas maha vallale kuuluv saun. Valla kahju 1000 kr. Tuli sai alguse sauna tugevast kütmisest.

— 2. nov. põles Tsooru vallas maha Kikaoja piimaühingu uus meiereihoone koos sisseseadega. Piimaühingu kahju tõuseb üle 10.000 krooni.

— 4. nov. süttis Vigala vallas Läti asunduses põlema A. Jõesaare elumaja koos rehalusega. Hoone põles maha koos vallasvaraga. Hoonete kahju hindab omanik 3000 kr. ja vallasvara kahju 1500 kr. Sealt kandus tuli Jõesaare poja kuurile, kus olid mootor ja mitmesugused masinad. Kuur põles maha. Omaniku kahju 2550 kr. Tuli sai alguse väikeste laste käest.

— 7. nov. said Tamsalu ja Kiltsi jaamade vahel rongi all surma 7 lammast, kes kuulsid Jaan Veisbergile. Omaniku kahju 100 kr.

— 8. nov. süütas Virumaal Laekvere külas oma maja purjus peaga põlema kohalik pagar R. Selio v. Tuli rikkus ainult ühe toa ja selle sisseseade. Süütamine polnud kuritahtlik, vaid Selio oli tahtnud teha suitsu ainult kuraditele, keda ta oli purjus peaga näinud.

Samal päeval pääses tuli lahti Kärmu asunduses Endel Meieri tärklisetööstuses. Hävis vabrikuomaniku korteri sisseseade, osa tööstust ja tärklist. Kahju 20.000 kr. Tuli sai alguse täkrlise kuivatuse ahjust.

Samal päeval põles Saaremaal Uuemõisa vallas Mati talu viljakuivatis. Tuli sai alguse ahjust. Omanikkude Vassili ja Aleksei Saabaste kahju on 1245 kr.

— 9. nov. süttis Nõmmel põlema Sergei Koobaste kahekordne puumaja. Tules hukkus majas asuva koloniaalkaupluse sisseseade ja kaup. Majaomaniku kahju on 15.000 kr. Tuli sai alguse Sergei Koobaste käest, kes otsis purjus peaga viinapudelit.

Samal päeval põles Tarvastus Vahemetsa külas maha Leida Katuse elumaja, laut,

tall ja küün. Tulle jäi 1 hobune, 4 lammast, 2 siga ja kogu sisseseade. Kahju 2500 kr. Tuli sai alguse omaniku väikse poja käest.

— 12. nov. põles Kasepää vallas Raja külas maha Feodor Kudresovi pärijate laut ja ait. Tuli sai alguse joobnud inimeste ettevõtetamatusel.

— 14. nov. põles Vigala vallas Araste külas maha Tõnis Kaltsu elumaja, mis asus ühise katuse all rehealusega. Sisse jäi kogu inventar. Omaniku kahju on 2500 kr., hoone oli kindlustatud 1250 kr. eest.

— 23. nov. süttisid Porkuni vallas Nurmetu külas põlema Josep Hübneri taluhooned. Tuli hävitas varandust 3500 kr. väärtuses.

— 24. nov. põles Luunja mõisas Tartumaa maha põllutööriistade, -masinate ja puutagavarade kuur. Kõik põllutööriistad, -masinad ja puud jäid sisse. Kahju 10.000 kr.

Samal päeval põles Pärnumaal Pati vallas maha Johannes Ljublini elumaja. Omaniku kahju 1000 kr.

VAIRIA.

Kummalisi kindlustusi.

Kindlustamine on meile endastmõistetav. Kuid teistes maades on kindlustusmoodusi, mida meie ei tunne. Nimetame neid siin nende harulduse pärast.

Üliõpilane kindlustab end läbikukkumise vastu, diiva kindlustab oma nina ja ilusad jalad, viiulikunstnik oma käe, Chaplin oma kübara ja kepi. Õnnelik abielumees kindlustab end kaksikute, tütre sünni ja tütre vanapiigaks jäämise vastu. Eriti omapärased kindlustused sõlmitakse Inglismaal. Aadlikud kindlustavad omi tütreid, et saada neile raha hoovipallidele minekuks. 1813. a. saadik on olemas karskuskindlustus, mis võttis hoogu Anglosaksi maades, sest et oletati, et karsklased elavad kauemini kui alkohoolitarvitajad. Inglismaal, kus suri 1929. a. 18.000 inimest pimesoolepõletikku, on olemas pimesoole operatsioonikindlustus, et väikse varandusega inimesed võiksid end opereerida lasta. Ühendriikides kindlustatakse pilvelõhkujate ja võõrastemajade külalisi õnnetuste ja tulikahjude vastu, samuti on seal kindlustus abielulahu-

tuste vastu, mille heaks on teinud energilist kihutustööd tuntud naiskirjanik Karin Michaelis. Kui abielu on väldanud vähemalt viis aastat, siis saab lahutatud abikaasa kuni uuesti abiellumiseni iga aasta kindlat renti.

Vastupidi tänapäevale polnud vanal ajal elukindlustus võimalik, sest et vaba inimese elu polnud mitte hinnatav ja sellepärast võidi kindlustada ainult orje. See kindlustusvorm püsis kuni 18. sajandini ja seda tarvitati eriti neegerorjade saatmisel Ameerikasse. Ori kindlustati 400 guldna eest mässu, haigestumise ja ärajooksmise vastu. Saadi põgenenud ori kätte, tuli kindlustussumma tagasi maksta. Korduvalt on tehtud katset sõja vastu kindlustada. Selline sõjakindlustus tekkis juba 1375. a. Portugalis ja 1622. a. Hamburgis merikindlustuse eriliigina. Sõjakindlustustel pole olnud aga pikka iga kõrgete preemiade tõttu.

Pessimist on see, kes näeb õnnetust igas võimaluses. Optimist näeb võimalust igas õnnetuses,
John D. Rockefeller.

Hanketöö karid.

Kui meie vaatame kindlustusseltside ja nende esindajate hankemetoode tänapäev ja sada aastat tagasi, siis näib nagu oleks vahe päeva ja öö vahel. Tänapäev valitseb põhimõte: „Kaup otsib ostjaid“. 19. sajandi esimesel poolel peeti isiklikku pakkumist kindlustusalal ebapuhtaks. Siis maksis põhimõte: „Ostja otsib kaupa“.

Oli olemas küll vajadus isiklike pakkumiste järele, seda tuli teha väga ettevaatlikult. Hessen-Darmstadt'i suurhertsogi riigis kartis valitsus, et tulekindlustuste pakkumine aitab kaasa tuleõnnetuste tekkimisele ja keelas sellepärast tulekindlustuste pakkumise ära. Kui seal 1850. a. keegi esindaja teatas kindlustusvõtjale, et tema poliisi tähtaeg on möödunud, siis ähvardati juhtumil, kui ta seda veel kord teeb, tal kindlustustegevus ära keelata. Veel valjemad olid selles suhtes nõuded Hannoveri kuningriigis. Mõned seltsid nõudsid, et kindlustamisel ei tohi esindajad saada mingit provisjoni, vaid et esindaja tegutsemine oleks rohkem auametiks. Sellised vaatekohad ja abinõud raskendasid muidugi kindlustusäri.

Kuid kasvav kindlustusepuu pidi esindajatele toetuvat juurestikku ikka laiemale sirutama. Hanketöö intensiivsemaks muutumisele aitas kaasa raudtee tekkimine (esimene raudtee 1825. a. Inglismaal Stocktoni ja Darlingtoni vahel; esimene raudtee Saksamaal 1835. a. Nürnbergi ja Fürthi vahel). Raudteed võib pidada täie õigusega uuemaaja kindlustusajanduse vaderiks. Ta aitas kindlustusemõtte levitamisele kaasa, sest et ta suurendas isiklike kokkupuudete võimalusi. Peale selle andis ta veokindlustusele uue ülesande ja kutsus ellu õnnetusjuhtumite vastu kindlustamise ala. Raudtee ja aurumasin seisid ka vastutuskindlustuse hälli juures.

Aastakümneid said seltsid ja esindajad tunda, et neil ei tule võidelda publikuga, vaid ka võimudega. Valitsused pidasid seltse ja nende esindajat väga teravalt silmas. Esindajat kardeti, et nad võtavad liig palju kind-

Omis asjus.

„Eesti Kindlustusleht“, alustades oma kolmandat aastakäiku, tänab kõiki seniseid kaastöölisi ja poolehoidjaid, kes on aidanud kaasa lehe sisu kui ka leviku eest hoolitsemises, lootes, et see kindlustustegelaste ühise pere üritus ka tulevikus võib tugineda laialdase kindlustustegelaste pere usaldusele ja poolehoidule. Järgmine „E. Kindlustuslehe“ number ilmub jaanuarikuu lõpul; kõiki kaastöölisi palutakse kaastöö saata ära hiljemalt 20. jaanuariks.

*

Arvestades paberi ja trükitöö hindade tõusuga, oleme sunnitud ajakirja üksiknumbri hinda tõstma. Alates 1. jaan. 1938 maksab „Eesti Kindlustuslehe“ üksiknumber 25 senti; tellides maksab „E. K.“ asatas (6 numbrit) kr. 1.50. Kõiki tellijaid, kelle tellimisaeg lõppenud, palume seda aegsasti uuendada, et lehe saatmises vahet ei tekiks. Makstes meie posti jooksvale arvele (nr. 598) kr. 1.50, saate „Eesti kindlustuslehe“ kogu aastaks.

*

Alates 1. novembrist asub „Eesti Kindlustuslehe“ toimetus Tallinnas, Viru 5—2, telefon 451-69.

lustusi vastu, mistõttu on võimalikud igasugused keelmused. Et nende keelmuste vastu võidelda, nõuti võimude poolt, et nad peaksid maksma suuri kautsjone. Muidugi mõjus see kindlustuste levinemisele takistavalt, seda enam, et võimude umbusk nakatus ka publikut.

Tugev lõuna vähendab võimeid.

Tugev lõunasöök vähendab hankemehe võimeid peale lõunat, väidab oma uurimuste põhjal dr. Donald Laird, Colgate ülikooli psühholoog. Mälu inimeste nimede ja aadresside meelepidamiseks vähenes 25 prots., kiirus arvude liitmisel 6 prots., täpsus arvude liitmisel 25 prots., kuulmine 35 prots. ja tähelepanu 70 prots. kõigil neil, kes söid lõunaajal tugeva lõunasöögi.


Tegevtoimetaja: Jaan Kask.

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

Toimetuse ja talituse aadress: Tallinn, pstk. 18.

Väljaandja: Eesti Kindlustustegelaste Ühing.

Posti jooksev arve nr. 598.



*Röömsaid pühi ja
Head uut aastat*

soovivad kõigile kindlustustegelastele

Eeks-Maja

Ühistegelik kindlustusselts.

Eesti

Ühistegelik kindlustusselts

Eesti Lloyd

Kindlustusaktsiaselts.

Eesti Union

Kindlustus aktsiaselts.

Eesti Ühistegelik

Kindlustuskeskselts.

EKA

Kindlustusaktsiaselts.

OMPA

Kindlustusaktsiaselts.

Polaris

Kindlustusaktsiaselts.

Põhja

Kindlustusaktsiaselts.

Talu

Ühistegelik kindlustusselts.

Turis

Kindlustusaktsiaselts.

Eesti Kindlustusleht
®
Eesti Kindlustustegelaste Ühing

„Norma“

Pleki- ja litograafiatööstus

Tallinn, Narva mnt. 19, tel. 306-40.

Rätsepaateljee

Uold. Püg

Tallinn, Narva mnt. 14-2, tel. 312-66.

Paris

dancing-öölokaal-restoran

Tallinn, Müürivahe 2, tel. 479-32.

„Uudisleht“

®

„Jutuleht“

Kaubamaja
Karl Goog
®
Axel Seffers

Ü.Katja 3, tel. 449-13.

Söögisaal

ED69

Tallinn,

Üiru 6.

Missuguse
võtaksite
Teie?



Seisate küsimuse ees —

missugune neist on see õige? Tihti ehk usaldate oma otsusetegemise õnnele.

Ajalehte aga ei valita õnne peale, sest Teil on ju oma nõudmised hea ajalehe suhtes.

Tihti kuulete ütlust

„hästitoimetatud ajaleht“,

kui lehtede ilmudes haaratakse värske „Vaba Maa“ järele. Otsast otsani loetakse „Vaba Maa“ läbi, sest temas on ikka palju uut ja huvitavat. Erilist rõhku paneb „Vaba Maa“ lugejate mitmesuguste eriharrastuste käsitamisele, iga päev ilmuvad erileheküljed. Palju kiitust on leidnud reedene pomm-lehekülj „Tuuslar“.

Kõige kindlam

on osta kirjutusmaterjale ja paberikaupu sealt, kus äri vanus ja suurus on kindlustuseks heale kaubale.

K.-ü. „Rahvaülikool“ on vanem kui Eesti vabariik. Tema suured laod Pärnu mnt., Harju tän. ja sadamas sisaldavad küllaldaselt, et täita Teie pisematki soovi. Tubli läbimüük lubab hoida hinnad madalal. Eriti jällemütijaile kasulik ostukoht.

Raamatusõbrad

leiavad meilt kõike Eestis ilmunud kirjandust. Välismaa raamatute ja ajakirjade tellimine. Kõidame raamatuid nägusalt ja tugevalt.

K.-ü. „Rahvaülikool“

Raamatu-, kirjutusmaterjalide- ja paberkaupade suurlaod Tallinnas. Harju 48, oma majas, tel. 449-37, 449-39, 442-14. Pärnu mnt. 10, pangamajas, tel. 446-66, 446-67.

O.-ü. „Vaba Maa“ trükk, Tallinnas, 1937.

EESTI
RAHVUSRAAMATUKOGU
AR