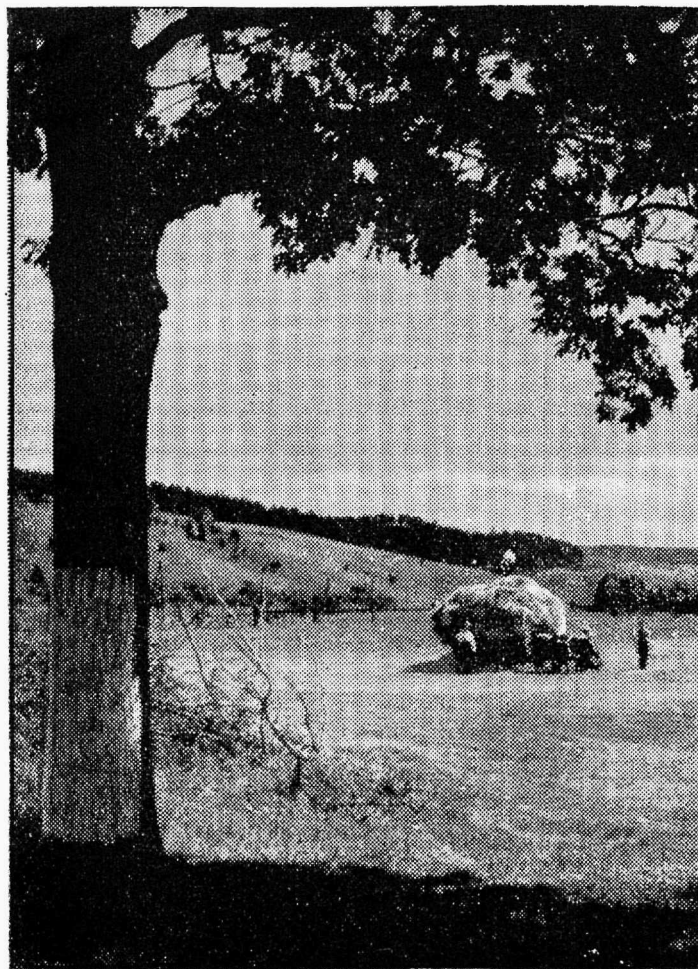


**EESTI**

Härä Aleksel Särel.

Haapsalu, Suur Lossi 47.

**KINDLUSTUS  
LEHT**



**September  
1938**

**EESTI KINDLUSTUSTEGELASTE  
ÜHINGU  
VÄLJAANNE**

Sõiduauto kummid

---

---

---

---

---

---

# India

on oma erilise tugeva protektori tõttu  
tarvitajaskonna täieliku usalduse võitnud.

**Hinnad tunduvalt alandatud.**

ESINDUS JA LADU:

**Fa. A. SELLING & Ko.**

Vene 11, tel. 470-22.

Parim sõber tööl ja teel

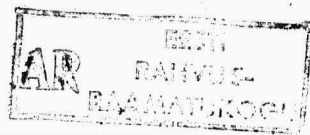
on

# „Eesti Kindlustusleht“

Kes tahab jõuda edasi oma töös,  
see ärgu unustagu tellimast „EESTI  
KINDLUSTUSLEHTE“. Maksab aastas  
ainult kr. 1.50. Makstes ettetellimis-  
hinna EKTÜ posti jookseve arvele  
(598) olete kogu aastaks varustatud.

Address: Tallinn, postkast 18.

Posti jooksev arve 598.



# EESTI KINDLUSTUSLEHT

Nr. 4.

ILMUB 6 NUMBRIT AASTAS

1938.

---

**Sisu:** *Sõjaohht ja elukindlustus — J. K. — Teadke. — Esindaja edu tehnika. — Anname publikule, mida ta soovib. — Kindlustuspropaganda Rootsis. — Kindlustus pikendab elu. — Negatiivsest ja positiivsest hankeviisist — J. K. — Ka varandus nõuab elukindlustust. — Elukindlustuse kasvatava mõju — J. K. — Edasijõudmise tee. — Mida peab esindajal olema. — Arvud ja hanketöö. — Kui vanaks teie elate? — Kuu on küll ilus, aga kaugel. — Küsimusi ja kostmisi. — Kindlustuskandidaate ei leita, vaid tehakse. — Kuidas kuskil on... — Hankemehe kodukool. — Laiast maailmast. — Õnnetuste kroonikat. — Varia.*

---

## **Sõjaohht ja elukindlustus.**

Aeg on muutunud ärevaks ja rahutuks. Õhk on täis elektrit ja püssirohusuitsu hõngu ning kahurikõminat tundub juba igas kuulduses ja ajalehesõnumis. Raadio paiskab eetrisse ikka ähvardavaid ja põnevamaid uudiseid ning mõnigi küsib kartlikult, mis saab homme.

Arusaadav, et kindlustusmehe töö pole kerge. Juba kurdavad paljud esindajad, et elukindlustuse hanketöö muutuvat raskeks. Inimesed kõhklevad ja olles haaratud ärevaist päevasündmusist, ei huvitu enam elukindlustusest. Isegi paljud need, kes varemalt avaldanud soovi, lõövad kõhkleva ja liikkava otsustamise edasi. Edasilükatud elukindlustus on aga sageli hoopis kaotatud. Kindlustusmehele tähendab aga see asjatult kaotatud aega ja kaotatud teenistust, mis mõnegi kindlustusmehe paneb mõtlema — mõtlema ja kõhkleva, kas tänapäeval üldse saab jätkata elukindlustuse hanketööd.

Ent meie ei seisa mitte esmakordselt selliste ärevate sündmuste ootel. Ka varemalt on meie maad ja rahvast häirunud mitmesugused ärevad seigad ja kuuldused. Ka siis on paljude inimeste meeli haaranud tulised päevaprobleemid enam kui kaugemad tuleviku küsimused. Ent mis oli selle tulemus?

Need, kes liigselt lasksid end haarata hetkelisest ühepäeva-elust, pidid hiljem seda kibedasti kahjatsema. Neil polnud hiljem, õnnetuse puhul, kustki leida kaitset ega abi.

Tänapäeval peaksime olema nende kogemuste võrra rikkamad, ega tohi end liigselt lasta kaasa haarata teiste palavikulisest sõjakärinast. Esialgu näib, et see ähvardav sõjantont meid otseselt ei ähvarda. Ja kuigi see kuskil mujal peaks aset leidma, siis meile see vaevalt võib tuua olukorra halvenemist, küll aga võib sellest loota mõningaid majanduskonjunktuurilisi soodustusi.

Eltoodut arvestades ei tohiks meil elukindlustuse hanketöö sugugi kitsamaks muudatu, vaid pigemini on loota, et lähem tulevik veelgi avaramaid võimalusi pakub. Seejärest ei tohi ka esindaja ise muutuda passiivseks, vaid peab kõigiti selleks kaasa aitama, et olukorda õieti tõlgitseda ja oma hanketööd endiselt jätkata.

On arusaadav, et tänapäeval see töö ei ole kerge. Ent millal on elukindlustuse hanketöö kerge olnud. Ja mida raskem on olukord, seda visamalt tuleb jätkata tegevust. Tänapäeval on kindlustuse hankemehel kahekordne kohustus oma ülesannete vastu — tuleb inimestele selgitada kindlustuskaitse tähtsust üldse, rõhutades eriti selle tähtsust erilistel rahututel aegadel. Kui keegi perekond vajab kindlustuse kaitset tavalisel ajal, siis segastel ja rahututel aegadel vajab see perekond kaitset kahevärra. Heal ja rahulikul ajal võime loota ühiskonnale, sõpradele, kuid erakordseil ajal peame lootma vaid iseendale.

Ka ei tohi unustada seda, et mitte igavesti ei jää püsima aja kärsitus, vaid see on mööduv nähe. Ent mõnigi, kes siis tahaks möelda tõsisemalt tulevikuks, saada oma perekonnale kindlustuskaitset, pole enam siis vastu võetav — kuna elukindlustust saab anda vaid terveile kuni teatud vanuseni.

Kõik see näitab, et elukindlustuse hanketöö katkestamiseks ärevate aegade ja rahutusttekitavate kuulduste tõttu, pole mingit mõistlikku põhjust. Õiget kindlustusmeest ei pidurda ei ärev aeg ega mingid kuuldused, vaid temale leidub tegutsemiseks võimalusi alati.

Ka alanud sügisene tööhooaeg ei kohuta oma ähvardava sõjamürinaga elukindlustustegevust, vaid hoolimata kõigest, töötab kujuneda küllaltki tegevusrohkeks. Selleks on vaja vaid head tahet ja püsivust.

Selleks jõudu ja edu!

J. K.

## TEADKE...

Hiinlane maksab arstile, kuni on terve, jätab talle maksmise, kui haigestub. See näib olevat väga loogiline.

Ärimehed maksavad advokaatidele, et need näitaksid neile, mida nad võivad teha seadusi rikkumata, kuid nad ei maksa, kui on kukunud sisse.

Taevaseadus ütleb, et aeg elukindlustuse ostmiseks on enne, kui vajad seda, kui tervis on hea ja võid saada elukindlustuse. Ei tohi oodata, kuni laev on karil. Tegutse tänapäev, sest et homme ei saabu kunagi.

\*

Elukindlustus on kokkuhoiu ja rahamahu-tamise kava. Kõige parem viis müüa kava on teha oma müügikava.

\*

Kindlustatud mees elab kindlustundega, et tema ja ta perekond on kaitstud juhuslikkuse vastu.

\*

Ideaalne kindlustusjutt sisaldab 10 prots. seda, mis on produkt, ja 90 prots. seda, mida see teeb kindlustuskandidaadile.

\*

Igakord, kui kindlustusmees veenab kindlustuskandidaati, tema ja ta uus poliisio-manik istutavad puu, mille viljast on kellegi kasu. Kindlustatu saab kaitse oma naisele, lastele, võib-olla ka oma vanemaile, ja võib ka juhtuda, et ta ise lõikab selle puu vilja.

\*

Selles murede maailmas öeldakse: „Minu maja on korras“, sellepärast et on olemas elukindlustus. Kindlustus tähendab rahalist kaitset perekonnale. See tähendab ka sissetulekut talle endale, kui ta on elanud kindlustuse üle. Mugav tunne! Miljonid tunnevad sellest rõõmu.

Elu lootused viib täide terve kindlustuskava.

\*

Maailm teeb ruumi mehele, kes teab, kuhu ta läheb.

\*

Mõttele, millal kardad pimedust. Veel vähem on põhjust karta kindlustuskandidaati.

\*

Teadmised pole võim. Need ainult võimaldavad kasutada võimu korrektselt.

# Esindaja edu tehnika.

Selle kohta kirjutatakse Ameerika kindlustustegelaste ajakirjas „The Salesman“ alljärgnevat juhiseid, mis võivad kasuks tulla ka meie kindlustustegelastele. Selles öeldakse:

„Esindaja reklaamib end igal minutil, kui ta on kindlustuskandidaadi juures. See enesereklaamimine nähtub kõiges, mis esindaja on ja mis ta teeb ning see ütleb kindlustuskandidaadile, olgu see sõber või võõras, kes ta on ja mis ta mõtleb endast. Sellepärast vaatame lähemalt, mis tuleb õppida, et jätta endast soodsamat muljet.

*Maneerid.* Kui astute või liigute, siis ei tohi teie liigutis puutuda silma argus. Argus ja närviline kõhklemine ütleb teist, et teie ei taha kindlustuskandidaati tunda. Kui avate ukse äkki või liig suure kõhklemisega, siis jätab see teist ebasoovitava mulje, mis jääb kindlustuskandidaadil püsima kogu jutuajamise kestel. Palju tehinguid kaotatakse sel viisil, kuidas esindaja avab ukse ja astub laua juure.

*Riietus.* Teie riietuse stiil ja seisukord ütleb eksimatult, mis te mõtlete endast. Selle järele otsustab kandidaat teie üle palju. Ei ole tarvis, et ülikond oleks tulnud nõelasilmast, kuid see peab istuma seljas hästi, peab olema puhas, peab olema vaba kulunud nõõpaukudest. Peale muu ei tohi ta olla ebaharilik värvilt või stiililt. Ka särk ei tohi omada värvi, mis äratav tähelepanu, eriti on see maksev aga kaelasideme suhtes. Saapad või kingad peavad läikima.

*Paberid.* Niisamasugune kord ja puhutus nagu riietuses, peab valitsema ka paberite juures, mida näitate kandidaadile. On paberid kulunud või määrduanud, peate asendama need uutega.

*Näoilme.* Puhtaksäetud nägu ei ärata iseendast tähelepanu, kuid Hitleri või Charlie Chaplini vurrudele vaadatakse kui omapäraste isikute ninaalusele ehetele ja keegi ei taha teha äri inimesega, kes on omapärane. Ebaloomulik naeratus lähenemisel on niisama halb kui sünge ilme. Püüdke teha ilme nagu keskmine ärimees, sellega ei kisu te tähe-

lepanu eemale oma ettepanekuist. Ärge hoidke piipu, sigarit, sigaretti või paberossi suus, kui külastate kindlustuskandidaate. Teiste sõnadega, ärge tehke midagi, mis kisub tähelepanu eemale teie ärijutust.

*Hääldamine.* Eriti rõhku tuleb panna selgele ja puhtale häälendamisele. Harjutage ütlemata sõnu selgesti, nii et iga silp on arusaadav. Kui te neelate sõnad alla või ütlete need ruttu, siis peab kindlustuskandidaat end pingutama, et saada teist aru. Tulemus on, et pea kaotab ta huvi ja lakkab teid kuulamast. Tehke endale reeglaks, et hääldate iga silbi selgesti ja teie sõlmitte siis rohkem ja paremaid kindlustusi.

*Hääle toon.* Mõnel esindajal nurjub kindlustamine, sest et tema hääl on karm ja ebameeldiva kõrvalkõlaga. Kultiveerige hääles mõnusat, rahulikku ja sõbralikku tooni. Kui te püüate tarvitada sõbralikku hääletooni kindlustuskandidaadi suhtes, kuid jätate oma naisele, lastele ja igapäevastele tuttavatele oma vana karmi, kurja hääletooni, siis pole teil edu. Te peate hakkama kultiveerima pehmet, sõbralikku hääletooni oma naise ja laste juures, siis teie ei näitle, kui tarvitate niisamasugust häält kindlustuskandidaatide juures.

*Tähelepanu.* Ei maksa teha müügi-ettepanekut, kui kandidaat ei taha või ei või sellele pühendada oma tähelepanu. Mõelge, et tähelepanu on nagu pimestav rambivalgus. Kõik muu on poolpimeduses, jääb eemale teie huvist. Kui teil puudub kandidaadi tähelepanu, ei saa teie teha müüki. Jutuajamine on teil siis asjatu aja ja energia kulu.

*Julgus.* Julgus pole mitte häbematus ega vali hääl. Julgus on kindlusetunne igas väites, mille esitate — kindlustunnet tagab see, et tunnete täiesti asja, millest kõnelete.

*Keel.* Isegi, kui te räägite kindlustuskandidaadi keeles, ärge tarvitage labaseid tänavväljendusi. Labastest väljendustest peate hoiduma, kui tahate olla edukas.

*Jutuajamise suund.* Esindaja peab jutuajamisel end võimalikult tagaplaa-

nile jätma ja tooma esile kandidaadi mina, kui soovib teha müüki. Müügi-ettepanek tehke nii, et kõik näib olevat kandidaadi küljel, enda pool aga ei midagi. Ei maksa läheneda kandidaadile sõnadega: „Sooviksin kulutada teil kümme minutit aega . . .“ See on niisama halb kui: „Tahan müüa teile poliisi, et saada ise provisjoni. Kandidaat tunneb huvi enda ja oma asjade, mitte aga teie asjade vastu. Ta kuulab, kui räägite temast, tema perekonnast, tema tööst, tema edust, tema kavadest ja heakäekäigust.

*Ausus.* Elukindlustus on aus äri, mis on rajatud soovile olla abivalmis.

Sellepärast olge kõigis oma toiminguis aus. Ainult pahameel ja nurjumine võivad tulla ebaaususest, varjamisest või kahekeelsusest. Kandidaat usub tõsiselt, et on olemas talle kahjud, kui ta sõlmib elukindlustuse. Ole aus ja tunnista talle need kahjusid. Kuid siis näita, et kasud kaaluvad need kahjud üles.

*Klientuur.* Püüdke endale luua klientuur nagu arst patsientide hulgast. Austage teiste esindajate õigusi nende klientide suhtes, nagu soovite, et austataks teie õigusi teie klientide suhtes. Kõriloikav võistlus viib alla esindaja väärtuse.

## Anneme publikule, mida ta soovib.

Mida ootab elukindlustusevõtja oma kindlustusmehelt? Mida loodab ta, mis ta teab? Millist teenimist loodab ta temalt? Mis asjus otsib ta esindajalt nõu? Viimastel aastatel on saanud publik teadlikumaks elukindlustusest ja ta loodab rohkem ja rohkem mehelt, kellelt ta võtab oma elukindlustuse.

Nüüd asetame esindaja ärisse ja vaatame, mis ta teab ja millist tööd ta teeb, nii et on valmis andma publikule, mida see soovib. Võtame selleks appi siin oma kujutluse.

Esindaja istub oma laua taga. Väljaspool tema kontorit on suur hulk rahvast igasugusest seltskonnakihist, iga seltskonnakiht oma probleemidega. Seal on madalama sissetuleku esindajad, vabriku- ja põllutöölised. Nimetame seda esimeseks grupiks. Siis tuleb perekonnainimene, kes esindab suurt keskklassi. Nimetame seda teiseks grupiks. Selle järele tuleb tööandja, kes oma äris peremees, osanik kusagil või kõrgem ametnik mõnes ettevõttes. Nimetame seda kolmandaks grupiks. Lõpuks tuleb rikas mees. Laseme teda esindada neljandat gruppi.

Mida peab esindaja teadma, et korralikult teenida seda publikut?

Võtame esimese grupi. Selle grupi probleemid on väga lihtsad. Esindaja peab teadma, miks vajavad need inimesed elukindlustust ja ta peab oma peas

tege ma kindlaks, milline müügi-ettepanek võimaldab tal väikese tuluga inimesi veenda, et nad peavad võtma poliisi haiguse või surma puhuks.

Jätame nüüd selle grupi kõrvale ja vaatame teist gruppi. See on perekonnainimene naise või paari lapsega.

Esindaja peab teadma, millised on selle mehe tänapäevased ja ka tuleviku probleemid. Ta peab vaatama, milline on selle mehe vastutus oma perekonna eest praegu — kümne aasta pärast, enda ja oma naise eest vanas eas. Ta peab võima haarata selle mehe probleeme, vähendama neid ja esitama kava, kuidas võib kasutada elukindlustust lahendusena.

Nüüd tuleb järg kolmanda grupi kätte. Siin on tegemist äriinimesega. Vastavalt tüübile peab esindaja leidma sellele kindlustuse ja kindlustuse tähtsust veenvalt selgitama.

Lõpuks tuleb viimane kindlustuskandidaat — rikas inimene. Sellele tuleb kindlustus väga hoolikalt valmistatult esitada. Tihti võib selle vajaduse selgitamine esindajal käia üle jõu. Siin peab esindaja oskama asja teha äriliselt ja ka seltskondlikult huvitavaks.

Kui meie tahame võita lugupidamist ja usaldust ja lõigata tasu, mis oleme teeninud, peame andma publikule, mida ta soovib.

# Kindlustuspropaganda Rootsis.

Aug. Pähkal.

Rootsis tegutseb juba teist aastat büroo, mille ülesandeks kindlustusala igakülgne propageerimine. Et ka Eestis ühispropaganda korraldamine juba pikemat aega kõne all on olnud, siis külastasin oma ringreisil Skandinaavia riikides ka tähendatud bürood, kus härra Frick, büroo juhataja, järgmist seletas:

Kindlustusseltside ühispropaganda tähtsam osa on suunatud noorsoole, peamiselt just õpilaste hulka alg- ning kutsekoolides. Sellele üritusele tähtsal määral on kaasa aidanud kõik rootsi kooliõpetajad.

Käesoleval suvel korraldatud kooliõpetajate kursustel olid mõned päevad täielikult pühendatud kindlustusasjandusele. Siin selgitati ülemaa kokkutulnud 200-le kooliõpetajale mõisteid ning põhimõtteid, mida nemad edasi oma kasvandikele kindlustusasjandusest peaksid õpetama.

Lisaks sellele pühendati üks päev kokkuvõttele, kus tulid käsitlemisele mõisted, mis lähedalt seoses kindlustusarengu eeltingimustega.

Kindlustusala kui ka kokkuvõtte käsitlesid kursustel silmapaistvad kindlustusala tegelased, kusjuures koolivalitsus omalt poolt kaasa aitas ülesseatud kava saajaprotsendiliseks täitmiseks.

Veel on büroo koostanud mitmeid väljaandmeid kindlustusküsimuste selgitamiseks ning neid saatnud käsitamiseks koolidesse. Ühe sellise brošüüri väljasaatmine oli parajasti käsil. See 16-leheküljeline brošüür algab kõige lihtsamate mõistete selgitamisega, mis meie igapäevases elus nii sageli leiavad käsitamist, mille õiget tähendust aga õpilased tihti ei tea. Ometigi aitab nende mõistete selgitamine tõhusalt kaasa kindlustuse tarviduse põhjendamisele ja loob nii silla elunähtuste näilise paratamatuse ja nende ohtude vältimise võimaluse kindlustuskaitse kaudu.

Mõisted, nagu raha, kokkuvõtte, sissetulek ja väljaminek, töötaolek, elatismiinimum, elustandard, tarbed, sotsiaalkindlustus jne. jne. leidsid selles brošüüris käsitlemist.

Teine brošüür, mis samuti koostatud noorsoole, käsitab kindlustuse ajalugu, selle aren-

gu tähtsust ühiskondlikust ja indiviidi seisukohalt, olemasolevaid kindlustusharusid, nagu need seni leidnud kasutamist Rootsis. Eriline tähtsus on antud selles brošüüris isiku büdžetile. Olemasoluks vajalikkude tarvete seas on elukindlustus esmajärgulise hüvena paigutatud 6-ndale kohale, mis rahuldamisele peab tulema kohe peale olemasoluks vajalikkude tarvete, nagu toit, elamu, riietus jne.

Erilist tähelepanu väärrib büroo hästiõnnestunud joonestuste- ning kujutiste-võistlus koolide vahel büroo poolt väljapandud auhinnale. Sellekohase ringkirjaga on koolivalitsus pöördunud kõikide alg- ja kutsekoolide poole, et koolijuhatajad õpilastele tutvustaksid ühispropaganda-büroo üritust — kindlustusküsimuste pildis ning joonestuses kujutamise võistlust.

Büroo on auhinnaks välja pannud võitjaks tunnustatud kooli klassile tasuta sõidu Stockholmist ja tagasi. Nagu büroo ruumes väljapandud hulgalistest joonestustest järeldada võib, on õpilased võistlusesse suhtunud suurima huviga. Elavalt ning tõetruult on kujutatud kõike inimeste pahesid, vaenlasi, ning hädaohte, ja seda, kuidas nendest saab vabaneeda kindlustuskaitse kaudu. Büroo tegevus teatavasti ei piirdu ainult elukindlustuse propagandaga, vaid siia tegevuskavva on võetud kõikide kindlustusalade selgitamine. Sellepärast siis kujutavadki õpilaste joonestused hädaohte, mis seoses tänavliikleemisega, murdvarguse alalt — ööpimeduses rahakapi lõhkujat, klaasipurunemist äri-vaateaknas ja palju sellelaadilist. Nagu büroo juhataja härra Frick tähendas, kestnud joonestuste laviin kaua ja võistlus paljude koolide vahel olnud tasavägine. Lõppvõistlusel tuli võitjaks üks Põhja-Rootsi algkooli klass, kes siis oma ühisvõitu — priisõitu Stockholmist ja tagasi 40 õpilasega — rõõmuga kasutas. Peab tähendama, et sõit Stockholmist Põhja-Rootsist on tugevasti üle tuhande kilomeetri ja pilet edasi-tagasi meie hindadega võrreldes moodustab aukartustäratava summa, pealegi veel 40 isikule.

Hea eduga on töötanud ka kooliraadio, kus kindlustusala üle on peetud rohkesti loenguid. Sama õnnestunuks on osutunud ka lühiki-

film, mida praegu hea eduga näidatakse koolides.

Ajalehes on tehtud rohkesti selgitustööd. Pole jäetud kasutamata ainsatki võimalust kindlustuskaitse tähtsuse selgitamiseks laiematele rahvahulkadele.

Küsimusele, missugust propaganda liiki bürool kõige enam õnnestunuks võiks pidada, arvas büroojuhataja — sketschi raadio teel, samuti ka filmi ja viimati korraldatud reklaamlause — sloganite — võistlust.

Kulud büroo ülalpidamiseks tasutakse kõikide seltside poolt, ja nagu möödunud aasta tegevuskavast näha, ei ole kulud kõikide nende ürituste kohta, mis büroo teostanud, sugugi suured. Umbes 10.000 kr. ümber on tulnud igal seltsil ühispropagandale kulutada, kusjuures lõviosa sellest summast nõudis filmi lavastamine.

Bürood juhib komitee, kuhu ei kuulu mitte otseselt igast ega ka üksikutest seltsidest tegelasi, vaid need komitee liikmed esindavad kutseorganisatsioone — on ju Rootsisis peale seltside ühingu veel mitu teist kutseorganisatsiooni, nagu inspektorite ühing ja teised.

Kõik seltsid pole siiski ühispropaganda ümber koondatud. Eemale on jäänud mõned üksikud, missuguste osatähtsus aga kindlustusalal Rootsisis pole nimetamiseväärt.

Seltsid — büroo tegevuse finantseerijad — on senise tegevusega väga rahul, soovivad, et see suund jätkuks ja arusaamine ühispropaganda tõhususest ja ratsionaalsusest ikka enam ja enam edeneks ja laieneks.

Oleks viimane aeg ka meil jõuda kokkuleppele ühispropaganda teostamise küsimuses, mis tähendaks suurt sammu edasi kindlustuskaitse vajaduse selgitamisel.

---

## Kindlustus pikendab elu.

See on inimsoo kõigi aegade sooviks olnud — saada võimalikult vanaks. Mitte ainult saada vanaks, vaid kõrges eas ka hea tervise juures püsida.

Sajandite kestel on antud palju retsepte kõrge ea saavutamiseks. Tuntuim neist on Berliini arsti Holelandi teos „Kunst oma elu pikendada“. Sagedasti on kirjutatud, et hoidumine alkoholist ja tubakast on suure tähtsusega elu pikendamisel, samuti ka, et kõik saajaastased on neid vahendeid ainult mõõdukalt tarvitanud.

„Berliner Illustrierter Nachtausgabe“ kaastööline Jupp Miller-Marlin, kes ajakirjanikuna tegutsedes on oma elu kestel sagedasti saajaastastega kokku puutunud, on tulnud veendumusele, et pole kindlat retsepti kõrgesse ikka jõudmiseks. Siiski on ta paljude saajaastaste suust kuulnud, et nad on alati mõõdukust pidanud ja neil on olnud alati rahu ja huumorit. Siis jõuab ta otsusele, et kõrge vanuse peapõhjuseks on olnud hea päriüsus.

Lõpuks ütleb ta järgmist:

„On tehtud kindlaks, et need kindlustatud, kes pole end kindlustanud surmajuhtumi vastu, vaid üleelamise pu-

huks, on saavutanud ka selle õnneliku vanuse. Kas ei ole see tingitud sisemisest rahust, et ta omaksed on iga juhtumi puhul kaitstud? Ja kui elukindlustuse statistika näitab, et inimesed, kes on üleelamise puhuks kindlustatud, elavad tõeliselt kauem kui need, kes on kindlustatud surmajuhtumi vastu, kas ei ela nad siis just mitte sellepärast kauem, et nad teatud aja tulekut ettenähes rõõmustavad? Kas ei või siis sellest järeldada, et soov kaua elada mõjub soodustavalt elu pikkusele? Või tuleb see sellest, et inimesel on aimdus, kas ta elab vanaks või mitte? Lahendamatu, võib-olla lahendamatu küsimus.“

Segakindlustus surma- ja üleelamise puhuks hakkab viimasel ajal väga levima. Ja vist tabab märki oletus, et sisemine rahu, mida annab see kindlustuse vorm, mõjub tunduvalt kaasa elu piknemisele.

---

Riiklik „Istituto Nazionale“ Roomas on hakanud andma välja elukindlustuspoliise, mille esimesel preemiamaksmisel saab omanik õmblusmasina, mille väärtuse ta tasub 24 (kuu jooksul)



# Negatiivsest ja positiivsest hankeviisist.

Kindlustustegevus ei arene iseenesest — vaevalt on loota, et kindlustusvõtjad ise otsiksid seltsi üles. Kui see veel kuidagi on mõeldav asikindlustuse puhul, siis elukindlustuse kui uudsema ala suhtes seda juhtub vaid harukordadel. Igat seltsi, kes ainult sellele lootma jääks, ootaks kindlasti sama saatus, kui seda Rootsi pastorit-esindajat, kes kurtis, et vaatamata sellele, et ta kolmel püüa-päeval järjest on kirikukantslist teatavalt üles võtnud asikindlustuse-soovi viavaldusi, pole ükski veel tema poole selles asjas pöördunud.

Tänapäeval iga selts kui ka esindaja, kui ta soovib kindlustustegevuses saavutada edu, peab arendama aktiivset hankepoliitikat, s. o., ta peab otsima kindlustussoovijaid ja neid veenma kindlustuse vajaduses. See nõuab suurt ja pidevat propagandat ning selgitustööd. Selleks ongi igal seltsil ametis arvukas esindajate kaader, kes publikule selgitab kindlustuskaitse tähtsust ning hangib uusi kindlustusi.

Asikindlustuste hankimine on võrdlemisi lihtne töö, kuna siin kindlustamise vajadus on arusaadavam. Juhul, kui siiski leidub neid, kes oma varanduse tahavad jätta tule, murdvarguse või mõne muu ohu vastu kindlustamata, siis piisab sellest, kui varanduseomanikule osavalt ja selgelt ähvardavat ohtu meelde tuletada. Mida eredamates värvides seda tehakse, seda kiirem ja kindlam on edu. See töö ei nõua erilist osavust — vaja ainult tabavate näidete varal teha selgeks, kui ootamatult võib varandust hävitada tuli, viia ära murdvaras, või hävitada rahe, ning võite olla kindel et kerge vaevaga võite saavutada mõne uue tule-, murdvarguse- või rahekindlustuse.

Ent hoopis teine lugu on elukindlustusega. Siin on kindlustatavaks kõigepealt elav inimene, enamail juhtumeil kindlustusvõtja ise, mispärast siin pole kohaldatavad samad selgitusviisid, nagu see mõeldav asikindlustuse puhul.

Kahjuks peab tunnistama, et paljud esindajad selle põhinõude vastu patu-

tavad. Nad asuvad asja juurde tulekindlustuselt laenatud hankeviisidega ja ründavad kindlustusvõtjat samal viisil — maalides võimalikult eredates värvides kindlustusvõtjale ette surmaohtu ja näidates, millisesse viletsusse ta perekond võib sattuda peale kindlustuskandidaadi surma, kui neil puudub kindlustuskaitse.

Säärane hankeviis võib küll anda ka vahel tulemusi, kuid sageli mõjub hoopis vastupidiselt. See on psühholoogiliselt ka täiesti arusaadav, kuna surmaga kollitamine elukindlustuse teeb võikaks ja ebameeldivaks. Elukindlustus omab võika värvingu, mõjub inimesele mäsandavalt, mille tõttu paljud noored inimesed, kes elu alustavad lootusrikkalt, sellist juttu kuuldagi ei taha.

Et vältida seda nähet, on hakatud otsima teid ja võimalusi, kuidas elukindlustust publikule teha meeldivamaks. Moodne hankemetoodika lähtub siin tavalisest kaubamüüja põhimõttest. Nii on teada, et kaupmees müües mõnd riidet või mööblit sugugi ei püüa klienti hirmutada sellega, kui kole ja hirmus oleks tema elu närudes käies ja pakk-kastil magades, vaid püüab klienti veenda, kui mõnusaks ja mugavaks muutub ta elu uue eseme omandamisel.

Sama teed sammub ka moodne hankemetoodika — ta püüab kindlustuskandidaadile teha selgeks, kui ilusaks ja päikeseküllaseks muutub tema ja ta perekonna tulevik elukindlustuse kaudu. Ja nagu näitavad kogemused, meeldib see inimestele palju enam. Sellest tingituna leiabki viimasel ajal elukindlustuse vajaduste selgitamisel ja propageerimisel positiivne hankeviis palju enam kasutamist kui surmaga kollitamine. Eriti on see leidnud pooldamist Ameerikas ja Skandinaavia riikides, kus elukindlustuse selgitustöös surmast ja inimest ähvardavaist ohtudest kõneldakse väga vähe.

Ka meie hanketöö peaks enam olema rajatud positiivsele hankeviisile, et inimestes äratada enam rõõmsameelset tahet ja huvi elukindlustuse vastu.

J. K.

# Ka varandus nõuab elukindlustust.

Ameerika miljardär kindlustab vaatamata oma määratule rikkusele kõrge summa eest oma elu. Miks? Ta ei vaata elukindlustusele kui hoolitsemisele, vaid ta kasutab elukindlustust kui juhust, mis annab võimalust oma varandust suurendada. Elukindlustus pakub talle üleelamise korral mõõdukate protsentidega kapitali, varajase surma puhul on aga see olnud hiilgav kapitali mahutuse viis. Kui ta oma ettevõtteis kõige võimalikuga spekulereib, miks ei pea ta siis mitte kindlustama oma elu, kuna ta selle juures midagi ei kaota. „Elukindlustus ei tõmba surma lähemale ega hoiu teda ka eemale. Surm tuleb kutsumata ega vaata sellele, kas loob tema saabumine kapitali või mitte.“ Kuigi rikas mees surma puhul elukindlustusest midagi ei saa, on ta ka seda arvestanud. Ta ei püüa kapitali suurendada enda, vaid oma perekonna pärast.

Meie rahamees talitab ebaõieti, kui ta suhtub eitavalt elukindlustusse. On endastmõistetav, et ta võib oma rahaga teatud asjaoludel enam teenida, kui ta elab kaua. Kuid tuleb panna tähele, et elukindlustuse juures ei või tulla kaotusi nagu teiste kapitalide mahutusviiside juures, ja igaüks peab tunnistama, et on hulk kapitalide mahutusviise, mis on palju halvemad elukindlustusest. Kes teaks täpsalt, et ta elab veel 20—30 või enam aastaid, see võib saada muidugi paremaid lõppresultaate, kui ta mahutab preemiarahad teistesse kindlatesse väärtustesse. Aga kes teab, millal ta ära kutsutakse. Kes arvab tõesti, et elab kaua, see vaadaku enda ümber ringi. Ja ta näeb siis kui palju sõpru ja häid tuttavaid on tal läinud enneaegselt mulda.

Pole kahtlust, et elukindlustus on vajalik igaühele. Üksikisiku varandus pole millegagi kaitstud, et see tuulde ei lenda. Õnnetud ärioperatsioonid võivad põliste rikastele tuua üle öö sandikepi. Rikkad inimesed on omad kapitalid mahutanud paljudesse kohtadesse. On tarvis võtta päranduse jaotamist ette, siis ei jatku paljudel juhtumel sularahast.

On tarvis siis varandusi või väärtpabe-reid realiseerida, kuid selle tõttu võivad tekkida kahjud. Elukindlustus annab aga kohe tarvismineva raha. Poeg, kes isa surma ajal õpib, võib elukindlustuse abil jätkata oma õpinguid. Tütrelle, kes tahab abielluda, on hoolitsetud elukindlustus kaasavara eest.

Perekonnatoitja surmaga läheb kaduma kapital, mida ei saa millegagi asetada. Meie kuuleme sagedasti inimestest, kes on olnud töökad ja kõlvulised seltskonna liikmed, kuid kelle surma järele satub naine lastega suuresse viletsusse. Ta on elanud suurel jalal, on maksnud kõrgeid üüre, on end hästi riietanud, palju lõbustuskohte külastanud ja kasvatanud omi lapsi teatud ideedega seltskondlikust seisukohast — aga nüüd on surm ta viimsele puhkepaigale viinud ja millises seisukorras on nüüd ta perekond? Selgub, et perekond on kõik vara ära kulutanud. Säärane käitumine pole mitte mõtlematu ja ettevaatamatu, vaid suurel määral südametu. Isal on kohuseks oma eluajal hoolitseda igapäevase leiva eest, nii on tema kohuseks ka enne oma surma omaste eest hoolitseda. Sellepärast on ta talitanud mõistlikult, kui tal on tagavaraks elukindlustuspoliis.

---

## Mida soovite?

Vaimustus, kindel otsustamisvõime ja teadmised on edu võimsaks loojaks. Kindlustustegelase kõige tähtsamaks jõuks on kujutlusvõime. On teil seda? On teil aus, tõsine soov töötada paremini oma kutsealal?

Kui teil seda on, kui teie tahate minna välja ja võidelda selle eest, töötada päevad ja ööd läbi, kulutada oma aega ning siiski rõõmus olete, et teete seda; kui teie pingutate kogu oma jõudu ja kõiki oma võimeid, siis saavutate seda, mida soovite.

\*

Olen pannud kogu oma raha kindlustusse, sest ma tean, see on ainuke asi, mis on kindel. Kui ostan poliisi, siis mitte ainult mina ei tea, mis ma teen, vaid ka mu perekond teab, mis ta teeb.

# Elukindlustuse kasvatav mõju.

Kindlustustegevus ei ole mitte ainult majanduslik tehing, nagu mõne eseme müük-ost, vaid ta peidab endas ka suuri moraalseid väärtusi, millel ei puudu ühiskondlik ja riiklik tähtsus. Riiklikust ja rahvamajanduslikust seisukohast pole kaugeltki ükskõik, kuidas areneb iga üksiku majapidamise ja perekonna tulevik, vaid iga riik tahab oma kodanikele pakkuda võimalikult stabiilset ja rahu-likku arenemisvõimalust. See kõik oleks aga raskesti mõeldav ilma kindlustus-kaitseta.

Ent kindlustusel, eriti elukindlustusel, ei puudu ka oma pedagoogiline väärtus üksikisiku ja perekonna seisukohalt. Sageli rõhutatakse ainult neid ainelisi hüvesid, mida pakub kindlustus, ja jäetakse kindlustuse kasvatav mõju hoopis tähele panemata. See aga jätab sageli vaimliste huvidega inimesed külmaks elukindlustuse vastu. Seepärast on soovitatav, eriti intelligentsemate kandidaatide juures, esile tõsta ka kindlustuse kasvatav mõju. Selleks on väga palju argumente.

Juba see kindlustunne, mille annab elukindlustus kindlusevõtjale endale ja ta perekonnale, on suure moraalse väärtusega. Lisaks sellele arendab elukindlustus kokkuhoiumeelt, ettenägelikkust ja enesekindlust, mis inimesele ta töös ja toiminguis annab julgust ning teeb ta muredevabaks — kaotab hirmu tuleviku eest.

Eriti aga suur on kindlustuse kasvatav mõju lastele ja teistele perekonnaliikmetele pärast õnnetujuhtumit, mis tabab varandust või perekonnatoitjat. Kui siis saadud kindlustussummaga võidakse jätkata elu endiselt, näitab see perekonnapea suurt hoolt ja kohusetunnet oma perekonna ja laste vastu. Kindlasti ei unune see neil niipea ja annab neile ilusa eeskuju. Hea eeskuju on aga alati parim kasvataja.

Kindlustus pakub küll esijoones majanduslikku tuge ja abi, kuid veel suurem kui ta majanduslik tähtsus, on kindlustuse moraalne ja kasvatav mõju. Ja sellest ei tohi jääda ilma ükski perekond.

J. K.

## EDASIJÕUDMISE TEE.

Varem või hiljem avastab mees, kui ta on tark, et ärielu on heade ja halbade päevade, võitude ja kaotuste ning andmiste ja võtmiste segu.

Ta märkab, et ei maksa olla tundeline hing, et ta peab laskma minna mõned asjad üle pea, nagu vett üle hane selja.

Ta näeb, et see, kes kaotab tasakaalu, kaotab kõik.

Ta näeb, et kõik mehed kõrvetavad aegajalt oma praeguse, ja et ei maksa teise mehe leivaraase võtta tõsiselt.

Ta taipab, et kanda kompsu seljas, on kergem viis minna võitlusse.

Ta näeb, et kiireim viis saada ebapopulaarseks on kanda edasi jutte ja kuuldusi teistest.

Ta näeb, et suurem osa inimesi on niisama piüdlid, et neil on pead, mis on head või paremad, ja et raske töö mitte tarkus, on edu saladus.

Ta taipab, et äri läheb hästi edasi ilma temata.

Ta näeb, et peab tundma sümpaatiat nooremate vastu, kes astuvad ärialale, sest ta teab, kuidas eksles ise, kui tegi algust.

Ta teab, et ei maksa muretseda, kui kaotab, sest et kogemused on näidanud talle, et kui ta alati annab oma parema, siis läheb tal keskmiselt hästi.

Ta teab, et ükski mees ei ole saanud esimest alust üksinda, et see on ühine jõupingutus, mis liigutab paremaid asju.

Ta teab, et peremehed pole koletised, kes võtavad viimase tööraasu välja väikese tasu eest, vaid et nad on väga kenad mehed, kel on olnud edu ainult raske töö tõttu ja kes soovivad talitada õieti.

Ta näeb, et ühes kohas pole raskem saada läbi kui teises, et edasijõudmine oleneb 98 protsenti enda ülalpeost. „Review.“

# Mida peab

## esindajal olema...

Edukal elukindlustuse esindajal peavad olema esmajoones põhjalikud teadmised elukindlustusest. Ta peab teadma, mis on elukindlustus ja mis saadab see korda.

Lisaks põhjalikkudele teadmistele, peab esindaja omama inimtundmist. See ei tähenda aga, et ta teab suure hulga inimeste nimesid ja aadresse. Suure hulga isikute nimed ja aadressid võivad olla elukindlustuse sõlmimisel tähtsad, aga neid võib saada igaüks, kes mõistab lugeda ja kirjutada. Kuid inimeste tundmise all tuleb mõista seda, et esindajal on arusaamist nende probleemidest. Ta peab suutma analüüsida perekondade ja isikute probleeme. Ta peab mõistma ja hindama inimeste ihasid, nende igatsusi, nende pettumusi ja muresid. Teiste sõnadega, ta peab tundma inimesi, sest et ta tunneb huvi nende vastu ja armastab neid. Oma praktiliste teadmiste põhjal võib ta siis töötada välja nende inimeste kavad ja skeemid kooskõlas elukindlustusega.

Näib, et igal edukal esindajal on suur vastutustunne. Vastutustunne, mis on nii tugev, et saab jagu enesearmastusest. Ta tunneb teatud vastutust oma elukutse ees ja ta äriiline eetika sunnib teda teenima. Ta teab, et võib teenida ennast kõige paremini sel teel, kui ta teenib esmajoones oma klienti.

Kuigi tal on eduka esindaja iseloomulikud jooned, ei või tal olla edu, kui tal pole võimet distsiplineerida end. Näib, et suur hulk nurjumisi esindajate seas, kes on hästi varustatud eduks, tuleb enesedistsipliini puudusest. Võime puudus intelligentset teha kavu ja päevatööd, on toonud töötajale rohkesti pettumusi. Tõeliselt edukas esindaja ütleb endale: „Mina olen omaette peremees.“ Ta mõtleb ka seda. Seda ei ütle ta aga enda vabaduse seisukohast, vaid et ta võib ausalt päeva läbi teha tööd ja teeb tööd töö enda pärast.

Edukas esindaja juhib ja korraldab omi asju hästi. Näib, et mees, kellel on enesedistsipliini omas töös, on ka väga hea oma asjade korraldaja. Oma rahaliste asjade hästi korraldamine pole esindajale ainult selleks vajalik, et ta oleks vaba muredest ja võiks pühendada rahulikult oma tööle, vaid ta peab näitama end kindlustuskandidaatidele ja klientidele isikuna, kes väärib nende usaldust. Ei lähe keegi arsti juure, kes haige, nõu ja rohtu küsima endale ja oma perekonnale. Ei looda keegi midagi mehelt, kes ei suuda koostada oma kava, vaid vaatab abitult ringi. On tähtis, et esindaja võib seada oma maja korda ja hoiab selle alati korras.

---

### Liiklusõnnetusi arvudes.

Nagu näitab statistika, on 1937. a. tänavliiklemisõnnetuste arv võrreldes eelmise aastaga tunduvalt tagasi läinud. Nii oli 1937. a. 514 õnnetust, mis on vähem kui eelmisel aastal 69 ehk 13,5 prots. võrra.

Valdava enamuse õnnetusist on põhjustanud mootorsõidukid. Neid oli 444 ehk 86,4 prots. tänavliiklemisõnnetusist.

1000 auto kohta õnnetusi tuleb Soomes 144, Eestis 98, Rootsis 72, Itaalias 68, Ühendriikides 31 ja Kanadas 29. Surmasaanuid tuleb 1000 auto kohta Kanadas 9,4, Soomes 5,8, Itaalias 5,6, Eestis 4,4, Rootsis 2,3 ja Ühendriikides 1,3.

1937. a. langes tänavliiklemisõnnetuste ohvriks 300 inimest. Neist sai surma 31 ehk 10,3 prots., raskesti vigastada 97 ehk 32,3 prots. ja kergesti vigastada 172 ehk 57,4 prots.

Näib, et õnnetusrikkamaks ajaks on meil kuud maist septembrini. Nädalapäevadest varitsevad õnnetused kõige rohkem nelja- ja laupäeval.

Raudteedel oli 1937. a. 57 õnnetust. Surma sai 39, raskeid kehavigastusi 11 ja kergeid kehavigastusi 7 inimest. Kõige rohkem õnnetusi on juhtunud talvekuudel. Erakordselt palju õnnetusi juhtus just esmaspäeviti, nimelt 31,6 prots. kogu õnnetusist. Ohtlikumad tunnid näivad raudteel olevat kella 18—1.

# ARVUID JA HANKIETÖÖ.

## Suremussagedus ja surmapõhjsi.

Statistikal on hanketöös suur tähtsus: suurem kui seda arvatakse. Sellepärast tuleb statistikat alati ära kasutada. Hankemehel on statistikast ainult tarvis otsida hankeks kasulikke külgi. Väga rikkalikke materjale pakub selleks suremustabel. Kahjuks on seda hanketöös vähe kasutatud, kuigi võiks seda esmajoones oodata elukindlustajalt. Lubamatu on kasutada hankeks vananenud suremustabelit, kuigi see näib vahel mõjuvama olevat, sest et see pole tänapäev enam õige. Allpooltoodud tabeli aluseks on võetud Riigi Statistika Keskbüroo poolt 1932—1934 a. andmetel koostatud eesti rahva suremustabel.

### Meeste suremistabel.

Vanus	Elusolevate arv	Vanus	Elusolevate arv	Vanus	Elusolevate arv
0	1000	35	752	70	350
1	901	36	747	71	330
2	885	37	742	72	309
3	877	38	736	73	287
4	873	39	730	74	266
5	866	40	724	75	244
6	863	41	718	76	222
7	860	42	712	77	201
8	858	43	705	78	180
9	856	44	698	79	160
10	853	45	691	80	140
11	850	46	683	81	122
12	848	47	675	83	104
13	846	48	667	83	88
14	843	49	658	84	73
15	841	50	649	85	60
16	838	51	640	86	48
17	834	52	630	87	38
18	831	53	619	88	29
19	827	54	608	89	22
20	823	55	597	90	16
21	819	56	584	91	11
22	815	57	571	92	8
23	810	58	558	93	5
24	806	59	544	94	3
25	801	60	529	95	2
26	796	61	514	96	1
27	791	62	498	97	0,8
28	786	63	481	98	0,4
29	781	64	464	99	0,2
30	777	65	446	100	0,1
31	772	66	428		
32	767	67	409		
33	762	68	390		
34	757	69	370		

100 vastsündinust saab 20-aastaseks 82 ja piibli vanuse, 70 aastat, saavutab ainult 35. 80-aastaseks saab ainult 14 ja 90-aastaseks ainult 1.

Arvutame ümber mitmesugusteks vanusteks, näit., 40 a. vanuseks teguriga  $1000:724 = 1,381$ .

1000-st 40-aastasest on vanuses		
aastat	surnud	elus
41	9	991
45	46	954
50	105	895
60	270	730
70	517	483

Poolita vastava vanusklassi elusolevate arv. Näit. vanus 44 = 698; pool = 349. See on elusolevate arv 70 a. vanuses. Nõnda siis 100-st 44-aastasest sureb 50 veel järgmise 26 aasta jooksul.

Sa ei tea, millisesse gruppi on asetanud sind saatus. Sa ei tea, kas sured varakult või hilja. Miski pole siin petlikum kui enda veendumus.

Kas kuulud varakult või hilja surevate hulka — mõlemal juhtumil on tarvilik küllalt jätkuv elukindlustus.

Võtame teise kergesti meelejääva arvude vahekorra.

Vanuses	Sureb 1000 mehe hulgast järgmisel			
	15 aastal	20 aastal	25 aastal	30 aastal
20	87	120	160	211
30	111	180	231	319
40	176	270	384	517
50	313	460	622	799
60	539	733	924	970

Sina neljakümneaastane: Sajast sinu vanusealistest elab ainult 61 oma 65 sünnipäeva üle. Teised 39 ei või seda rõõmsat sündmust enam oma silmadega näha. Kas sa seisad 39 või 61 hulgas, seda ei või sulle öelda ükski statistika. Ainult ühte pead sa teadma: mõlemal juhtumil vajad sa elukindlustust.

Surm rabab korruga kõigis vanusklassides, see on tähtsaim suremiskorra seadus.

Suurte arvude seadus. Kõiges väikeses näeme juhust, mida ei saa arvutada. Kõiges suures näeme aga korda ja seadust.

Loomulik iga võib sattuda keskmiselt küll ühte piibli 70—80 a. vanusega, kuid 92 prots. inimestest sureb enneaegselt. Võrdle inimiga teiste keskmiste igadega.

Nii elab keskmiselt: hiir, rott 3; jännes 7; rebane, kass 10; orav 11; lammas, kits 13; koer, hunt 15; hirv 15; vihmauss 15; kana 20; siga 20; lõvi, tii-ger 20; veis 25; kägu 40; krokodill 40; hobune, kaamel 45; karu 50; öökull 60; kurg 70; hani 75; eesel 80; kotkas 90; luik, vares 100; papagoi 120; havi 150; elevant 180; valaskala 200 ja kilpkonn 300 aastat.

Ka surmapõhjuste statistika võib olla hanketöös suureks abiks.

### Surmapõhjused 1935. a. surnud meestel.

Surmapõhjused	0—1	1—15	15—30	30—40	40—50	50—60	60—70	üle 70	Kokku
1. Nakkus- ja parasitaarhaigused . . . . .	94	188	320	266	239	226	149	53	1535
2. Vähk ja kasvajad . . . . .	1	9	5	15	58	157	214	156	615
3. Reumaatilised, toitumis- ja sisehaigused . . . . .	2	2	8	5	8	5	9	10	49
4. Verehaigused . . . . .	1	—	—	—	2	3	5	2	13
5. Kroonilised mürgistused	1	5	5	4	11	7	8	10	51
6. Närvi süsteemi ja meeleorganite haigused . . . . .	147	122	41	28	34	48	139	179	738
7. Vereringe haigused . . . . .	8	25	25	41	80	187	336	376	1078
8. Seedeorganite haigused	117	48	41	37	45	81	78	57	504
9. Sugu- ja kuseorganite haigused . . . . .	5	9	11	17	24	38	60	74	238
10. Nahahaigused . . . . .	2	3	1	—	1	1	4	1	13
11. Hingamisorganite haig.	38	89	38	24	61	87	142	117	596
12. Liikumisorganite haig. . . . .	2	1	—	3	—	—	3	4	13
13. Imikute haigused . . . . .	187	2	—	—	—	—	—	—	189
14. Vägivald . . . . .	8	50	152	102	64	58	42	45	521
15. Teadmata . . . . .	326	68	27	31	82	157	255	206	1152
16. Raukus . . . . .	—	—	—	—	—	8	130	1249	1387
Kokku . . . . .	739	521	674	473	709	963	1074	2539	8682

Paljud surmapõhjused võivad tekkida äkki: õnnetusjuhtum, südamerabandus, veremürgitus, nakkus jne. Üks serbia vanasõna ütleb: „Ühte viisi meie sünnime, kuid tuhandel kombel sureme.“

Surma põhjustest langeb raukusele 18 prots.; 82 sajast mehest sureb enneaegselt.

Ei ole ühtegi vanust, kust jääks mitmepalgeline surm eemale. Keegi pole kindel.

Sina, 30—40-aastane, ära ole kindel: meil sureb iga aasta sinu vanuses 560 meest, s. o. iga päev peagu 2 meest.

Iga aasta sureb (ka naised juure arvatud) 16462 inimest. Igas tunnis peab kustuma nii 2 inimese eluküünal. Sellepärast pead rohkem mõtlema surmale. Võib-olla pole kaugel aeg, kui lööb su viimne tund. Sellepärast mõtle ka elukindlustusele.

Elukindlustus seob sinu perekonna eest hoolitsemist sinu vanaduse eest hoolitsemisega. Ta hoolitseb mõlema juhtumi puhul, kas elad sa vähe või kaua.

Ka on sinu soov, et vähemalt vanaduses võiksid oma kohustustest ja askeldustest tõmbuda tagasi. Elukindlustuse läbi saab su soov teoks.

Kes on töötanud eluaeg, sel on õigus muretule eluõhtule.

Sinu eluõhtu peab kuuluma sulle. Ei tohi siis olla enam võitlust.

Ära ole mitte teistest majanduslikult sõltuv, ka vanaduses mitte. Täna võid sa selle üle otsustada.

Talita nii, et võid rõõmsalt anda noorematele ruumi. Ka nemad vajavad ruumi.

Elukindlustussumma kindlustab su soovide täitumise. Lapsed seisavad siis juba omal jalgel, nad ei lange sulle ega sina neile koormaks.

Sa võid anda oma eluõhtule uue sisu. See ei tarvitse olla enam kutsetöö. Sul ei maksa aga olla viljatu. Sul võivad

valmida kavad, mille jaoks pole sul praegu aega. Näitena võib tuua: Fontaine kirjutas oma kuulsa romaani „Effi Briest“ 75-aastaselt, Cervantes „Don Quijote“ 67-aastaselt ja Tizian maalís „Danae“ 80-aastaselt.

Sa võid väljamakstud kindlustussumma asutada äri, maad rentida, ehitada maja, reisida, endale uut elukohta otsida. Elukindlustus kindlustab sulle sinu elusoovide täitumise.

Nüüd seisad sa parema jõu juures. Kerge on sul maksta preemiaid. Aastate pärast alanevad need. Noored peavad peavad kandma vanaduse päevi.

Kes varakult kalkuleerib, sel pole vaja hiljem enam kalkuleerida.

# IKUI VANAKS

## TEIE ELATE?

Ameerika jääb ikka Ameerikaks: sealt tuleb aegajalt ikka ja jälle midagi „ameerikalikku“. Nii ka kindlustuse alal. Omapäraseks uudsuseks on seal küsimused kindlustatule, mis ilmusid hiljuti ühes kindlustuslehes.

Vastake igale küsimusele ausalt ja märkige saadud punktid pärastiseks liitmiseks üles.

1. Kui vanaks elasid teie neli vanavanemat. Kui üks vanavanem veel elab, siis võtke tema vanuseks 70 a. Nüüd liitke nende neli vanust kokku ja jagage summa kümnega. Märkige saadud arv üles.

2. Võtke oma tervislik seisund hoolsale vaatlusele. Leidke punktide arv 1 ja 25 vahel. Kui teil on mõni raske orgaaniline viga või on olnud elukardetav haigus, siis võite võtta endale 10 punkti. Kel pole kunagi olnud, muidugi halvemat kui leetrid, nohu või pimesoolelõikust ja kes pole kunagi kauem kui viis päeva voodis haigena lebanud, võib märkida endale 25 punkti.

3. Leidke oma kutseelu punktide arv 1 ja 25 vahel. Kui teil on ohtlik kutse, arvake 25-st vähemalt 5 maha. Kui viibite sagedasti reisil, siis samuti 5. 5 arvake maha ka siis, kui juhite sagedasti autot, vaatamata sellele, et olete ettevaatlik sõitja.

4. Leidke oma elu harjumuste punktid. Kui istute päev läbi kontoris või seisate äris

või istute majas töö juures, ilma et oma keha liigutaks, ja teie spordiga ei tegele, võite märkida endale kõige rohkem ainult 10 punkti. Märkige see arv.

5. Samuti leidke oma toitumispunktid 1 ja 25 vahel. Kui teil on seedimiseraskused ja sööte päevas rohkem kui kord liha, ei või te endale märkida rohkem kui 10 punkti.

6. Mitu klaasi veini, õlut või napsi joote keskmiselt nädalas? Seekord arvake klaaside arv 30-st maha ja kirjutage resultaati üles. Kui joote nädalas üle 30 klaasi, siis arvake see arv eelpool väljaarvatud punktide summast maha.

7. Mitu tundi magate keskmiselt enne kella 3 hommikul? Korrutage see arv 3 ja kirjutage resultaati üles.

8. Mitu tassi kohvi ja teed joote päevas? Arvake see arv 20-st maha ja märkige saadud arv üles.

Nüüd liitke kõigi 8 küsimuse arvud kokku ja jagage saadud summa kahele. Saadud arv näitab, kui vanaks võite elada.

Kui see arv näib teile liig väikesena, ärge laske oma pead longu. Valige endale tervem elukutse, loomulikum toitumine, loobuge mõnest klaasist napsust või kohvist ja hakake sportima. Poole aasta pärast tehke kogu see arvutus uuesti. Teie olete siis üllatunud, kui näete, kui vanaks võite elada.

# Kuu on küll ilus, aga kaugel.

Võib-olla see pole maksev teie suhtes, kuid suuremal osal esindajail on kaldumus oma tuleviku tööd plaanitsetes mõelda, et edaspidi tuleb kõik teisiti. Nad tunnevad, et kindlustussõlmimised teevad automaatselt hüppe üles. Nad on veendunud, et mingi kummalise asjaolu tõttu hakkab rahvas saama aru elukindlustuse tähtsusest ja haarab sellest kramplikult kinni, nagu mõnest imerohust. Julgesti määravad nad kindlaks oma loodetava sissetuleku ja vastavalt sellele hakkavad tegema omi kulutusi.

Võib olla õige ja võib tõenäoliselt juhtuda, et esindajal on edu oma ülesseatud sihi poole rühkimisel, kui kõik läheb nii, nagu mõeldud, et tehakse iga päev kindel arv interjuusid, müüakse ära kavatsetud arv poliise, saadakse igal nädalal teatud arv uusi nimesid, hoitakse ära raugemised, saadakse teatud summa provisiooni, tehakse uusi plaane ja uuritakse hoolega oma eriala.

Aga kui kõik läheb teisiti, siis on see halb, veel halvem aga siis, kui ebaõnnestumised tulevad pea, sest et see riisub töötahte hoopis.

Miks mitte talitada siin ärimehelikult. Ärimees ei soovi end petta, hellitada endas asjatuid lootusi. Ta teeb inventuuri, uurib omi läbikäike ja koostab alles siis omad kavad. Miks ei pea kindlustustegelane toimima samuti?

Vaadake, kui palju kindlustusi olete sõlminud viimaste kuude või kogu aasta jooksul ja kui palju saanud provisiooni. Siis võtke kokku oma ärikulud (selle all tuleb mõista kulutusi endale ja oma perekonnale) ja leidke selle ja oma provisiooni vahe. Tulevaste kulutuste jaoks võtke siis eelmiste kulutuste maksimum. Lisage sellele juure need uued kulutused, mida peate vajalikuks teha. Nüüd on käes eelarve, mida peate püüdma täita.

Teiste sõnadega, püüa määrata kindlaks mõõdukalt kasvanud sissetulek, selle asemel, et mõelda, nagu hakkaks tulema 1000- ja 2000-kr. elukindlustuse asemel 10.000-kroonilised, või et üks elukindlustus ajab teist taga.

Igaüks võib tõusta kindlustuse või mõnel muul alal kõrgele, kuid mitte kusaigil üle öö. Teie ei saa hüpata lihtsalt esindaja kohalt direktori kohale ilma püsiva tööta ja kogemusteta. Unistada äkiliselt õnnest on küll ilus, kuid on raske, kui unistusist ärgatakse.

On veel teine viis oma eelarve koostamiseks. Lisage 25, 50 või isegi 75% juure oma eelmise aasta provisioonile ja võtke see oma töötamise aluseks. Siin on teil mõistlik äriline siht ja teie saate ka rohkem kroone, kui aasta on möödunud.

Mõte ronida kuu peale on küll kena asi, kuid palju kenam on küll ronimine mõne väikese mäekinguga otsa. See on reaalne ja sellepärast ka tulusam.

---

## Kui ajad on halvad.

Et esindajast lahti saada, öeldakse tihti „hiljem“. Selle hiljema taga võib peituda paljugi. Kuid kui seda „hiljemat“ lähemalt vaadata, siis näeme, et sagedasti seisab selle taga: ajad peavad muutuma rahulikuks. Kui „hiljema“ taga peitub see põhjus, siis peab esindaja viima asja nii kaugemale, et kandidaat ütleb seda ise. Selle järele tuleb ka rahulikult ära kuulata, miks on ajad halvad. Siis võib talle öelda: see kõik on väga hea ja ilus, kuid mis on sellel tegemist teie elukindlustusega? Mitte vähematki.

Hakkab nüüd kindlustuskandidaat teile neid segaseid aegu kujukalt silme ette tooma ja ütleb, et täna ei tea, mida toob homme, siis võite talle öelda: Elukindlustus on just segaste aegade jaoks loodud. Rahulikkudel aegadel, kui kõik areneb oma rada, pole nii palju kindlustusvõimalusi, sest et pole ka nii suurt kindlustusetarvidust. Jääb kandidaat tema segaste aegade juure ikka kindlaks, maalige siis ta silme ette, mis juhtub siis tema perekonnaga, kui sureb ta äkki neil segastel aegadel. Mis hakkab see siis tegema kindlustussummata?



# Küsimusi ja kostmisi.

Küsimus: *Mis tõmbas teid elukindlustusse?*

Vastus: Miski ei tõmmanud mind, vaid asjaolud lükkasid mind sinna. Enne kui asusin kindlustusalal tegutsema, oli mul väga halb arvamine elukindlustuse esindajaist ja ma ei uskunud kunagi, et minust saab esindaja.

Olin valmistunud ette asuma tehnika alale töötama. Kuid jäin kohata ja üks mu tuttavaid otse tõukas mind kindlustusalale. Möödusid nädalad, kuid ma ei saanud ainsatki elukindlustust.

Kuid mu esimesed elukindlustused näitasid, et olin asjatult raisanud oma aega, et asuda tehnika-alale tööle.

Tänapäev olen veendunud, et elukindlustuse esindaja on parim elukutse, mis võib olla. Mulle pakub poliisiide müük suurt rahuldust. Rahuldust ei paku see, mis sellest saan, vaid tunne, et saan aidata kindlustussoovijale selles suhtes, mis talle on tarvis. Kardan vahel ainult, et ei suuda küllalt kindlustussoovija huvisid silmas pidada.

Küsimus: *Kas olete sõlminud kindlustusi isikutega, kes on teile juba tuntud?*

Vastus: Võin öelda, et 50% elukindlustustest olen sõlminud isikutega, keda olen juba tunnud. Ülejäänud on mulle täiesti võõrad. Minu praktika näitab, et tuleb võtta inimesi nii, nagu nad tulevad.

Üldse valin aga oma kindlustuskandidaate suure hoolega. Külasthan ainult neid, kellel on vajadused, mida suudan rahuldada. Analüüsides kandidaadi seisukorda, näen, et tal on olemas oma kava vastavalt sissetulekule. Püüan sellesse kavva asetada ka elukindlustuse. Valin talle kindlustuse, millele vastavalt ta võib maksta.

Küsimus: *Spetsialiseerud sa mõne kindlustusliigile eriti?*

Vastus: Mulle näib, et pole kasulik spetsialiseeruda eriti mõne kindlustusliigi jaoks. Igal isikul, kellel on sissetulek, on vajadus mõne kindlustuse järele. Minu tööks on analüüsida „eluseisundit“ ja siis leida parim võimalik lahendus, pidades seejuures silmas, mis talle meeldib või ei meeldi.

Küsimus: *Töötad sa kavakindlalt?*

Vastus: Pean kindlat aru kindlustuskandidaatide üle ja pean päevikut oma kindlustusjuttude üle.

Olen koostanud endale kindla eelarve aasta kohta ja olen jaganud aasta kaheteistkümne-kuulisteks perioodideks. Olen jaotanud ka kindlustuskandidaadid gruppidesse, millist kindlustust kellelegi pakkuda. Oma eelarve olen koostanud ainult mõõduka, et suudan selle täita.

Küsimus: *Mis nõu annad oma heale sõbrale, kes asub kindlustusalal tööle?*

Vastus: Soovitan, et ta võtaks elukindlustust väga tõsiselt. Annan talle nõu, et ta uuriks hoolega oma ala ega loodaks suuri tulemusi algusaastail. Samuti ka, et ta valiks hoolega kindlustuskandidaate ega paneks kunagi nii suurt rõhku kindlustussummale, vaid kindlustuse väärtusele. Nurjumised ei tohi teda aga kunagi heidutada. Peaasi, mida ta peab tegema, on see, et töötada alati välja oma kindla töökava.

---

## Kallid armid.

Ühele inglise näitlejannale, kelle nädalane sissetulek oli 20 naela, mõisteti ta sõbralt, kelle autos oli temaga juhtunud õnnetus, välja 1750 naela.

Auto oli põrganud kokku taksoautoga, kusjuures daam oli saanud armi pähe ja õlale. Kohtunik mõistis ülalmainitud summa sellepärast välja, et näitlejanna ei saa armide tõttu olla enam küllalt konkurentsivõimeline.

Kuid sellised ohvrid ei kannata eluaegsääraste vigastuste all. Nii toob Ameerika kindlustusselts „Weekly Underwriter“ ühe daami juhtumi. Sellele daamile mõisteti algul armi eest näos 90.000 dollarit, millise summa vähendas järgmine kohtuinstants 40.774 dollarile. Kui kindlustusselts oli daamile selle summa välja maksnud, läks daam kosmeetikakunstniku juure, kes pea andis talle endise ilu tagis. Leht leiab, et anglosaksi maades on naiste ilu kaitsega mindud liiale ja arvab, et siin on soovitatav pidada suuremat mõõdukust.

# Kindlustuskandidaate ei leita, vaid tehakse.

„Kuidas ma leian kindlustuskandidaate?“ on küsimus, mida küsitakse kaunis sagedasti. Seda ei tee ainult piiratud kogemustega inimesed, vaid koguni ka elukindlustuse veteraanid. See küsimus on tõeliselt tunnistus, et ei käida õiget teed.

Kindlustuskandidaate selle üldises mõttes pole olemas, peale väga väikese hulga. Väga raske on neid kindlaks teha. Arvatavasti on see põhjuseks, miks elukindlustuspoliiside müük pole kuigi edukas.

Kindlustuskandidaate ei leita, vaid neid tehakse. Neid ei luua ei millestki, vaid arendatakse materjalist, mida on külluses. Kuna on ilmne hulk võimeid tarvis arendamiseks, siis on tarvilik materjal. Teiste sõnadega, enne kui alata arendamisprotsessi, peab meil olema tarvilik hulk isikuid, kelle rahanduslik seisund on selline, et meie võime neid väärtuslikult teenida suure elukindlustuse-instituudi abil.

Kuna on olemas palju mitmekesiseid rahandusliku seisundi variante, mis nõuab meilt teenimist, siis leian ma, et

parem on vaadata ainult neid rahanduslikke seisundeid, mille teenimiseks olen paremini varustatud. Niipea kui me asume kindlustuskandidaatide asemel leidma seisundeid, siis üllatab meid, kui suur on kindlustuskandidaatide arv.

Nüüd oleme me õnelikud, vaimustunud ja optimistlikud, sest me näeme, et meil on rohkem materjali, kui võime kasutada. Isegi kui hoolika valiku järel jätan kõrvale poole materjalist, on mul siiski rohkem kõrgeväärtuslikku materjali, kui mul on võimalik kasutada. Need on seniste klientide palgaliised; inimesed, kes elavad me naabruses; inimesed, kes kuuluvad samasse ühingusse, kuhu meiegi; inimesed, kellelt ostame majapidamise ja muid tarbeid. Üllatunult hakkame endalt küsima: „Kuidas võisin olla nii pime, et ei näinud kõiki neid võimalusi.“

Kui me astume järgmise sammu juure, nimelt, et hakkame arendama oma väljavalitud materjalist kindlustuskandidaate, siis näeme, et meie probleem on muutunud väga lihtsaks, et see protsess on peaaegu lõpul.

## Kuidas kuskil on...

Kus pole kindlustuskelmusi?

Soomes.

Kus on direktoril kõige väiksemad sõidukulud?

Prahas.

Kus on kindlustusäri kõige vaiksem?

Hispaanias.

Kus pole võistlust?

Venemaal.

Kus riigis on ainult 6 kindlustusesindajat?

Monakos.

Kus on 30.000.000 karilooma ilma loomakindlustuseta?

Argentiinas.

Kus on kindlustusseltsidel kõige madalam suremus ja kus saavad aktsionärid kõige väiksemaid dividende?

Jugoslaavias.

Kus on esindajal õigus kanda relvi?

Irakis.

Kus on üks kindlustusagentuur iga 2000 inimese kohta?

Danzigis.

Kus läheb kindlustusäri iseenesest?

Ühendriikides.

Kus on kindlustus juurdunud rahvasse?

Šveitsis.

Kus elavad direktorid kõige laiemalt?

Šotimaal.

Kus on direktoril kergem leida seltsi kui teha äri?

Kopenhaagenis.

Kus on kõige rohkem kindlustusvahendajaid?

Poolamaal.

„The Clainy Observer“.

# **Blankemehe kodukool.**

## **Teie vajate.**

Kindlustusesindaja kutse ei nõua küll jumal teab kui kõrget haridust, küll aga suurel määral sisemist tungi selleks tööks. Ja kindlustusalal on võimalus edasipüüdjäl, vaatamata sellele, kes ta on, alati edasi jõuda. Tubli jõuab edasi, aga ainult see, kes on tubli. Teistel kutsealadel juhtub tihti, et mõnda viiakse edasi vaatamata sellele, et tal pole endal võimeid.

Suured nõuded, mis seab see kutse üles usinuse, intelligenti ja iseloomu kindluse suhtes, löövad nõrga juba lühikese aja jooksul välja. Kes jääb aga alles ja püüab edasi, kuulub selle peatrüpi hulka, millele on uhke iga kindlustusselts.

Nõuded, mis seatakse edukale esindajale üles, on kindlustusseltside tariifide täinemise ja peenenemise tõttu kasvanud. Alaline konkurents nõuab igalt esindajalt suurt energiat, taiplikkust, kuid siiski sisemist õilsust, sest et võistlejale ei tule lüüa pähe mitte nuiaga, vaid teda tuleb võita vaimsete relvadega ausas võitluses. Läbikäimine kõigi rahvakihtidega nõuab esindajalt takti, intelligenti ja inimtundmist. Selle kõrval nõuavad läbikäimised mitmesugustel kutsealadel töötavate inimestega asjatundmist kõigil majandusharudel, sest et klient loodab, et saadakse aru tema kutseala nõuetest.

On kindlustusesindajal kõik need väärtuslikud omadused, siis puudub tal oma täiuslikkuseks veel kõige tähtsam: usk kindlustuse hüvedesse. Usk kindlustuse väärtusse ja kasusse on eelduseks, kui tahetakse olla edukas. Tõeliselt edukas esindaja pole esmajoones mitte külm, kaine äritegija, vaid ühe tähtsa sotsiaalse mõtte selgitaja, teetandaja. Ta peab töötama nii, et see kutse ei anna talle ainult tööd ja leiba, vaid ka sisemist rahuldust. Kui ülendav on vanal kindlustusesindajal omal eluõhtul mõelda sellele, kui palju hädasid ja muresid on suutnud ta oma tööga kaaskodanikkudel eemale peletada.

Hoopis teistsuguse pilguga vaatavad nüüd talle need, kes kord armastasid kindlustust lükata tagasi sõnadega: „Kindlustus on kelmus.“ Et see nii oleks, peaks olema iga kindlustusesindaja sihiks.

## **Sihikindlus peaasi.**

Kindlustusjutu peakunst seisab selles, et viia kindlustuskandidaati, vaatamata kõigile tekkinud vastuväidetele, sihile. Sihikindlus ei tohi aga kindlustusjutu juures mitte pealetükkivuseks muutuda. Lõpläbirääkimistel on soovitatav kindlustuskandidaadi nime võimalikult sagedasti nimetada, samuti ka seltsi nime. Nime nimetamise tõttu jääb kandidaadile mulje, et teie tegelete ainult tema isikuga ja ta tunneb end selle tähelepanekuavalduse tõttu meelitatud olevat. On kandidaadil mõni tiitel, siis nimeta seda, mitte aga isikunime. Mõistlikum on ka selle jutuajamise kestel kindlustuse-sooviavalduse plankett välja võtta ja juhtida kandidaadi tähelepanu teatud kindlustustingimuste hüvedele. Mida lõpule lähemal, seda veenvamad peavad olema argumendid, mis kõnelevad kindlustusele kasuks.

## **Kõrvaldage ebausku.**

Leidub inimesi, kes usuvad, et kindlustatud surevad varem kui teised inimesed. Kui sureb kindlustatu, siis võib kuulda ütlust: „Eks ta seepärast kindlustanud oma elu, et aimas surma ette.“ Kuid säärane arvamine on ainult rumal ebausku.

Elukindlustus on perekonnale selgrooks. Just see teadmine, et enneaegse surma puhul on perekonna eest hoolitsetud, võib mõjuda elupikendavalt, sest et poliis vabastab kindlustatut mõnesugustest muredest. Teadmine, et surma korral perekond jääb raskesse seisukorda, mõjub segavalt haiguskäigule. Isegi piiratud inimõistus saab teatud järelemõtlemise järele aru, et elukindlustus mõjub vabastavalt, et mure puudumine annab rahu ja kindluse ning

mõjub seega elupikendavalt, mitte aga elulühendavalt.

Elukindlustusega pole seotud mingid ohud. Ta vabastab aga inimese paljudest igapäevastest väikestest muredest. Ta pakub ka sisemist rahulolu selle mõttega, et oled omad kohused lähemate vastu täitnud. See teadmine annab jälle suurt hingelist rahu. Hingeline rahu on aga pandiks inimesele, et ta võib elada kauem.

## Materjal olgu alati vürske.

Pole sugugi vaieldav küsimus, et kindlustusesindajal peab olema käepärast hulk aadresse ja alati neid kasutama, et hanketöö oleks suurel määral edukas. Kuid ka siin peab olema loomulik piir, mis eraldab elavaid elutuist. On kindel, et paljudel esindajail on aadresside pallast ja kasutult raiskavad neile aega, kuigi on juba ammu annud tunda, et tegemist on kivise põlluga, kus ei saa sõlmida elukindlustusi. Nende aadresside seas on igavesti kõhklevaid, kes ei julge kunagi otsustada. Aadresse maha tõmmata, kui nad on jäänud liig vanaks, on siin õige juhtlause.

Esindajal pole tarvis karta, et ta teeb sellega endale kahju. Ta ei tohi aga unustada uusi aadresse peale muretsemast. Need on vanade aadresside kivise põllu kõrval viljakaks põlluks, kus võib saada kindlustusi. Et see on tõepoolest nii, näitab prantsuse kindlustuslehe „Vie“ huvitav statistika, mille siin ära toome:

Aadressmaterjalide koostis	Külastuste hulk ühe kindlustussõlmimise kohta
10,3% uusi aadresse	} 64
89,7% vanu „ (juba külastatud)	
31,7% uusi aadresse	} 31
68,3% vanu „	
40,3% uusi „	} 23
54,7% vanu „	
85,6% uusi „	} 11
14,4% vanu „	

See statistika näitab selgesti, et hanketöös tuleb kogu raskus panna uutele ja täiesti uutele kindlustuskandidaatidele.

## Millest oleneb edu.

On lihtne, põhjus, miks üheksast kindlustusmehest kümne hulgast ei saa kunagi juhtivat meest. Selle põhjuseks on, et nad ei pane suurt rõhku vastutustundele. Vastutustundeks tuleb pidada usku endasse, suurt püüdu, püsivat tööd, julgust, teha otsuseid ja suurt ausust.

Usk, mis haarab sind ennast, sinu seltsi, sinu rajooni, on oluline, mis viib su võiduteele. On ainult lihtne asi uskuda, et võid teha asju, mis on tarvis teha. Siis tuleb raske töö, mis juhitud intelligentset, et edu oleks kindel.

Edu oleneb inimese enda jõupingutusest. Inimene võib saada juhtivaks, kui ta töötab küllalt tugevasti. Juhtivaks ei või saada esimese aastaga. Kuid kui tema vaimline käitumine on õige ja ta tahab anda seltsile ja poliisiomanikkudele oma parima, siis arendab ta endas juhtiva isiku omadusi.

Tarvis on tervet, rahulikku mõistust, kaalumist ja vaimustust, ning edu tuleb iseendast. Kuid kõigepealt peab olema sisemist veendumust, et elukindlustus on peenim ja noobleim äri, mis võib üldse olla. Peab olema arusaamist, et seltsi kaudu tuleb enesekasupüüdmatult ja hästi teenida publikut. Liikudes ringi suurenda oma tutvusi ja saad kindlustuskandidaate iga päev.

Õpi olema iga seisukorra peremees, ole heade äriiliste teadmistega ja loo enda ümber usalduse õhkkonda.

## Kui pole usaldust kindlustuse vastu.

Minul pole mingit usaldust kindlustuse vastu, sest et kindlustusseltsid võistlevad omavahel ja üks esindaja laseb teist halvast valguses paista. Sellist vastuväidet võib kuulda vahel esindaja.

Kahjuks vastab see väide tõsiasiadele, kuid see pole siiski õigustatud vastuväide elukindlustuse enda ja selle tarvilikkuse vastu. Võistlust on olemas iga äri juures. See teeb äri elavamaks ja hoiab ära ühekülgsuse. See on just selle heaks küljeks. Millist kindlustusettevõtet, millist kindlustusviisi valida, nõuab küpsemat kaalumist. Kõigil on omad head küljed, ühedel on üks, teistel teine

asi paremini mõeldud. Põhiolult on aga kõik ühesugused. Seda ei kõiguta mingisugune võistlus. Peale selle seisavad ju kõik kindlustusseltsid riikliku kontrolli all. Kindlustusseadus garanteerib kindlustatule ta õigused kõige laiemal viisil. Ei ole usaldusväärsemat asutust, kui on seda kindlustusselts.

On kindlustuskandidaadile soovitanud keegi tuttav mõnes teises seltsis kindlustada, ütle talle: Härra kindlustuskandidaat, mina usun, et esindan parimat seltsi, mis on olemas. Kui ma teaksin, et on olemas mõni parem, töötaksin ma juba ammu sellele. Kui minu klientuur on suur, siis palkaks see selts mu kohe. Kuna ma töotan juba kaua oma seltsile ega ole vahetanud oma kohta, siis võite olla kindel, et ma pole leidnud paremat seltsi.

## **Ära nurise oma tegevuspiirkonna üle.**

Vahest mõni esindaja hakkab nurisema oma rajooni üle, unustades selle tõsiasja, et elukindlustust müüakse meestele ja naistele, mitte aga rajoonile. Mehed ja naised teie rajoonis on niisamasugused mehed ja naised, nagu leiata igal pool, kuhu aga lähete. Ei ole neile parem, ega halvem, kergem ega raskem müüa.

Õeldakse, et pole viletsaid elukindlustuse linnu, kuid et neis on viletsaid kindlustusmehi. Teie võite minna rikkamasse linna ja leiata seal tosina kindlustusmehi, kes ei saa ära elada. Siis võite minna kehvemasse maanurka, ja üheksa võimalust kümne hulgast on, et leiata sealt vähemalt ühe kindlustusmehe, kes töötab seal edukalt.

Kes on ärimees, müüb poliise igasuguses olukorras. Nõudmine elukindlustuse järele on ühe rahvakihhi juures niisama suur kui teise juures. Kui teil pole edu oma rajoonis, siis pole see inimeste ega rajooni, vaid teie enda süü.

Kui teie ei saa müüa piiratud vahenditega isikule poliisi, siis ei saa te seda müüa ka rikkale. Kergem on sõlmida elukindlustust inimesega, kes võib kuus anda elukindlustusele ainult mõni kroon, kui sellega, kes võiks anda kümneid kroone.

Vaatamata rajoonile on poliisimüügi probleem alati ühesugune. Kui teie ei saa müüa ühes rajoonis, siis vaevalt õnnestub see teil teiselgi. Ärge arvustage oma rajooni! Teie rajoon on täis elanikke, kes vajavad teid ja vajavad elukindlustust. Haarake võimalustest kinni. Looge endale pilt, mida võib elukindlustus teha teie rajoonis. Looge nende silmade ette see pilt, ja kindlustusi tuleb küllalt.

## **Üks kahekõne.**

Kandidaat: Minu usk on suurem kui sinu oma. Mina usun, et küll armas jumal hoolitseb siis juba minu perekonna eest, kui mind enam pole.

Esindaja: Selles pole kahtlust, et ta hoolitseb. Ta käsib aga ka, et lootus temale ei tohi muutuda hooletuseks. Astuge vaestemajadesse, külastage kohti, kus vaesed, isata lapsed saavad armuleiba, ja teie näete, kuidas jumal hoolitseb liiderlikkude vanemate mahajäetud laste eest. Ta hoolitseb nende eest inimeste heade sidemetega.

K.: Loodan, et kümne või kahekümne aastaga kogun nii suure varanduse, et kui suren, pole mu perekonnal vaja puudust karta.

E.: See pole ju jumalakartus. Kust võite teada, et elate veel kakskümmend aastat? Kui me näeksime tulevikku, siis näeksime ka, et tee meie ees on täis taude, igasuguseid haigusi ja ohte. Oled selles kindel, et elad kümme või kakskümmend aastat ja jätab perekonna kindlustatud olukorras maha? Kuid ära unusta, et ainult üksikud inimesed surevad rikastena. Mõni inimene võib näida rikkana, kui ta sureb, kuid veel enne kui ta mulda pannakse, on ta perekond vaene, või jälle enne, kui ta pärandusasi on korraldatud. See tähendab, et lapsed on sunnitud jätma omi õppimisi pooleli. See tähendab viletsust ja puudust naisele. Seda kõiki võib elukindlustusega vältida.

K.: „Teil on õigus. Usun, et on õige ja kristlik kindlustada oma elu. Tingimata kindlustan kord oma elu.“

E.: Mu sõber, teie riskite kindlustuse edasilükkamisega, nii et teie perekond kaotab kindlustuse, nagu patune taevariigi. Ma nägin hiljuti perekonda,

kes kannatab häda ja puudust, kuigi perekonnapeal oli kavatsus täita oma ristiinimese kohuseid. Äkki aga tabas teda haigus ja nüüd pole teda enam. Hale on näha nüüd ta abitud naist ja väetid lapsi. Sellepärast, mis teete, tehke kohe. Sõlmige kindlustusleping, et teie naisel ja lastel poleks tarvis halbu päevi näha, kui teid enam ei juhtu olema. Aidake iseennast, siis aitab teid ka jumal.

K.: Elukindlustus on ilus asi, aga kui mina kord kindlustan, siis teen suure kindlustuse.

E.: Lähete reisile, siis varustate oma reisikorvi vähemalt erilukuga. Neid on odavaid ja kalleid. Kui teie ei soovi luku peale palju raha kulutada, kas saadate siis reisikorvi lukustamatult vaksali?

K.: Oh ei, ostan siis odava luku.

E.: See on täiesti loomulik. Niimoodi on ikka mõistlikum reisikorvi ära saata. Kas on siis õigem jääda elukindlustuseta, kuna praegu pole teil võimalik suurt elukindlustust võtta, sest et preemiad on teile liig kõrged. Kas ei oleks mitte parem kohe väikest elukindlustust sõlmida?

Kandidaat: Nojah, teil on õigus.

## **Kas sünnikuu mõjub elueale?**

Prof. W. Lorey, käsitledes seda küsimust, kirjutab selle kohta muuseas: See küsiv pealkiri kõlab küll õige müstilisastrooloogiliselt, kuid siiski on uue- mal ajal väga tõsiseid teaduslikke uurimusi küsimuse üle, kuidas inimeste haigused on seotud nende sünniaastaaegadega.

Lasteravi aastaraamatus (köide 124, 1929. a.) avaldab Blonsky uurimuse 265 õpilase kohta, kes on jäänud klassi teiseks aastaks istuma. 113 neist on sündinud esimesel ja 152 teisel poolaastal. Intelligentus on esimesel poolaastal sündinud lastel keskmiselt suurem. Näib, et materjalirohkus pole siin suur. Hoopis arvurikkamat materjali leiame W. F. Peterseni teostest „*The patient and weather*“. Seal on toodud arvud eostumiskuule. Selgub, et kevaldel eostunuil on kõrgeim surevus tiiskusse. Shizofreenie on ülekaalus esime-

sel poolaastal eostunuil, nõrgamõistuslikkus jälle teisel poolaastal eostunuil.

Niisamasuguse uurimise on pannud toime Frankfurdi ülikooli prof. de Rudder. Ta võttis meetoodilise uurimise alla 3300 rõuget ja difteeriat põdevat last. Ta leidis, et ei saa olla juhuslikkust, vaid on olemas aastaaja predestinatsioonitendentsid. Igatahes vajab aga see küsimus veel põhjalikumat järeluurimist. Prof. dr Rudder peab tänuväärseks, kui kindlustusmatemaatikud endal olevad materjalid uurimisele võtaksid. Oleks juba huvitav teada, kas teatud kalendrikuudel sündinud ka teatud kalendrikuudel ei sure.

Küsimus, kas elukestus oleneb sünnikuust, huvitas juba 150 a. tagasi Johann Heinrich Lambert'i. Lambert kirjutab Viini Pacassile, kellele oli tehtud ametlikult ülesandeks „Rahvastiku tabelid“.

„Näib ka, et sünnikuul on mõju vanusele, ja on soovitav, et seda surmarestri järele kindlaks tehakse.“

## **Pisut ajalugu.**

15. ja 16. sajandil asutati Itaalias kiriklikud asutused n.n. montes pietatis, mis andsid laenu vaestele laenuotsijatele. Et täita omi ülesandeid, nõudsid nad suuri põhikapitale, mille soetamiseks ikka uusi vahendeid välja mõeldi. Neist kiriklikkudest laenuasutistest tekkisid elukindlustusasutised üleelamise puhuks. Neile anti teatud kapitale ja kinnisvarasid, et saada üleelamise puhuks teatud kindlustussumma.

Itaaliast läks säärane elukindlustusliikumine ka teistesse maadesse, eriti aga Saksamaale. Seal asus esmalt Berthold Holzschuer Nürnbergis (1510—1582) seda mõtet propageerima, tema järele Georg Obrecht.

Temalt oli ka pärit riikliku lastehoolitsuse mõte. Tema soovitas asutada kassasid väljamaksmiseks poeg- kui ka tütarlastele. 18 a. (tütarlaste) ja 24 a. (poeglaste) mitte üleelamise puhul pidid sissemaksetud summad langema kassale. Need kassad pidid olema avatud igatühele.

Need mõtted olid tolle aja kohta liig kaugeleminevad ja nad unustati pea. Kuid meie võime neile praegu mõelda kui moodsa üleelamise-elukindlustuse eelkäijale.

# Ettevalmistuse tähtsusest.

Teatavasti tuleb hanketöö tähtsam osa teha enne külastust. Enne kui esindaja astub sisse, peab ta teadma, mida ja kuidas peab ta kõnelema kandidaadiga. Kes läheb niimoodi ettevalmistatult läbirääkimistele, on paremas seisukorras kui kandidaat. Jutuajamise kestel ei lase kunagi ohje enda käest. Sellepärast on tarvis, et ta kõigepealt teab, kellega on tal rääkimist ja milline on asjaomase omapära.

Suurema ettevõtte, äri ja asutuse juures on soovitatav kõigepealt järele mõelda, kellega tuleb esimeses järjekorras kindlustusejuttu ajada. Tuleb keelatuks pidada võtta direktor ja talle alluvaid ühel ja samal ajal käsile, sest et selline talitusviis võib tunduda mõnele solvavana, mistõttu võib minna hea kindlustus kaotsi. Muidugi tuleb jutuajamist igapäevaga teisiti pidada. Ettevõtte või asutuse direktorile tuleb ainult lühidalt teatada, milles seisab asi, ja paluda tal määrata tähtaeg, millal võib asja üle pikemalt läbi rääkida. Teise juures võib jutuajamine minna rohkem üksikasjalikumaks.

Mitte ainult suurettevõtete ja -äride juures ei tule hanketöös mitu isikut kõne alla. Isegi väikese „pudi-padi“-poe või vürtskaupluse juures tuleb kaaluda, kas on parem mehe või naise poole pöörduda. Kui teame, kellega on tarvis rääkida, siis on tarvis koguda andmeid, millised on asjaomaste inimeste peaomadused.

Hanketöös tuleb teha tegemist alati uute inimitüüpidega. Üks vihkab pikki jutuajamisi ja tahab lühidalt teada, milles seisab asi, kuna teise juures on jälle asi ümberpööratud. Üks laseb anda endale kergesti nõu ega pane seda pahaks; teine jälle ei taha nõuannet kuuldagi. Üks kandidaat on provintslane vastavate huvide ja kitsa silmaringiga, teine, kuigi ta tegutseb provintsis, on suurlinnas üles kasvanud ja vastavad on ka tema vaated ja huvid. Ühel pole mitte ainult hea kooliharidus, vaid ta on oma haridust ka erateel täiendanud, teisel, kuigi ta on omal alal tüse jõud, piiratud teadmised. Üks jälle on sportlane (aktiivne või vähemalt oma mõttes), kuna teine peab kõrgeks jälle vaimlist kultuuri. Täiesti erinevad on inimeste temperamendid. Kui tahetakse olla edukas, tuleb võtta neid arvesse.

Teatavasti on olemas sangviinikuid, flegmaatikuid, koleerikuid ja melankoolikuid. Muidugi

pole need alati kindlad tüübid, vaid hankemees leiab kandidaate juhuslikult sangviinilises, flegmaatilises, koleerilises või melankoolses meelolus.

Kuigi üks läheb põlema nagu kulutuli, ei või olla talle kindel, teist on raske kaasa kiskuda, kolmas läheb aga tühise asja juures põlema, kuna neljas ei suuda oma pessimismi tõttu otustada.

Kindlustusmaterjalide mitmekesiduse tõttu peab olema alati hoolikalt kaalutud, millest tuleb rääkida ja millest mitte. Tuleb leida alati, mis pakub huvi. Kuigi kandidaat juhtub tugevasti mõjutama kõneteemat, ei tee see kahju, kui esindaja on märkinud väikesele sedelile oma jutuajamise sisu kuue või seitsme lühikese lausega. Viimane asjaolu annab jutuajamisel teatud rahu. Siis pole tarvis enam järele mõelda, kas pole mõni asi unustatud.

Kindlustamisele viivad inimest kas põhjused või tõuge. Enamikult ei talita inimene mitte põhjuste, vaid oma instinktide ja kihade kohaselt. Oma mõistust tarvitab ta ainult selleks, et kaaluda, kuidas võib ta paremini rahuldada omi kihasid ja kuidas võib ta hiljem leida neile mõistlikke põhjendusi. Esindajal peab olema selge, milline instinkt või kiha aitab kaasa lepingusõlmimiseks. Isegi järeleaimamine mängib suurt osa, sest et inimene on seltskondlik olend, kes armastab järgneda teiste eeskujudele.

Ainult plaanikindel hanketöö võib aidata neid ja teisi motiive leida, mis viivad isegi kankealsema kandidaadi lepingusõlmimiseni.

---

Argentiinas on pandud maksuma autoõnnetuse standardpoliis. Surmajuhtumj. puhul on kindlustusselts kohustatud maksuma järeljäänule 6000 dollarit, niisamasuure summa ka raskemate kehaliste vigastuste puhul, ajutise töövõimetuse puhul 5 doll. päevas.

\*

Statistilistel andmetel on Inglismaal, alates möödunud sajandi keskpaigast, tiisikusse surevus tunduvalt langenud. Selle vastu tõusis 1935. a. surevus vähki kõige suuremaks. Nii suri vähki 100.000 inimese kohta mehi 105,8 ja naisi 95,9.

# Laiast maailmast.

Statistika näitab, et nende isikute keskel, kes maailmasõja päevil olid 12—17 a. vanad, on suremus suurem kui teistel.

\*

Käesoleva aasta esimesel veerandil on Saksamaal olnud suremus 28.606 juhtumil suurem kui 1936. a. ja 37. a. esimesel veerandil.

\*

1936. a. sai Pariisis liiklemisõnnetuste tõttu surma 237 inimest ja tema aguleis 226. Suurem osa õnnetusi juhtus kella 2 ja 3 vahel p. l. ja kella 6—7 õhtul. Südaööst kuni keskööni on juhtunud väga vähe õnnetusi.

\*

Ühendriikides sai möödunud aastal liiklemisõnnetuste tõttu surma 40.300 inimest ja 1.040.000 inimest vigastada.

\*

Ühendriikides on suremus tiisikuse tõttu tagasi läinud. 1936. a. oli 18.000 surmajuhtumit vähem kui viis aastat enne seda.

\*

Inglismaal sai möödunud aastal liiklemisõnnetuste tõttu surma 6591 inimest ja vigastada 226.339 inimest. Aasta varem olid vastavad arvud 6561 ja 227.813. Kuna sõidukite arv on 5,6 prots. võrra kasvanud, siis peetakse neid arve soodsaks.

\*

Saksamaal satub aastas keskmiselt iga 14-nes elanik haiglasse.

\*

Saksamaal võeti möödunud aastal ära 3269 autojuhtimiseluba, nende omanikkude joobnud oleku ja teiste sundmääruste rikkumiste pärast.

\*

Bordeaux's mõisteti üks kirurg maksma 40.000 franki kahjutasu, kuna oli lõiganud patsiendilt maha jala, ilma et oleks saanud selleks luba patsiendilt endalt või tema omastelt.

\*

Kaks Viini arsti on avaldanud teose, mis on pühendatud kindlustusemeditsiinile. Nad väidavad, et sellist perekonda tuleb pidada tervislikult normaalseks, kus elavad mõlemad vanemad, niisamuti on õed ja vennad elus ning hea tervise juures ja vähemalt kolm vanavanemat on elanud üle 60 a.

\*

Nagu näitab statistika, on tuleõnnetuste arv Saksamaal möödunud aastal tunduvalt kasvanud. Nii maksid kindlustusseltsid kahjusid välja 60,05 milj. marga suuruses eelmise aasta 51,17 milj. vastu. Sellega on kahjusummad tõusnud 17,34 prots.

\*

Bata saapavabrik Tšehhoslovakkias valmistab nüüd kummist jalatseid Zleri Probeni mõisale. Loodetakse, et need hoiavad karjast suuja sõratõve eemale.

\*

Inglise statistikute uurimuste tagajärjel on veebruar, märts ja aprill kõige soodsamad kuud tänavaliiklemiseks. Kõige halvem kuu oli 1937. aastal detsember, millal sai liiklemisõnnetuste tõttu surma 694 isikut ja vigastada 18.444.

\*

Juhtivam saksa looma-kindlustusselts (Bauerndienst) sai 1937. a. 11,5 milj. preemiasissetulekuna. Praegu on Saksamaal 20,5 milj. karilooma, millest on 10 milj. lüpsilehmad.

\*

Suremus 1000 inimese kohta on praegu Saksamaal 19, Prantsusmaal 15,3, Hispaanias 25,2, Kreekas 28,1 ja Jaapanis 31,6. 1937. a. oli Viinis 24.000 surmajuhtumit 10.000 sünnijuhutumi vastu.

\*

Inglise tulekindlustusseltsid on maksnud 1937. a. tuleõnnetuste eest välja 9.529.000 naela, s. o. veidi vähem kui 1936. a. Preemiasissetulekud ei erine palju 1936. a. omast.

Metsakindlustus pole sugugi populaarne kindlustus. Siiski on see kindlustusharu Rootsis, Norras ja Soomes kaunis levinud. Rootsis on kindlustatud metsi 1300 miljoni kr., Norras 365 miljoni kr. ja Soomes 4151 milj. marga väärtuses. Soomes on 25 prots. erametsadest kindlustatud ja Rootsis 40 protsenti.

\*

Nagu näitab Ameerika kindlustusseltside statistika, on viimase veerandsajandi jooksul tõusnud inimeluiga keskmiselt 30 prots. võrra.

\*

42 Tšehhoslovakkia kindlustusseltsi näivad 1937. a. tunduvalt edusamme teinud olevat. Nii tõusis elukindlustuste summa 16.000 milj. kr. ja tulekindlustuste summa 140.000 milj. kr.



# Õnnetuste kroonikad.

## ÕNNETUSI INIMOHVRITEGA

— 1. juulil sai Puka jaamas rongi all surma Taheva valla kaitseleitlane E. Paas.

— 2. juulil süttisid Palivere vallas Elli Mii delandi riided. Ta suri põletushaavadesse.

— 3. juulil sai Nõmmel auto all surma tööline Paul Freirik, eluk. Nõmmel Taara 16.

Samal päeval jäi Abjas hoonelammutamisel kivisamba alla 23-a. Juhan Savi ja sai nii raskeid vigastusi, et suri haiglas.

4. juul. lõi pikne maha Nursi vallas Rudolf Vargu, 38 a. vana.

— 5. juulil leiti Sonda ja Kabala jaamade vahelt rongilt surnult 51-a. Gustav Piidros, pärit Pada vallast.

Samal päeval kukkus Rõuges puu otsast maha Ette Kender ja sai nii raskeid vigastusi, et suri haiglas.

— 10. juulil põrkas Muhu-Suure vallas 24-a. Artemi Naeris rattal sõites kokku veoauto ja sai nii raskeid vigastusi, et suri.

— 11. juulil uppus Tartus Emajõe Alma Birgenberg.

— 12. juulil uppus Võrumaal Tammula järve voolmees Johan Sarnas.

— 13. juulil sai hobuse lõhkumise tagajärjel surmavalt vigastada Aaspere valla Läsna küla elanik Joosep Rinbaum.

Samal päeval jäi Kilingi-Nõmme ja Voltveti jaamade vahel rongi alla 18-a. Adele Lepp, kes sai silmapilksest surma.

— 26. juulil uppus Kalmu jõkke Auvere jaama roopaseadja Albin Kairo, 35 a. vana.

— 26. juulil uppus Sõmera vallas Sämi jõkke Harold Egor.

— 27. juulil uppus Tartus Emajõe 17-a. Ferdinand Russon.

Samal päeval sai Tallinna ja Ülemiste jaamade vahel rongi all surma Johannes Koppel, eluk. Tallinnas Kreutzwaldi tn. 12.

— 28. juulil sai Viljandis kaubaveoauto all surma Leena Kauber.

— 29. juulil uppus Rapla vallas Kuusiku jõkke mõisatööline Ernst Keigo, 32 a. vana.

Samal päeval surmas pikne Tori vallas 33-a. Mihkel Kuka.

Samal päeval uppus Narva jõkke Eesti Panga Narva osakonna kojamees Karl Künnapuu, 54 a. vana.

Samal päeval uppus Elva jõkke Harri Treffner.

— 1. aug. sai Tallinn-Narva maanteel veoauto all surma 20-a. rattasõitja Berta Kanger.

Samal päeval uppus Kalarannas Eduard Arro, 32 a. vana, kelle elukoht Tallinnas Endla tn. 17—6.

Samal päeval sai Tallinna ja Ülemiste jaamade vahel rongi all surma Meeta Uint, 20 a. vana.

— 5. aug. sai Kärstna vallas kivilõhkumisel surma Frits Merimaa.

— 6. aug. uppus Tartus Emajõe kraavitooline Julius Usar.

— 7. aug. uppus Muhu-Suure vallas Ivan Väärtnõu, 50 a. vana.

— 8. aug. jäi Võru ja Valga vahel rongi alla Nursi valla elanik Anna Hani, kes suri saadud vigastustesse.

— 9. aug. uppus Pedja jõkke Puurmanni vallas Kaarel Katkumäe, 46 a. vana.

— 11. aug. uppus Tartus Emajõe Felix Labent, eluk. Tartus Roosi tn. 27.

Samal päeval uppus Roela vallas Levala jõkke 68-a. taluomanik Gustav Karmu.

— 15. aug. jäi Püssi jaamas rongi alla Püssi elanik Mihail Usseenko, 42 a. vana, ja sai surma.

— 16. aug. surmas tige pull Suigu vallas Ida Treubluti.

Samal päeval tappis tige pull Kuigatsi vallas Mai Mägi.

Samal päeval uppus Alkesandri vallas Tilsi järves 19-a. Leili Oru.

— 17. aug. uppus Haanja vallas Hallima järve 17-a. Bernhard Vanhard.

Samal päeval uppus Aarna jõkke Ferdinand Raudsep, 30 a. vana, eluk. Kõoma asunduses.

Nursi vallas kukkus 18. aug. veoauto katusele maha Osvald Tamland ja suri saadud vigastustesse.

— 19. aug. kukkus hobuse seljast ratsutamisel Peetri vallas Voldemar Naidjankov nii õnnetult, et suri.

Samal päeval uppus Rasina vallas Lutsu jõkke Alfred Kutsar.

Samal päeval uppus Koorkülas Jääva järve Jaan Rätsep, 33 a. vana.

— 20. aug. uppus Järvemaal Koigi vallas Paala jõkke autojuht Ernst Pass, 26 a. vana.

— 21. aug. uppus Narva jõkke Kose valla elanik Aleksander Korolev, 29 a. vana.

Samal päeval lõi pikne surnuks Petseri valla elaniku Anastasia Lepisti, 20 a. vana.

— 24. aug. sai Tallinna lähedal Mõigu mõisa juures omnibuse all surma jutlustaja Mart Valdmann, eluk. Tallinnas Rataskaevu tn. 9.

— 24. aug. uppus Haljala vallas Põdruse külas Jakob Suiks, 43 a. vana.

— 28. aug. uppus Pärnu lahte Tahkuranna kalur Jaan Juhansoo, kui oli mootorpaa-diga teel Pärnust koju.

## TULEÕNNETUSI.

— 30. juunil põles Misso vallas Võrumaal Alfred Tõllu veoauto. Kahju 4000 kr.

— 1. juulil põles Vastse-Kuuste vallas Tartumaal kergeveoauto T-345 koos pudukaubaga. Kahju 5000 kr.

— 6. juulil hävis tules Linnamäe vallas Võrumaal Oskar P o m m e r i turbakuhi. Kahju 1000 kr.

— Samal päeval põles Taebla vallas Lääne-maal maha Jaan V a l k i loomalaut ja elumaja. Tules hukkus ka kari. Omaniku kahju 6000 kr.

— 7. juulil hävis tules Audru vallas Pärnu-maal Kristjan J a k o b s o n i elumaja koos küüni ja kuuriga. Kahju 2500 kr.

— 8. juulil pääses tuli lahti Tallinnas, Kopli tn. 5, linalaots. Tules hävis ja kustutamisel rikutud 579 palli linu. Kahju 24.000 kr.

— 9. juulil pääses tuli lahti Tallinnas Lai tn. 23 Johannes T a t s i metallitöökojas. Tules hävis Tatsi töökoja ja dr. Palu elumaja katused. Kahju 4000 kr.

— 10. juulil põles maha Alavere vallas Harjumaal Adolf P a p p i elumaja. Kahju umbes 1000 kr.

— 11. juulil hävis tules Asuküla vallas Aleksander L a m b i elumaja. Kahju üle 3000 kr.

— Samal päeval põles Väandra asunduses maha Joosep K ü i t i karjalaut. Kahju 5000 kr.

— Samal päeval hävis tules Satserinna vallas Nikolai U š a n o v i elumaja. Kahju 3000 kr. Oletatakse süütamist.

— 15. juulil põles Peipsiääres vallas Väike-Kolkja külas maha Filip S m u g l i n i elumaja. Seal kandus tuli edasi Jegor L a h t o v s k i ja Mefodi F i l i m o n o v i elumajadele, mis põlesid samuti maha. Kahju üldsumma tõuseb üle 7000 kr.

— 20. juulil hävis tules Petseri vallas Peeter S t a f e i k i n i rehehoone. Kahju on 1000 kr.

— 21. juulil põletas pikne Vaivara vallas Jaama külas Villem R a u d s e p a heinaküüni. Kahju 2300 kr.

— 22. juulil põles maha Mäetaguse vallas Pagari asunduses Jaan Okase karjalaut. Tulle jäi üks hobune ja siga.

— 23. juulil hävis tules Väätsa vallas Jakob S c h u l t s i talu elumaja. Kahju üle 1000 kr.

— 24. juulil põletas pikne Sürgavere vallas Hans S c h ö n b e r g i elumaja. Kahju 6000 kr.

— Samal päeval põles maha Tahkuranna vallas Anastaria Viirase elumaja. Kahju üle 5000 kr.

— 25. juulil hävisid tule läbi Senno vallas Petserimaal Eudookia K i r i l l i n i ja Nikolai K u r o v i elumajad. Mõlema kahjud tõusevad üle 1000 kr.

— Samal päeval põles Peningi vallas maha Gustav L i l l e m e t s a elumaja. Kahju 2000 kr.

27. juulil hävitas tuli Ambla vallas Jakob B a c h m a n i elumaja. Kahju 2000 kr.

— Samal päeval põles Lehtse vallas maha Hugo U l l a y jahu- ja saeveski.

— Samal päeval põles Massu vallas maha Ants L a e k a elumaja, karjalaut ja ait ning Anna Korjevski elumaja. Esimese kahju on 5700 ja teise kahju 2300 kr.

— 28. juulil põletas pikne Erastvere vallas Alma L i k a küüni. Kahju 4000 kr.

— Samal päeval põles Kloostri vallas Z i m m e r m a n n i heinaküüni. Kahju 2000 kr.

— Samal päeval põles Kloostri vallas maha Rudolf F r e y b a c h i elumaja ja karjalaut. Kahju 2000 kr.

— Samal päeval hävitas tuli Võlla vallas Pärnumaal Eduard E h a l a veoauto. Kahju 3500 kr.

— Samal päeval põles Karjati vallas Ivan P a r t s i talu elamu. Kahju 4000 kr.

— Vastu 29. juulil põlesid Salme vallas Saaremaal maha Peeter V o k i talu hooned. Kahju 2000 kr.

— 29. juulil põletas pikne maha Kuremäe kloostri karjalauda. Kahju 1500 kr.

— Samal päeval põles Peetri vallas maha Mihkel T u l p i laut. Kahju 2000 kr.

— 30. juulil hävitas tuli Võnnu vallas Kameli talu lauda. Kahju 1000 kr.

— Samal päeval põleats pikne Laiuse vallas Aleksander S o o elumaja. Kahju 3000 kr.

— 2. augustil hävitas tuli Aaspere vallas Virumaal Heinrich M a a m e t s a talu hooned. Kahju 1000 kr.

— Samal päeval hävitas tuli Tallinnas Lutheri vabriku vineerikuivatusehoone. Kahju 180.000 kr.

— ööl vastu 8. augusti pääses tuli lahti Pärnus „Bristoli“ võõrastemajas. Põles ära põõningukord ja osa teist korda.

— 14. augustil põles Misso vallas S. D o b r o v a l t s e v i elumaja. Kahju 1500 kr.

— 18. augustil hävitas tuli Aleksandri vallas Võrumaal August Kriivu talu hooned. Tules sai surma kolm last.

— ööl vastu 20. aug. põles Rakvere vallas pr. Ungern-Sternbergi küün. Kahju 8700 kr.

— 20. aug. hävitas tuli Koonga vallas Jüri L a u p a elumaja ja aida. Kahju 1500 kr.

— 21. aug. põles Võru-Petseri maanteel Osvald Z u c k e r i veoauto koormaga. Kahju 6000 kr.

— Vastu 23. aug. ööd põletas pikne Vilo vallas Paul O r u s s a a r e hooned. Kahju 5000 kr.

— 24. aug. põles Viljandis Meeta M a d i s s o n i veoauto. Kahju 2000 kr.

— 25. aug. jäi Valgas Võru tn. ülesõidukohal rongi alla M. K l a s m a n n i sõiduauto, mis purunes täiesti. Kahju 2000 kr.

— 1. septembril põles Koonga vallas Marie S a n d e r i elumaja ja laut. Kahju 6650 kr.

---

Kanadas tulekindlustusseltside preemiasissetulek oli 1937. a. 42.475.000 (eelms. aastal 40.128.000) dollarit. Sellest makseti kahjude eest välja 34,88 (eelms. aastal 34,99) prots. See on madalaim 1900 a. saadik.

\*

Ühendriikides suri 1937. a. õnnetuste tagajärjel 106.000 inimest, raskemaid vigastusi sai 375.000 ja kergemaid 9.400.000 inimest.

# Tule hävitustöö 1937.

Tulikahjude arv 1937. a. on võrreldes 1936. a. meil tunduvalt tagasi läinud. Nii oli 1937. a. ainult 699 tulikahju 723 tulikahju vastu 1936. a. Neist oli maal 520 ja linnades ning alevites 179 tulikahju. Ainult kahjusumma on suurenenud 702.000 kr. võrra. Nii oli kahjusumma 1936. a. ainult 1.295.000 kr., kuid 1937. a. tõsis see 1.997.000 kr. Näib üldiselt, et tulikahjude arv on alates 1932. a. järjekindlalt kahanenud.

Näib, et tuleõnnetusrohke on meil suvi ja sügis, võrreldes kevade ja talvega. Nii oli meil 1937. a. suvel 175, sügisel 120, kevadel 108 ja talvel ainult 82 tuleõnnetust.

Tuleõnnetuste peapõhjuseks on hooletus. Hooletuse tagajärjel on olnud üldse 307 tuleõnnetust ehk 49,5 prots. Neist oli maal 221 ja

linnas ja alevites 86. Korratud tuleasemed on põhjustanud 107 tulõnnetust (17,3 prots.), maal 90 ja linnades ja alevites 17. Sädemed ja tahmapõlemine on tekitanud tuleõnnetusi 44 juhtumil.

Eriti rohkesti on 1937. a. tuleõnnetusi põhjustanud äike. Nimeft oli maal 56 ja linnades 3 tuleõnnetust, mille põhjustanud äike. Maal oli neid rohkem 22, kuna linnades ei põhjustanud äike 1936. a. ainsatki tuleõnnetust. Süütamise tagajärjel oli 56 ja teadmata põhjusil 47 tuleõnnetust.

Kahjusumma suurenes 1937. a. just suur-tulikahjude arvel. Nii oli keskmine tulikahju kahjusumma 3220 kr. eelmise aasta 2910 kr. vastu. 34 suurtulikahju kahjusumma oli 1.133.000 kr. 314.000 kr. vastu eelmisel aastal.

---

## Mõtteid ümber elu.

Kolm asja on tarvilikud sellele, kes tahab olla edukas kindlustuse alal.

1. Tal peab olema usaldust enda, oma kindlustusseltsi ja elukindlustuse vastu üldse.

2. Ta peab olema seda tüüpi inimene, kes mõistab soetada endale sõpru ja neid ka alles hoida.

3. Tal peab olema püsivust.

\*

On olemas järgmine hea meetod hanke-tööks:

Tuleb sõlmida tutvusi. Tuleb püüda kõik tuttavad teha sõpradeks ja poliisiomanikkudeks ning teenida poliisiomanikku nii, et tal on põhjust sind kiita.

\*

Elukindlustus on sulatisahi, mis sulatab kõik rikkusevormid sissetulekuks. Sissetulek tähendab iseseisvust meestele ja naistele ning sissetulek annab haridust ja võimalusi lastele.

\*

Poisid näevad tulevikku, mehed olevikku ja vanad mehed minevikku.

\*

Elukindlustus on tuntud ainukese rahan-dusinstrumendina, mis garanteerib teatud summa maksmist kindlaksmääratud ajal.

\*

Kui teie ei tea tema nime, on alati kindel hüüda teda „härä“.

\*

President Roosevelt ütleb: „On kolm olulist asja edukaks kokkuhoiuks: 1. kindel summa kõrvale panna. 2. Teha seda regulaarselt kindlal päeval. 3. Eriline ja tarvilik siht kokkuhoiuks.“

\*

Elukindlustus on nagu langevari, mille peate saama, enne kui vajate seda.

\*

Esindaja, kes töötab ilma kindla kavata, on nagu pime, kes kobab teel ilma kepita.

\*

Teie ei või öelda, mis saab temast, kuid teie võite kindlustada tema võimalused.

\*

Kasvav produktsioon on esindaja suutöö vili; mida rohkem samme ta teeb, seda suurem on ta sissetulek.

\*

Prantsusmaal oli 21 tulekindlustusseltsi preemiasissetulek 1937. a. 1191 milj. franki, millest makseti edasikindlustajale 435 milj. franki, nii et neto-preemiasissetulek oli 716 milj. franki. Kahjude eest maksti välja 275 miljonit franki.

# Arvude mängust alus elukindlustusele.

Möte, et surmas on midagi seadusetut, midagi juhuslikku, tekkis varakult keskaja arusaamistes ja see leidis peegeldust tuntud surmatantsudes, alates primitiivsete puulõigetega kuni Holbeini meistriteosteni.

Paralleelselt selle kujutlusega surmast kui juhuslikust asjast, tekkis rahva arusaamises ebamäärane möte juhusest kui millestki, mis ei käi ühegi reegli järele ja on vastolus enustamise mõttega.

16. sajand laskis vastu sellele vaimlisele arusaamisele surmast tõusta üles paganliku jumalate maailma. Tähejumalad valitsesid iga aastaosa, kuu, nädala, päeva tunni ja minuti üle. Inimelu 7 vanusastet kujuteldi 7 planeedi valitsuse all olevat, mis andis igäüks oma iseloomulikud jooned. Põhja-Euroopas oli keskaja lõpul see kujutus väga levinud. Ühes Augsburgi käsikirjas 1641. a. näeme Fortunat ja tema kümne-kodaralist õnneratast, mida ta keerutab seotud silmadega, mis viib eluiga 6 aastast 90 aastani.

Kõrgemais kihtides valitses arvude müstika ja astroloogia, alumistes jälle kuradiusk ja nõiahullustus. Taevatähtede järele asuti elu ja surma vaatama, joonistusi ja lõpuks arvutusi tegema. Arvudetahtlid ja arvuderuudud, nagu neid sisaldab Araabia astroloogiline käsiraamat „Picatrix“, olid täis arvude tähendusi elu ja surma üle. Õpetatud astroloog ei kannud mitte asjatult nimetust „mathematicus“. Tema vastus elusaatuse-küsimustele oli väga keerukas matemaatiline arvutus, nagu seda võib koostatud horoskoopidest aimata.

Üks hea külg oli aga sellel rumalal mängul arvudega ja ennustamisega. See pani sajand hiljem juba paremaid matemaatikahuvilisi elu ja surma üle järele mõtlema. Nii ilmus John Graunti sulest primitiivne suremused tabel, millele järgnesid peagi teised suremused tabelid, sest et tunti elukindlustuses suurt tarvidust nende järele. Sellega sai aga loodud teaduslik alus elukindlustusele.

## WARIIA.

### Kahuritega rahe vastu.

Kohe selle järele, kui inimene hakkas plaanikindlalt põldu harima, muutusid talle rahekahjud pinnaks silma, mille vastu püüdis leida abi. Antiikajal arvati relvadega rahest jagu saavat. Niipea kui hakkas sadama rahet, võtsid traakialased, gallialased ja germaanalased vibud ja nooled kätte ja hakkasid nooli vihaseks taeva poole saatma. Kuid raheterad ei lasknud end nooltest eksitada ja purustasid endiselt vilju. Keskajal valitsesid usulised küsimused inimeste meeli ja usklikus meeles püüti palvetega rahekahjustest võitu saada. Defensorid ja tempelstarid käisid mööda maad ja palusid jumalat, et see ei laseks tulla tema piitsa — rahet. Riismed sellest usust on püsinud tänini Argentiinas, kus hingekarjased paluvad viljapõldude kaitse eest ja saavad hektaaride pealt „tasu“.

Uus aeg, millal hakkasid kasvama loodus-teaduslikud teadmised, tõi teised vahendid ra-

he vastu võitlemisse. Asuti tema vastu võitlema füüsilisega. 16. sajandist peale hakati heelistama kirikukelli, kui rahepilved üles tõusid. Seda tehti lootuses, et heilained hajutavad rahepilved. 19. saj. püstitati kõigis Romaanis mais põldudele pikki vardaid, mis sarnanesid tänapäeva piksevarrastele. Need paragraolid pidid tasakaalustama atmosfäärilisi pinevusi ja tegema sellega rahepilvede tekkimise võimatuks. Umbes inim põlv tagasi võeti rahe vastu võitlemiseks tarvitusele suurtükkid. 1900. a. oli selliseid suurtükke Prantsusmaal 500, Austria-Ungaris 2000 ja Itaalias peaaegu 10.000. Niipea kui ilmajaamad teatasid rahe ilma tekkimist, pandi need suurtükkid tööle. Tükk aega usuti, et sellest paugutamisest on kasu. Alles neljanda rahvusvahelise kongressi järele jõuti veendumusele, et see rahe vastu võitlemise meetod ei anna tagajärgi ja peale selle on veel ebamajanduslik. Baijeris üksinda nõudis suurtükkidega rahe vastu võitlemise võrk aastas 8½ milj. marka, kuna rahe telki-

tas samal ajal kahju ainult 7 milj. marka. Isegi kui rahe vastu võitlemine oleks edukas olnud, poleks see end majanduslikult ära ta- sunud. Rahesuurtükid kadusid enne maailma- sõja puhkemist. Siis hakati laskma üles õhu- palle lõhkeainetega, mis rahepilves lõhkesid. Ka sel viisil ei saadud rahekahjusid takistada.

Kuid siiski on olemas kindel vahend rahe- kahjude vastu. Mida ei suutnud nooled, pal- ved, kirikukellad, suurtükipaugud ja lõhkeai- ned, sellega saab nüüd alati valmis rahekind- lustus. Kellel on rahekindlustus, sellel pole tarvis rahekahjusid karta.

## Halb äri.

Ühe San Francisco börsimaakleri juure tuli kindlustusseltsi tegelane ja tegi ettepaneku elukindlustuse peale. Mitmekordne külastami- ne kandis vilja ja enne oma pikema ärireisi sooritamist oli mees nõus elu poole miljoni dollari peale kindlustama.

Et asi rutemini läheks, istuti autosse ja sõideti kindlustusseltsi.

Seltsi juhatuses anti mehele nõu kindlus- tussumma ümmarguseks teha ja seda juba ühe miljonini suurendada.

Algul mees punnis vastu, kui aga temale selgeks tehti, et tema teenistuse kohaselt see summa mitte suur ei ole, nõustus. Arstlik jä- relevaatus toimus sealsamas ja poole tunni pärast võis mees, poliis taskus, seltsist lah- kuda.

Kojusõidul sai mees auto kokkupõrkel sur- ma. Politsei leidis taskust äsja valminud poliisi, mis perekonnale ühes surmasõnumiga koju viidi.

## 117 miljardi dollari eest elu- kindlustusi.

1. jaan. 1938. a. tõusis Ühendriikides elu- kindlustussumma 117.338.324.042 dollarile. Sellega on kasvanud elukindlustussumma üle 5,5 miljardi dollari, sest et 1. jaan. 1937. oli kindlustussumma 111.470.000.000 dollarit. Jaanuaris 1936. aastal oli kindlustussumma 106.335.000.000 doll., 1935. a. 104.277.000.000 doll., 1934. a. 103.220.000.000 ja 1933. aastal 108.291.000 doll.

Harilikke kindlustusi oli 1 jaanuariks jõus 83.022.201.288 doll., mis ei ole kõrgem 1931. a. lõpust, mil oli jõus kindlustusi üle 84 miljardi dollari. Eelmise aastaga võrreldes oli juure- kasv 3,62 protsenti.

Rahvakindlustusi oli jõus 1. jaanuariks 20.682.044.343 dollarit 19.400.000.000 dollari vastu aasta varem. Juurekasv oli 6,17 prots. Rühm-kindlustusi oli 13.634.074.411 doll., mis oli suurem eelmise aasta omast 1,5 miljardi või 12,45 prots. võrra.

## Sõjakahjud uuesti kindlustamisele.

Kuna Inglise ja mitmed teiste maade kind- lustusseltsid on loobunud sõjakahjude vastu kindlustamisest, siis on nüüd Londonis asuja- tud vastastikune sõjakahjude kindlustamise selts, mis kannab nime „The property owners war risk mutual Society Ltd“. Selts loodab, et juba kolme aastaga on tal 1 milj. naelaline kindlustusfond koos ja ta teeb teatavaks, et on saabunud juba kindlustussooviavaldusi 25 miljoni naela väärtuses. Seltsi asutajaks on Inglise Maja- ja Kinnisvaraomanikkude Liit.

## Omapärane autoõnnetus.

Taani linnakeses Holsterbos juhtus hiljuti autoõnnetus, mis võiks anda suurepäras- t ainet naljafilmi valmistamiseks.

Veoauto, mis oli koormatud suure hulga viski, õlle ja piimaga, jooksis hommikul kella 4 paiku vastu elektrijuhtmeteposti. Auto jook- sis vinda-vända mõned meetrid edasi, kuna kogu koorem, 3000 pudelit, tänavale lendas ja purunes. Pudelikeste sisu voolas suuremate ja väiksemate ojakestena rentslisse.

Kange alkoholilõhna peale jooksid kõik linnajao koerad õnnetuskohale ja hakkasid suure hoolega voolavat märjukest lakkuma. Varsti olid kõik neljajalg- sed enam või vähem joobnud.

Kokkupõrke tagajärjel elektrijuhtmega tek- kis paljudes majades lühiühendusi ja plahva- tusi. Muidugi alarmeeriti tuletõrje. Viimane ei leidnud aga muud tööd eest, kui lõbusas tujus olevaid koeri koju toimetada, sest nen- de kuraas töötas saada inimestele ohtlikuks.

## Kindlustusajandus Rootsi rahvakooles.

Kui suurel määral kantakse Rootsis kind- lustusmõtte moorsoo hulka, nähtub ühest aru- andest, mis ilmunud „Gjallarhornetis“. Toome sellest lühikese kokkuvõtte.

Rootsi kooliraadio kuulutas rahva ja täienduskoolide viimaste klasside õpilaste

vahel välja kirjatöödevoistluse kindlustuse kasust, kusjuures paremaile töödele oli näha ette auhinnad. Võistlus äratas suurt huvi ja kokku voolas üle 600 kirjatöö. Mõned tööd on väga mõjukate joonistega varustatud. Kuidas see materjal ära kasutatakse, pole veel selgunud. Kuid üldiselt äratas see kirjatööde võistlus Rootsis suurt tähelepanu. Möödunud kevadel võeti Upsalas kooliinspektorite kongressil kõne alla küsimus, kuidas kindlustusküsimusi õppetööga siduda. Hiljem korraldati Lundis 50 kooliõpetajale kursus kindlustusküsimuste üle. Sel juhtumil tegid mitmed silmapaistvad Rootsi koolimehed ettepanekuid, kuidas kindlustusaineid õpperaamatuisse, eriti aga kodanikuõpetuse- ja matemaatikaraamatuisse viia. Praegused õppekavad annavad küllalt võimalusi koolides kindlustusküsimusi käsitada.

## Kuidas vanasti kindlustati raha.

Kuidas rahatransporti kindlustati, seda jutustab Plutarch:

„Cato noorem pidi saatma 7.000 talenti hõbedat Rooma. Et raha mingi õnnetuse tõttu kaotsi ei läheks, tuli see umbusklik ja kummaline mees omapärasele mõttele. Ta asetas raha anumatesse, igasse anumasse 2 talenti ja 500 drahmat. Need nõud laskis ta laadida mitmele laevale. Iga anuma külge kinnitas ta pika kõie ja suure korgitüki. Laeva hukkumise puhul ei pidanud siis rahaanumad uppuma, vaid jääma veepinnale.“

## Elab pärast surma.

Omapärasest juhtumist teatab „The Insurance Salesman“. Hiljuti saadeti kindlustusselts Northwestern Nationali poolt 1000-dollariline tšekk pr. Narcisa Drummondile Daytonis. See oli kindlustussumma, mille oli viimane õigustatud saama surmakindlustuse järele, sest et ta oli elanud üle surevustabelis ettenähtud 94 eluaasta, millele oli rajatud poliis.

Seltsi seisukohast võetuna on pr. Drummond tehniliselt surnud. Kuid vaatamata oma 96 aastale on ta veel kaunis elav proua, võib intelligentsetl jutleda, lugeda raamatuid ja tunda rõõmu raadiokuulamisest.

## Suur kindlustussaladus.

Ühes Belgia kindlustuslehes leiame järgmise hankevõtte:

Esindajalt, kes käib majast majja ja sellega ka suur edu on, küsiti, milles seisab tema edu saladus. Ta vastas: „Avab mõni daam majaukse, esitan talle järgmise küsimuse: „Preili, kas on võimalik teie emaga rääkida?“

## Omis asjus.

Kõiki lugupeetavaid „Eesti Kindlustuslehe“ lugejaid, kelle tellimisaeg lõppenud, palume tellimine aegsasti uuendada, et ajakirja välja- saatmises viivitust ei tekiks.

Lihtsaimaks ja soodsamaks ajakirja tellimisviisiks on postkontori kaudu — makstes meie posti jooksvale arvele (nr. 598) ajakirja aastatellimise hinna (kr. 1.50), olete kogu aastaks varustatud „Eesti Kindlustuslehega“.

\*

„Eesti Kindlustuslehe“ järgmine number ilmub oktoobrikuu lõpul. Kõiki lugupeetavaid kaastöölisi palutakse kaastöö hiljemalt 15. okt. ära saata (aadr. „Eesti Kindlustusleht“, Tallinn, postkast 18). Kindlustustegelased, eriti hanketegelased üle maa, palume saatke oma mälestusi, seike ja huvitavaid juhtumeid kindlustustegevusest! Toetage oma ajakirja tellimiste ja kaastööga.

\*

Kõiki lugupeetavaid Eesti Kindlustustegelaste ühingu liikmeid, kellel liikmemaksud õiendamata, palume need tasuda ühingu jooksvale arvele — 598, mille järele liikme- kaardid postiga välja saadame.

Tegevtoimetaja: Jaan Kask.

Toimetuse kolleegium: M. Jõks, A. Kahlberg, E. Kandre, A. Kivi, E. Käspert, K. Niilus, O. Põlmann, A. Pähkal, J. Renna ja H. Tomp, vastutav toimetaja.

Toimetuse ja talituse aadress: Tallinn, pstk. 18.

Posti jooksev arve nr. 598.

## KINDLUSTUSTEGELASE KÄSIRAAMAT

# ELUKINDLUSTUS

### Sisukord:

Saateks

#### I Kindlustuse põhialuseid.

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

#### II Kindlustuskaitse areng ja levik.

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

#### III Elukindlustuse alused ja tehnika.

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

#### IV Elukindlustuse üldtingimused.

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

#### V Esindaja isik.

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

#### VI Kandidaatide leidmine.

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

#### VII Hanketöö põhialuseid ja müügitehnika.

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

#### VIII Hankevahendeid ja abimaterjale.

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

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

60 senti; kalingurköites luksuspaberil kr. 1.25.

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

### EESTI KINDLUSTUSTEGELASTE ÜHING.

Aadr.: Tallinn, postkast 18.

Posti jooksev arve 598.

P. S.: Tehnilistel põhjustel viibis Käsiraamatu ilmumine, mida palume kõiki tellijaid lahkesti vabandada. Lähemal ajal saadetakse kõigile tellijaile raamat kätte.

Kodumaa  
suurimaid raadiotehaseid

# ARE

esitab algaval hooajal

## **Võrkaparaadid:**

«**Trump**» – 2-lambiline, 3 lainealaga, 1 võnkeringiga, tundlik ja võimsa häälega väike-aparaat. Sisseehitatud lainefilter võimaldab kohaliku saatja töötamisel takistamatult kaugejaamade kuulamist.

**Hind Kr. 120.–**

„**Menuett**“ – 4-lambiline, 3 lainealaga, 6 võnkeringiga. Tundlik ja üliselektiivne väike-super, mille hinnaväärsus ei jäta mingit kahtlust.

**Hind Kr. 185.–**

„**Titaan**“ – 4-lambiline, väga kõrge tundlikkuse ja selektiivsusega 3 lainealaga suursuper. „Titaan“ omab kõiki moodsa ja kõrgekvaliteetse aparraadi omadusi, on kahtlematult eelistatavaid võrkaparaate Eesti raadioturul.

**Hind Kr. 220.–**

## **Patareiaparaadid:**

„**Simman**“ – 2-lambiline, 3 lainealaga, lühi-, kesk- ja pikklainetega, ühe võnkeringiga patareiaparaat, mis vaatamata oma odavusele omab suure võimsuse ja hea tundlikkuse. Äärmiselt väikese voolutarvitusega „Simman“ on sobiv raadiokuulajale, kes lepib lähemate ja tugevamate saatjate segamisvaba vastuvõtuga väga väikeste raadiokuulamise kulude juures.

**Hind Kr. 90.–**

„**Kadrill**“ – 3-lambiline patareiaparaat, suurepärase võimetega, omas hinnaklassis kvaliteedilt ületamatu, 2 lainealaga ja 2 kaovaba võnkeringiga aparraat, mis võimaldab saatjate head eraldamist lihtsa käsitamise juures.

**Hind Kr. 130.–**

„**Vibuane**“ – 3-lambiline, 3 lainealaga, 2 võnkeringiga keskmisesse hinnaklassi kuuluv kvaliteetaparaat, mis omab rahuldava tundlikkuse ka lühilainel. Suur permanent-dünaamiline valjuhääldaja tagab kõigi helisageduste head ülekannet.

**Hind Kr. 145.–**

„**Tuuslar**“ – 4-lambiline, 3 lainealaga, 6 võnkeringiga, ülterava selektiivsusega ja kõrge tundlikkusega patareisuper, mis on omas hinnaklassis ületamatu. Luksusliku väljatöötamisega kast; kõik reguleerimisnupud kasti esiküljel 2 kaksiknupu näol, rahulik soliidne üldmulje pisiasjuski.

**Hind Kr. 180.–**

„**Vikerlane**“ – 5-lambiline, 3 lainealaga suursuper võimsa eeskujuliku häälega, milline kuulub kõrgeimasse kvaliteetklassi. „Vikerlase“ konstrueerimisel on kasutatud kõiki tehnilisi uudsusi, mille tõttu aparraat annab parimat, mida patareiaparaatide alal nõuda saab, olles vaatamata suurele võimele voolutarvituselt väga vähenõudlik.

**Hind Kr. 240.–**

**ARE** aparraatide suur levik tagab nende headust.  
Tehas ja ladu: Tallinn, Reimani tänav 11.

Tel. 316-59 ja 300-30.

V 60  
2