

KINDLUSTUSLEHT

ÜLDISE KINDLUSTUSASJANDUSE JA KINDLUSTUSE
VÄLISTE GEVUSE PRAKTIKA KUUKIRI

№ 1 (6)

Jaauuar

1934

Uuel aastal uue jõuga edasi!

Uue aasta esimeses numbris tohiks olla õige koht pilku tagasi heita möödunud aastale, teha veidi aruannet ja siis rääkida uuest. Kavatsustest ja lootustest.

Leidub vähe neid, kes viimaseid aastaid kiidaksid. Ajad on läinud ühtesoodu raskemaks. Maailma majanduskriis, millest väga tugevasti olenevad ka meie maa ja rahva majanduslikud raskused, ei ole ikka veel lõppenud. Raskete aegade üle kurdavad kõik. Põllumehel on häda: põllusaaduste hinnad ei taha kuidagi tõusta, nii et on raske tasakaalustada sissetulekuid ja väljaminekuid. Igasugustel palgateenijatel, ametnikkudel ja töölistel, on jälle omad mured: palgad on alanenud, kuna tarbeained, peale toiduainete vahest, püsivad endiselt kõrges hinnas. Ja raskustest pole puudu ka kaupmehel ning töösturil: publik on paratamatult läinud ostmisega tagasihoidlikumaks — kui raha vähe on, siis pole teda võimalik kulutada. Nõnda kitsikus ühel alal kisub kaasa kõiki teisigi alasid ja ollakse nagu mingis nõiutud ringis, millest pole näha peasemist.

Ometi on põhjust kõikide veel praegugi valitsevate raskuste peale vaadata pisut rõõmsamalt. On põhjust loota, et oleme kõige halvemast seisukorrast juba väljas, kõige madalast punktist juba üle. Võib olla ei saada sellest üldiselt veel päris selgesti aru. Võib olla ootab mõni silmapilkset paranemist, äkilisi muudatusi. Niisugused nähtused nagu kriisid, harva lõpevad järsku. See on niisama nagu paranemine haigusest. Haigestuda võidakse järsku, paranemine võtab aega. Kuid kindel on üks — paranemise tunnuseid on näha.

Möödunud 1933. aasta oli üks tähelepanavamaid kümnekonna viimaste aastate reas. Sarnaseid aastaid inimkonna aja-

loos pole palju. Kui palju kuhjus sellele aastale poliitilisi ja majanduslikke üllatavaid sündmusi mitte üksi meie kodumaal, vaid ka kogu laias maailmas! Küllap nende sündmuste tagajärjel hinnatakse ümber nii mitmedki senised tõekspidamised, jäetakse maha mõnigi seni tallatud rada ja astutakse uutele, lootes leida paremat. Meile paistab, et alles tulevikus objektiivne ajalugu õieti hinnata oskab, millised murrangulised sündmused kõik möödunud aastal aset leidsid.

Ka kindlustusmeestele oli 1933. aasta teravamaks kriisi ning murranguaastaks. Selle aasta majanduspoliitilised sündmused olid kaaluva tähtsusega kogu meie kindlustustegevusele. Juba aastaid rahva seas valitsenud kahtlus rahavääringu stabiilsusse takistas nii mõnegi põhimõtteliselt otsustatud elukindlustuse teostamist, mis äraootamise meeolus lükati edasi määramatule ajale.

Kui läinud aasta kevadsuvel teostati eesti rahavääringu ümberhindamine, siis leidus pessimiste, kes ennustasid, et nüüd tuleb uus inflatsioon ja raha nulliks muutumine, nagu elasime üle maailmasõjale järgnevail aastail. See kartus õnneks pole osutunud õigeks. Just vastuoksa, mitmepool maailmas teostatud samasugused rahasüsteemide ümberkorraldused on toonud majandusellu kergendust ja rahasüsteemide kokkuvarisemist karta on praegu põhjust vähem kui kunagi varem. Viimased teated räägivad, et kullaaluselt loobunud riigid on asumis uuesti kindla kullapariteedi jaluleseadmise juurde. Nii kuuldu näit. ameerika dollari kohta.

Need on tundemärgid, mis näitavad, et maailma majandus mingisugusele katastroofile ei lähene vaid on võimeline neid ülesandeid lahendama, mida temale asetatakse ja suudab raskustest üle saada. Et see hästi mõjub ka meie erialale, kindlustustegevusele, see peaks olema selge.

Sellepärast olgu ka igal kindlustusmehel, ükskõik millisel postil ta ka ei töötaks, julgust ja töörohmu! Olgu kindlust ja püsivust oma töös. Küllap siis praegu alanud aasta lõpul võime öelda: ta on olnud parem kui eelmine.

Toimetus.



Tähelepanekuid Austria kindlustusseltside välis- tegelaste organiseerimisest.

Kindlustustehnik K. Niilus.

Austria kindlustustegevus on üks vanemaist Euroopas. Seal on võrsunud üleilmlise kuulusega praktika ja teooria õpetlasi, kes aitasid kindlustusajandust tema praegusele tasemele tõsta.

Vaatamata praegusele raskele majanduslikule olukorrale, mis Austrias end eriti tunda annab, võidab nii era- kui ka sotsiaalkindlustus rohkem ja rohkem poolehoidu.

Eriti sotsiaalkindlustus on Austrias praegu moodsamaist. Ta on mitmel kujul seadusandlikul teel maksma pandud ja rahva poolehoidu leidnud. Nii siis on kindlustuse põhimõtteid ja tähtsust ka riiklikult propageeritud, mida erakindlustusseltsid tänuga peavad aktsepteerima.

Päale selle on erakindlustusseltside üle kindel erapooletu riiklik järelvalve teostatud, mis omakorda kodanikkudele kindlustusseltside stabiilsust garanteerib.

Seltsid on meie oludega võrreldes suured. Nii näiteks seltsis, kus mina oma praktika aega täitsin, oli 250 ametnikku ja ka nendest oleks puudu olnud kui ei oleks kasutatud moodsaid masinaid nagu statistika (Hollerith), arvestus ja raamatupidamise jaoks.

Oma hästikorraldatud sisenemise tööjaotuse juures töötab selts kiirelt ja täpsalt, mis harjumatu imestust äratav.

Tunda end ühise perena, võimalikult rohkem huvi äratada välis-tegelastes oma töö vastu, õpetada nendele kindlaid teadmisi nii seesmisest kui ka välisest seltsi tegevusest, et kindlustustegevus ei oleks välis-tegelasele üksnes materjaalseks vaid ka moraalseks toeks, nagu iga teinegi amet.

Mida rohkem niisuguseid kvalifitseeritud kaastöölisi seltsi muretseda, ja peasi, ettevalmistada suudab, seda kindlamine on seltsi tulevik kindlustatud, vaatamata halbadele majanduslikkudele ja poliitilistele oludele.

Need oleks lühidalt sihtjooned.

Suurem osa välis-tegelasi on elukutselised; nende tasu on kombineeritud väiksest kindlast sissetulekust ja provisjonnist.

Välis-tegelaste ettevalmistus kestab kaks kuud, mil peetakse vastavad loengud ja ka praktilised tööd. Loenguid korraldatakse ka eriaegadel kõikidele välis-tegelastele igasuguste uuenduste selgitamiseks ja ka omavaheliste koosolekute pidamiseks, millest osavõtt arvesse võetakse.

Niisugune tänuväärne töö lasub seltsi välisjaoskonna õlgadel. Esijoones arutatakse läbi kindlustusseadused, kindlustustingimused, tariifid ja nendega ümberkäimine, välis-tegelaste esinemine, kombad jne. Sellega on esimene võimalus antud

*

välistööks ja siis algab õieti huvitavam osa: tutvustatakse statistika ja kindlustusmatemaatika alustega ning võimalust järele seltsi seesmise töökorraldusega. Just viimane omab eriti suure moraalse väärtuse, sest see kinnitab välis-tegelasele kui kindlalt selts töötab ja missugustel kindlatel kaalutlustel arvestatakse preemiad, edasikindlustused jne.

Loengutel kasutatakse aja-lehtede kroonikat õnnetuste ja surmajuhtude kohta mida võib välistöödel praktiliselt kasutada. Oli juhus pealtkuulata ettekan- net järgmisel teemil: „Mida välis-tegelane kindlustus-arsti- teadusest teadma peab?“ Peab ütleva et niisugune ettekanne võib tuua suurt kasu kindlus- tuste sõlmimistel ilma arstliku järelevaatusest.

Tähelepanuväärt on märkida, et kindlustus on tehtud väga paindlikuks, nii et üldtariifid võrdlemisi vähest tarvitamist leiavad. Nii tehakse kinnitus- ettepanekuid vastavalt pere- konna olukorraga, põimitakse võimalikkude kombinatsioonidega läbi, mis on võimalik ainult sel juhul, kui esitaja nendest teadlik on. Selle all ei tule mitte mõelda seda, et esi- taja ise kindla preemia välja arvestab, vaid ainult vastava kinnituskombinatsiooni, mis siis seltsi matemaatilises büroos välja arvestatakse.

Et kindlustusseltsidel eriti palju tuleb kokkupuutumist statistikaga, siis püütakse teda ka välistööks rakendada.

Rääkimata seltsi statistikast välis-tegelaste üle, mis võimal- dab paremate tööpiirkondade

valimist ja välis-tegelaste ots- tarbekohasemast paigutamist, on statistika tarvilik ka välis- tegelase isikliku töö juhtimi- seks ja välistööl kasutamiseks.

Kui pidada statistikat elu- kutseliste ja kõrvalteenistuse- na töötavate välis-tegelaste üle, siis võib märgata järgmist: kõrvalteenistuse- na töötavatel välis-tegelastel tõuseb sõlmitud kinnituste arv õige kiirelt ja siis langeb umbes $\frac{3}{4}$ -aastase tegevuse järele, kuna elukutse- listel välis-tegelastel on tõus palju aeglasem kuid selle eest pidevalt tõusev ehk halvemal juhul seisab produktioon kind- lal tasemel.

Seda nähtust võib seletada järgmiselt: kõrvalteenistuse- na töötav esitaja kasutab kõige- päält oma tutvusringkonda, kust leiab küllalt kindlustus- huvilisi. Pärast, püüdes edasi töötada raskemates tingimus- tes, kaotab ta huvi ja et omal elamisvõimalus olemas on, siis muutub ta passiivseks välis- tegelaseks. Elukutselisel välis- tegelasel on raskusi kuid ka paremusi. Mõjutatud elamis- muredest peab ta end rohkem pingutama kindlustuste hanki- miseks, sääljuures aga on tal rohkem aega tööks ja osavõ- tuks välis-tegelaste ettevalmis- tus-loengutest jne. ja nii prak- sise ja teatavate teoreetiliste teadmistega temast tubli välis- tegelane kujuneb.

Preemiate inkassoks on eraldi palgalised ametnikud, kes saa- vad sissekasseeritud summadel- ka väikest provisjooni. Ainult erakorralistel juhtudel on in- kasso ülesanne välis-tegelase

käes. Niisugusel tööjaotusel on mitmeid paremusi.

Esiteks jääb välistegelasel rohkem aega üle, sest tihtigi on raske ühe korraga inkassot läbi viia ja selleks tuleb mitu külaskäiku teha.

Sagedasti tuleb ette juhuseid kus kinnitatu preemia maksmise juures soovib kinnitusest loobuda. Siin on inkasso-spetzialistil küllalt tööd kliendi otsuse muutmiseks (loomulikult on ta kliendist varemalt informeeritud) ja nagu praksis näitab õnnestub see palju paremini kui eeltöölisel, sest kindlasti on teisel mitmeidki teisi argumente ja vastav oskus.

Kolmandaks on paremusi seltsil summade kiiremast laekumisest ja on võimalik paremat kontrolli korraldada. Ei saa ju salata, et paljudki häd välistegelased on lahkunud seltsi teenitusest mõnikord ka rahaliste sekelduste tõttu.

Kontakti välistegelaste ja seltsi juhatuse vahel peab juba eespool mainitud välisjaoskonnad, kes toimetab tarviliku kirjavahetuse, annab välistegelastele igasuguseid statistilisi andmeid, muretseb adresse, lühidalt püüab olla välistegelasele isaks, kelle juurde võib alati abi ja nõu saamiseks pöörata.

Tavalisi vastuväiteid elukindlustusele ja nende ümberlökkamisest.

„Minul ei ole raha“.

Oleme „Kindlustuslehe“ senistes numbrites läbi vaadanud õige mitu harilikku vastuväidet elukindlustusele, nagu neid võib kuulda kindlustus-kandidaadidelt, keda esindaja elukindlustuse mõttes külastama läheb. Võib olla on mõnigi tegelik esindaja märganud, et üks väga tihti esinev lause — „minul ei ole raha“ — seni käsitamata on. Tehkem seda täna.

„Minul ei ole raha!“ Vaevalt leidub inimest, kellel iialgi poleks tarvis olnud neid sõnu lausuda. Küllap igaüks on pidanud enam kui ükskord seda lauset mõtlema või ütleva, oli see nüüd mõnda asja osta tahes, või mõne kohustuse õienamise juures. Ja nii kuuleb

seda lauset ka elukindlustuse küsimuse arutamisel.

Mõni klient algab otsekohe sellega peale. Mõni räägib enne muid asju, laseb esindajal seletada ja tõestada, kui tarvilik elukindlustus on, veendub isegi võib olla selles tarvilikkuses, aga ütleb lõpuks ometi: „Et elukindlustus on hea asi, seda ma näen. Aga kust pean võtma selleks otstarbeks raha, kui ma praegugi pean elama n. ö. peost suhu?“ On imelik, et umbes seesugust juttu võib kuulda väga mitmesuguse majandusliku seisukorraga inimeste juures. Mõne sissetulek on 50 krooni, teise oma 500 krooni kuus, aga rahapuudusest räägitakse sa-

made sõnadega. Nõnda näib see rahapuudus olevat üks kaunis veniv mõiste. Igatahes peaks olema vaeva väärt uurida, mida see sõnake „rahapuudus“ õieti tähendab ja kas mõnesugustel tingimustel elukindlustuse sõlmimine peaks olema võimalik hoolimata sellest raha puudusest.

Esimene asi, mis torkab silma on see, et rahapuudusel on vähe ühist sissetuleku suurusega. Muidugi võib see, kes 500 krooni kuus teenib oma elutarbeid paremini rahuldada kui teine, kes peab leppima 50 krooniga. Aga mitu krooni päeval enne uut palgamaksimist ühel või teisel veel taskus on, see on ise küsimus. Elu näitab, et küllalt on inimesi, kes ka ainult 50 kroonise palga juures midagi kokku hoida mõistavad, olgu see siis viis krooni, kolm või paar kroonigi kuus. Ja samuti on teada küllalt mitu korda suurema sissetulekuga inimesi, kelle nende sissetulekust ei jatku, vaid kes elamiskuludeks võlgu teevad. Ülejääk, mida võime tagavaraks panna mustade päevade jaoks ei olene ainult sellest, kui palju teenime, vaid ka sellest, kuidas oskame juhtida oma majapidamist, kuidas oskame oma sissetulekuid ja väljaminekuid tasakaalustada.

See on küll ilusasti öeldud: tuleb osata oma sissetulekuid ja väljaminekuid tasakaalustada. Aga kuidas seda teha? Mõni ütleb ehk: tuleb hoiduda tarbetutest kuludest. Öelda on kerge, teha raske. Missugused on need tarbetud kulud? Kas see, et ma suitsetan? Aga seda

ma ju ei saa maha jätta, armas inimene! Või see, et ma lähen mõnikord kinno? Või luban enesele pala paremat toitu? Aga mis ma sest elust muidugi saan! Niisugused on umbes mõtted, mis kerkivad üles, kui hakata otsima, kas ja kus leidub meie majapidamises tarbetuid kulusid.

Nähtamatuid kulusid, mida saaks vältida ja mille arvel saaks teha kokkuhoidu on olemas küll, aga et seda kokkuhoidu läbi viia, selleks on tarvis raudset tahtejõudu, mida omab sajast inimesest vahest üksainus. Ei tule sellest palju välja, kui harilik keskmine inimene kokkuhoidu teostama hakkab nõnda, et ootab, kui palju raha kuu lõpuks „iseenesest“ üle jääb ja siis selle, ütleme, pankka viib; „iseenesest“ ülejäämist juba ei juhtu. Kokkuhoidmist tuleb hakata teisest otsast peal. Tuleb kuu alguses, palgapäeval, kokkuhoiuks määratud summa kõige pealt kõrvale panna, teha nagu teda poleks olemaski — vaat siis jääb ta alles, saab ka tõesti kokku hoitud. Ja kui see kokkuhoiu protsent ei ole liialt suur, siis inimene nagu ei saa arugi, et raha käes vähem on. Kellel palgapäeval 100 krooni käes on, võib 10 krooni ära võtta ja teha, nagu oleks ta ainult 90 krooni palka saanud. Vahe igatahes nii suur ei ole, et ta ennast kogu kuu tunda annaks. Aga kümne krooniga, isegi ainult viie krooniga kuus saab teha juba päris viisaka elukindlustuse. Sellega saab kindlustada oma 2000 või 3000 krooni vähemalt,

isegi 5000, kui valida pikem kindlustusekestvus. Nii näeme, et kui õigest otsast ja õigel ajal pihta hakata, siis „raha puudus“ kindlustuse otstarbeks on ainult meie ettekujutus ja hoolimatus. Elukindlustuse preemia on sama hädatarvilik kulutus nagu toit, riie, korter jne. ning ei tule selleks kulu-

vat summat ootama jääda, kuni ta „iseenesest“ üle jääb, vaid esimeses järjekorras üldsissetulekust eraldada. Seda teha saab. Ja kes seda teeb, see kogub aastate jooksul enesele ja oma perekonnale kapitali, mis teda rahapuudusest tõesti vabastab.

Paul Viiding.

Süstemaatiline töö.

Edurikka kindlustusmehe kogemusi.

Süstemaatiline töö, järjekindel töö, need sõnad paistavad olevat väga kulunud, neid on pruugitud tuhat korda igal pool, kus tahetakse teha propagandat mingi töö edukaks läbiviimiseks. Need sõnad tihti on ainult sõnakõlksud, mida näib pruugitavat selleks, et mitte vaevata pead üksikasjaliku uurimisega, kuidas süstemaatilist ehk järjekindlat tööd tegema peab. Öeldakse „tuleb töötada süstemaatiliselt“ ja sellega oleks nagu asi tahe.

Käesolevas kirjutises meie ei taha siiski ainult nende sõnade kõla külge rippuma jääda. Laseme ühel välistegelasel, kes kindlustusalal on pikemat aega töötanud, oma kogemustest jutustada, mis see sisuliselt tähendab, süstemaatilist tööd teha, kuidas niisugune töö tegelikult välja näeb.

*

Kuidas minust sai kindlustusesindaja?

Algasin oma kindlustusesindaja karjääri abi-agendina, kes

kindlustusi teeb ainult kõrvaltööna. Nagu suuremal enamusel kõrvaltegevuses töötavatel agentidel oli mul alul üsna kerge teha tosina elukindlustuse ümber oma vanade tuttavate seas. Eriti kerge ja tagajärjerkas oli töö neil kordadel, kui mind külastas seltsi teenistuses seisev inspektor, kelle energilise tagantöötamise peale külastasime läbi kõik minu tuttavad, kellega olin elukindlustusest juba varem rääkinud ja väiksel ettevalmistustööd teinud. Neil kordadel sai teoks nii mõnigi kindlustus, millega ma üksi vast poleks hakkama saanud just sellepärast, et olime kindlustatavaga liiga head tuttavad. Võõras ametmees minuga kaasas mõjus tõugetandvalt: nüüd on paras aeg, nüüd ei maksa asja edasi lükata.

Pärast esialgset edu, mis kestis mõni kuu, tuli aga minu tegevusesse seisak. Kõlbulikud kindlustus-kandidaadid minu tuttavate seas olid kõik läbi võetud ja uusi sidemeid sõlmida ning tutvusi otsida tundus tülikana. Muidugi peamiselt

sellepärast, et mul oli äraelamiseks tarvilik sissetulek olemas, nii et kindlustuste hankimise tööst tulevale rahale võisin vaadata nagu lisa-sissetulekule. Oli hea, kui teda tuli, aga ilma sai ka läbi.

Juhtus aga, et koosseisude koondamise tõttu kaotasin oma teenistuskoha. Uue koha leidmine osutus ülepeasmatult raskeks. Ja siis ma mõtlesin: paljudele inimestele on kindlustus-esindaja amet rahuldavaks leivateenistuseks; miks ta ei võiks olla ka minule? Otsisin oma tariifiraamatud ja ettepanekutepaberid sahtlist välja ja otsustasin asjaga pihta hakata. Vähemalt niikauaks, mõtlesin tookord, kuni leian mõne muu uue teenistuskoha. Nüüd, pärast mõneastast teotsemist kutselise kindlustus-esindajana olen oma tööga ja teenistusega nõnda rahul, et ei mõtlegi seda enam vahetada mõnikord saadaoleva väiksepalgalise kantselei-ametniku koha vastu. Ma ütlen kohe, et minu töö pakub mulle peale rahalise sissetuleku, mida jätkub korralikuks äraelamiseks, veel sügavat moraalset rahuldust. Ma tean, et töö, mida teen, on kasulik kõikidele inimestele. Ma tean, et mind tänab iga lesk ja iga vaenelaps, kellel suurim viletsus mehe ja isa surma korral nägemata jääb selle tõttu, et mina omal ajal elukindlustuse tähtsuse perekonnale selgeks tegin. Ja paarikümne aasta pärast tänavad mind kindlasti need, kes oma kindlustussumma ise kätte saavad.

Minu esimesed kogemused elukutselise kindlustus-mehena.

Nii mõnigi kindlustusesindaja, kes on esindaja rohkem nimepoolest, suuremat tööd aga ei tee, arvab, kui ta kutleb oma kaasvõitlejatest, kes iga kuu kümme või rohkemgi elukindlustusettepanekut vastu võtab: „Noh, see mees on agendiks sündinud, mina temaga võistelda ei suuda!“ Umbes samuti käis alul minu käsi. Võtsin paar kandidaati käsile, rääkisin neile mitu korda kindlustusest, käisin neid külastamas iga paari päeva tagant, aga tulemusi oli vähe. Kui kodus viibisin, siis juurdlesin alati uute argumentide ja nende esitamise üle. Mõnikord ei saanud öösigi magada — mõtted töötasid ikka samas suunas — kuidas klienti viia veendumusele, et elukindlustus igale inimesele tarvilik on. Olin ennast üsna põhjalikult oma paari esimese kliendiga vaevanud nii et hakkasin mõtlema: „Mul ikka ei ole õiget agendi närvi, ma pole selleks sündinud!“ Juhus tahtis aga, et ma ometi tee leidsin, kuidas edu saavutada. Mul õnnestus vahepeal, mil pidasin ikka veel läbirääkimisi oma kangekaelsete klientidega, teha õige kerge vaevaga paar kindlustust. Need olid üks kooliõpetaja ja minu naabruses elav rätsep. Kummagagi oli mul vaja ainult kaks korda kindlustuse asjast rääkida ja ettepanekupaber oli taskus. See andis uut julgust, aga mis kõige tähtsam, see viis minu järgmiste mõtete

juurde. Võib olla ma ei ole eriti anderikas agent. Võib olla iga klienti elukindlustusele võita ma ei oska. Aga mõne inimese võin siiski ära kindlustada. Tähendab: edu või nurjaminek ei olene mitte ainult agendi anderikkusest, vaid ka sellest, missuguste klientidega juhus kokku võib. Võib olla tahtis juhus, et just minu esimesteks katseteks olid need kõige kangekaelsemad inimesed, kellest ei oleks saanud elukindlustajat teha ka kõige vilunud esindaja? Ja kindlasti on jälle palju inimesi, kes ise, omal algatusel teeksid kindlustuse ära, kes vajavad ainult väikest meeldetuletust ja teenäitamist.

Edu hakkab tulema.

Üks asi oli mulle nüüd päris selge. On inimesi, kes elukindlustuse sõlmivad kergesti. Kes nad mulle ainult kätte juhataks? Mitu korda mõtlesin kõndides tänavatel: siin majades on sadasid inimesi, kes teeksid elukindlustuse. Aga nad on segamini teistega, kes on visad vastu panema, keda on raske kindlustada. Kui ometi iga maja küljes oleks üks märk, kas või ainult mulle nähtav, mis ütleks: siin majas elab sulle sobiv kandidaat. Siis oleks korraga kõik takistused minu teelt kõrvaldatud.

Lugeja võib arvata, et sellest tühjast unistusest oli vähe kasu. Vastupidi, see andis mulle õige idee teotsemiseks. Ütlesin enesele: ei ole märki ühegi maja küljes, kus tänulikud kindlustuskandidaadid ela-

vad. Aga ma hakkasin neid ise üles otsima. Ma pean rääkima elukindlustusest väga paljude inimestega, siis sõelun ma teiste seast välja need klientid, kes minule jõukohased on.

Jätsin oma kaks kangekaelset klienti, kellest eelpool rääkisin esialgu saatuse hooleks ja hakkasin töötama uue taktikaga. Hakkasin panema pearõhku oma klientuuri rohkele arvule. Kasutasin kõiki teid, et luua tutvusi võimalikult paljude inimestega. Ja ennäe. See hakkas andma tagajärgi. Kui ma mõnikord ka kümnest uuest tutvusest esialgu üheainsa kindlustusettepaneku tegija sain, ma siiski sain! Ma ei jäänud ilma! Ja mis peaasi — nägin, et minu töö ei olnud tagajärgjeta. Peaasi, ma ei olnud enam meeletehete lähedal, et ma kindlustusagendiks ei kõlba.

Minu praegune töö taktika.

Minu tööd juhivad praegu järgmised põhimõtted:

1. Tööta vahet pidamata, iga päev, niisama nagu tehakse iga muudki tööd.

2. Hoolitse, et sinu tööpõld ialgi kokku ei kuivaks, et sul alati oleks kliente tagavaraks.

Esimene põhimõte on ju väga arusaadav. Täit palka, mis äraelamist võimaldab saab meie päevil harva teenida muidu, kui kogu oma tööjõudu rakendades. Kui iga kontori ametnik päevast-päeva, hommiku kella kaheksast või ühek-

sast lõunani laua taga istub, kui iga töömees ja käsitöeline päevast-päeva kaheksa või rohkemgi tundi tööd teeb, kuidas peab siis minu amet midagi ilma vaevata andma? Olen harjutanud enese iga päev tööol olema ja hommikuti vara tõusma. Juba eelmisel päeval olen seadnud kokku oma visiitide kava, et töö enese juures ei oleks pikka peamurdmist. Kava tegemine on küllalt tähtis, sest peab ju võtma arvesse, mis kellaajal kuhu kohta minna, et mitte sattuda ebasobival ajal. Tuleb võtta arvesse, kas võib klienti külastada tema töökohas, või on tarvis minna koju jne. Kokkuvõttes: ma töötan iga päev ja ma töötan ette kavatsatud plaani järele.

Teine põhimõte — hoolit seda, et ei tuleks puudust klientidest on sama tähtis. Kui mul ühel hommikul puuduksid minu märkmikus nimed, kuhu nüüd minna, siis oleksin päeva kaotanud. Ja neid nimesid peab olema õige palju. See on kohe selge, kui vähegi arvet pidada. Ühte klienti väga lühikeste vaheaegade järele tülitada ei ole õige. Mõnikord määrab klient ise kindlaks, millal teda on mõtet uuesti külastada, palgapäeva näit. või muud sarnast. Aga tihti tuleb esindajal oma algatusel uus visiit teha. Kui arvestan väga tagasihoidlikult, nimelt et kahe visiidi vahe on keskmiselt ainult nädal aega ja et iga päev jõuan teha neli põhjalikumat visiiti, siis peab mul olema korraga töös $7 \times 4 = 28$ klienti. See on küllaltki suur arv,

aga see on möödapääsematu, kui ma ühtegi päeva raisata ei taha. Kuidas enesele niisugust võrdlemisi suurt tutvusringkonda muretseda ja kuidas teda täiendada? Ka täiendamine on nimelt väga tähtis, sest töös olevate klientide pere väheneb ju järjest, ühelt poolt sellepärast, et läbirääkimised lõpevad ja kindlustus teoks tehakse, teiselt poolt sellepärast, et mõnest kliendist ka kõige parema tahtmise juures siiski asja ei saa ja tema kallal aja raiskamine jätta tuleb. Mina kasutan oma klientuuri täiendamiseks peamiselt järgmist teed. Iga inimene, kes lõpuks otsustab oma elu kindlustada, saab ühtlasi elukindlustuse mõtte pooldajaks. Aru saanud ise kindlustuse tähtsusest tunneb ta tingimata tahtmist seda soovitada ka oma tuttavatele. Seda asjaolu ma kasutan. Ma lasen igal kliendil, kes elukindlustuse sõlmib anda enesele tema tuttavate ja sõprade aadressse ja soovitusi. Harva keegi seda keelab. Ja niisugustel soovitustel on teinekord otse üllatav mõju. Kui mõni tööga ülekoormatud või muidu vähe inimesisalliv klient sind teinekord jutulegi ei võta, siis sunnib sõbra soovitus harilikult ikka uksti avama. Kui ma iga kliendi käest olen saanud kolm-neli uut nime ja aadressi, siis ei kuiva mu tööpöld kunagi. Viimasel ajal, kus olen rohkem kodunenud oma alaga ja harjunud igast uksest sisse astuma ma lähen ka võõrasse kohta, kui mul on vähegi andmeid, et seal kindlustuse asjast rääkida annab.

Ma ütlen veel: minu edu saladus ei seisa mitte selles, et omaksin mingit üleloomulikku võimet või erilist talenti, minu edu saladus peitub selles, et töötan vahetpidamata ja suure arvu klientidega.

Mul oleks hea meel, kui minu kolleegid neist puhtast südamest kirjutatud ridadest midagi õppida võiksid ja oma töös suuremat edu saavutaksid.

Ma tean, et iga sõlmitud elukindlustus, tehtagu ta ükskõik kelle poolt ja ükskõik millises seltsis süvendab arusaamist elukindlustusest ja kergendab tööd kõikidele esindajatele. Tööpuudust sellel põllul ei ole karta, õigemini on veel liiga palju söödis maad. Selle ülesharimiseks jõudu ja tahtmist igale kaasvõitlejale.

Kindlustusmees.

Edu on enese teha.

Noor esindaja saab kindlustusseltsist materjalid ja asub tööle. Ta katsetab nädala-paar, mõni kuu ehk kaks ja siis loobub. Vaatamatult kõikidele püüetele olid tema saavutused niivõrd väikesed, et ei tasunud töövaeva. Samal ajal aga vanad kindlustustegelased teostasid järjest, olid rahul oma töötagajärgedega ning teenistusega.

Millest on tingitud see pea-aegu kõikide noorte esitajate täielik saamatus ja vanade tegelaste püsiv edu?

Selle kohta väike näide:

Teie lähete teatri ja näete suurepäraselt etendust. Algupeale köidab Teid näitlejate ilus ja ühtlane mäng, lavastusega harmoneeruvad dekoratsioonid, stseene esiletõstavad valgusrefleksid jne. Kuid — kas kõike seda oleks teile olnud võimalik pakkuda niisama lihtsalt, ilma suurema vaevata

ja hooleta. Ei! Te peate tunnistama: siin on nähtud hoolt ja vaeva. Näitlejad on pidanud läbitegema kümneid proove, dekorator kombineerima tuhandete lavaliste säädeldistega, autor on pidanud mitmeid unetuid öid veetma, et kirjutada sarnast köitvat lavatükki jne. Kõige selle suure töö ja vaeva tagajärjeks on see, et esietendusel Teil on võimalik näha ilusat ja rahuldavat ettekannet.

Nii on ka lugu kindlustusalal. Siingi tuleb enne näha palju vaeva ja teha tublit tööd, et resultaadid tuleksid rahuldavad. Ühtegi ala ei saa äraõppida nädala paariga, ammu siis veel kindlustusala. Need mehed, kes juba 10—15 aastat on olnud kindlustusseltsi teenistuses, ei imesta sugugi oma süsteemaatiliste töö tagajärgede üle ja sinnani võib jõuda iga noor tegelane, kui tal on vaid usku asjasse ning kindlat tahet tööd teha ja raha teenida.

Ajalehe väljalõige töövahendina.

Soovitaksin igale välismehel võtta kord ette ja teatava aja, näiteks kuu või paari jooksul lõigata iga päev ajalehest välja kõik mis puudutab kindlustust. Kui need väljalõiked kõik ilusasti ühte vihku sisse kleepida, siis saab ilusa kogu materjali, mida kasuga tarvitada võib.

Kuidas? Kuipalju siis ajalehes kindlustus küsimusi käsitatatakse, küsib ehk mõni. Muidugi, ma ei mõtlegi ainult neid artikleid, kus just kindlustustusest räägitakse. Neid ju tõesti ilmub kaunis harva. Meie ajakirjandus praegu veel palju ei hooli kindlustusajandusest. Aga lugu on nimelt niisugune, et siin mõeldud töömaterjaliks pole sugugi tarvis ainult spetsiaalselt kindlustusest kõnelevaid artikleid, vaid just mitmesuguseid muid sõnumeid, mis ühenduses on kindlustusajaga siis, kui agent neid oskab ühendusse viia. Võtame järjest:

Tulekindlustuse hankija lõikab välja ja hoiab alles kõik sõnumid, mis räägivad tulekahjust. Kui palju saab sealt huvitavat materjali! Juba paari kuu andmetest võib rekendada välja, kui palju on tule läbi varandusi hukkunud, mis-sugustel põhjustel, kas kindlustatud või mitte jne. Tõeliste andmete esitamine läbirääkimistel kliendiga on palju mõjuvam kui teoreetiline targutamine.

Edasi: Elu kindlustuste teostaja. Millised sõnumid on

kasulikud temale? Kõigepealt teated igasugustest õnnetustest inimestega, mida võib leida igast numbrist. Niisugustes sõnumites on enamasti märgitud õnnetuste ohvrite vanus ja perekondlik seis. Need andmed on õpetlikud niihästi elu- kui ka õnnetusjuhtumite ja invaliidisusekindlustuse töö tarvis. Siis on surmakuulutused üheks allikaks, kust saab näitlikku tuge sellele väitele, et vanade inimeste kõrval ka päris noored, paremas elueas inimesed nn. loomulikku surma surevad ja et keegi vanduda ei või millal tema tund lõeb.

Olgu siinkohal siiski kohe ka hoiatatud, et kui keegi esindaja enesele niisuguse materjali paki ajaleheväljalõigetest on muretsenud, et ta siis kohe selle andmete küllusega igale kliendile kallale ei langeks. Oleks eksisamm oma mapp sellest kohast lahti lüüa niisuguse kliendi juures, kes kindlustuse ilma selletagi ära teeks. Mõne nõrgemate närvidega ja enam haleda iseloomuga inimese võib sellega ära kohutada. Mõõdupidamist peab muidugi esindaja ise oskama ja oma seletusi võrtsima selliste kõvemate abinõudega ikka jao pärast. Kuid ülearune ei ole niisugune materjal küll. Esindaja ise peab vähemalt teadma, kui õrn ja habras asi on inimese elu ja tervis ja millised ohud teda igapäev ähvardavad.

L.

Ameerika presidentide ütlusi elukindlustuse kohta.

Coolidge:

Ei ole olemas ühtegi kaaluvat väidet elukindlustuse vastu. On päevaselge, et oma perekonna ehk teiste ligidalseisvate isikute kaitseks majanduslikkude raskuste vastu elukindlustus kõige otstarbekohasem ja õigem tee on. Pole ka ühtegi teist moodust ega abinõu, millega seda kaitset paremini saaks teostada kui elukindlustusega.

Ameerika valitsus on seepärast suuresti huvitatud kindlustusseltside edukast tegevusest ja leiab et nemad, baseerudes kindlal majanduslikul alusel, rahvale kõige paremat kaitseabinõu pakuvad majandusliste raskuste vastu.

Harding.

Mina enim hoolitsen, et ma oleks kõrgesti kinnitatud, kui et üleliigse kokkuhoidlikkuse ja kartuse tagajärjel teen elukindlustuse, mis siiski oma väiksuse tõttu ei suuda minu perekonnale täiel määral pakkuda seda, mis ta pakkuma peaks.

Wilson.

Meie ei ole ilmas mitte ainult seepärast, et enese hääolu eest hoolitseda, vaid selleks et teiste eest hoolt kanda, mis ühtlasi on ka üldise majanduselu üks olulisemaid baase. Selle hoolekande kohustuse on aga igaüks lahendanud küllaldaselt hästi, kui ta oma elu on kindlustanud.

Taft.

Parim, mis üks mees oma perekonna eest hoolitsemise kohustust täites teha saab, — on oma elu kindlustada.

Roosevelt.

Elukindlustus rikastab kaubanduse ja tööstuse stabiilsust, tõstab moraalsel taset ning arendab üksikus isikus moraalseid väärtusi nagu: usinust ning kokkuhoidu. See kõik on aga hädatarvilik ühe rahva eduks ning tõusuks.

Cleveland.

Võta omale esimesel võimalusel elukindlustus, ja hoiä teda tõsiselt ning teadlikult.

Elukindlustus ärimeeste krediidi kindlustusena.

Mõni jõukas ärimees ütleb ehk, et temal elukindlustust vaja ei ole, kuna perekonna tulevikku kindlustab äri isegi. See vaade on ekslik. Just ärimeeste ringkonnis peaks omandama elukindlustus erilise tähtsuse, sest ärimehed opereerivad võrkapitalidega. Siin lisaneb elukindlustuse põhimõttele perekonna eest hoolitsemisele, juurde uus argument, nimelt: usaldusmeestele krediidi kindlustamine äri perekonna enneaegse surma korral. Kanada suurema elukindlustuseltsi direktor võtab ühes 1925 a. „Union Bank Monthly“ numbris arutusele elukindlustuse tähtsuse ärimeeste juures panga, kui krediidiandja vaatepunktist, kusjuures esitab ühe suurima Ameerika pankuri seisukoha laenu kindlustamisel elukindlustusega. Ses vestluses toonitab pangaomanik:

„Krediidi usaldamisel on pangale alati vajaline nõuda laenusoovijalt enne elukindlustuspoliisi lunastamist, millega oleks rajatud kindlale alusele tema perekonna ja äri seisukord ka omaniku enneaegse surma korral. Paljuil korral, nagu tähelepanekud näitavad, ulatub äri kestus vaid ühe perekonna elueani ning seda peamiselt sel põhjusel, et pole õigeaegselt mõeldud sellise olukorra üle järele ja õnnetusmomendil krediidiusaldajate rahuldamiseks ollakse sunnitud sularaha puudumisel likvideerima äri ehk ettevõtte. Ja pank oma formaalsuste koha-

selt krediiti sisse nõudes, võib teha sel juhul seda ilma ühegi südametunnistuse piinata, kui majapidamine kindlustud elukindlustuspoliisiga, sest pea alati on kõik kapitalid paigutatud selliselt ärisse, et neid võimatu on ilma äritegevust halvamata välja kiskuda“.

Elukindlustus kaupmehe juures huvitab pankurit ka siis, kui ta krediidi kindlustust ja riisikot moraalselt seisukohalt vaatab. Sellele seisukohale asudes seletab New-Yorki „National-Bank“ president:

Kui keegi meilt krediiti saada tahab, tahame meie teada, kui kõrgelt ta oma elu kindlustanud on ja seda mitte tema ärijõulikkuse tõendusena, vaid näitena tema mõtteviisist; sest see ettevaatlikkuse vaim, mis ärimehe elukindlustuse teostamiseni viib, on osa sama ettevõtlikkusest, mis äri kui ka majapidamise edu põhjustab.

Kuni viimsete aegadeini nähti kaupmeeskonnas krediidi ja üldise finantsolukorra kindlustusena peamiselt suuremaid kinnisvarasid. Täpsemate kalkatsioonide järele aga selgub, et selline kindlustus üksi alati otstarbekohane pole ja väikekaupmeeste seisukohalt liig raskepäraseks osutub. Tarvitseb vaid enam tähelepanelikult ringi vaadata, siis puutub silma rida kaupmehi, olgu koloniaal, toidu, pudu, liha ehk muul alal, kelledest kindlasti võime öelda, et nad oma krediitidele mingit kindlustust vajavad ja seda kindlustust võib ainult

elukindlustus pakkuda; kuni ärimees ise elab, maksab ka tema isik midagi; surma korral aga on elukindlustuspoliisiga juuretulev summa sularaha, mis katab kõik lae-

nud, ilma et oleks tarvis likvideerida äri ehk müüa olemasolevaid kinnisvaru. Ja selle saavutamiseks tarvitseb kõrvale panna igapäev vaid väike % oma sissetulekust.

Rohkem asjalikkust.

Kõige suuremaks paheks peaaegu kõikidele noorematele kindlustustegelastele on see, et nad klienti külastades kalduvad ilmaaegselt pikkadesse seletustesse ja põhjendustesse, unustades asjaolu, et kindlustusvõtjat huvitab ikkagi ainult kõige olulisem, mis just temasse elukindlustuse sõlmimisel puutub. Sarnane tee elukindlustuste hankimisel on aga halvast kõige halvem.

Kujutlegem näiteks olukorda, et arst, kelle juure patsient on tulnud abi otsima, hakkab haigele selle asemel et kohe temale anda vajalikku abi, pidama pikka loengut füsioloogiast ja tervishoiust. Ehk jälle: arhitekt, kelle juure tuleb inimene sooviga — usaldada temale oma maja ehitamist, hakkab seletama pikalt ja laialt ehituskunsti arengust ja ajalooost, selle asemel et kohe teha täpsed kalkulatsioonid ja öelda inimesele, palju maja ehitamine maksma läheb.

Kahtlematult ei oleks sarnasel arstil ühtegi abitarvitajat ja arhitektil ühtegi, kes temale annaks oma maja ehitamise.

Ka elukindlustuse hanketöös peab silmaspidama sama asjaolu. Ka siin peab agent olema see, kes inimese eest mõtleb ja ilma üleliigsete targutusteta näitama alati sobiva ning õige kindlustusviisi, mis inimese seisukohalt kõige vastuvõetavam.

Kõik üleliigselt pikad seletused on aga asjale ainult kahjuks ja pole midagi imestada, et agent, kes siiski sarnasel teel tahab jõuda sihile, ainult ebaedu osaliseks saab.

Nii on Ameerikas.

Ameerikas leidub enam kui 300 inimest, kes oma elu on kinnit. kallimalt kui ühe miljoni dollari eest. Kalleima eluga inimeste eesotsas seisab keegi härra Peter du Pont Wilmingtonis, kes on kinnitatud 7 miljoni dollari eest. Talle järgnevad William Fox 6,5 miljoni dollariga, ja Walter Chrysler enam kui 5 miljoniga. Ameerika kinonäitlejaist on oma elu hinnanud: John Barrymore 2 miljoni dollari vääriliseks, Cecil de Mille 1,57, Buster Keaton 1,25 ja Norma Talmadge 1,2 miljoni peale.

„Kindlustuslehe kirjakast”.

Küsimus nr. 6. Olen hädas kliendiga, kes alati ütleb: „Tulge teine kord”. Olen teda külastanud enam, kui kümme korda. Klient on väga viisakas ja vastutulelik, peab alati kaua kinni, aga ettepaneku allakirjutamisest seni ei ole saanud asja. Viimastel külastustel, minu kaunis otustava pealekäämise tagajärjel, on ta andnud tähtpäevi, et selleks ja selleks ajaks teeb ettepaneku. Aga tähtpäeval sinna minnes on ta asja ikka edasi lükanud. Mis tuleks niisuguse kliendiga teha?

Vastus. Tundmata lähemalt Teie klienti on muidugi raske kirjutada kohe mõjuvat resepti. Teie kirjeldusest siiski paistab, et Teie klient on kõige väsitavamad ja vähemtänu-likku laadi kindlustuskandidaat. Ta on inimene, kes lubab ja kavatseb, aga ei täida. Arvame, et harilikke väiteid niisuguse kliendi tarvis olete kasutanud. Tuletame neid igaks juhtumiseks siiski meelde. Esimene oleks: hädahoht, et kindlustuse sõlmimine edaspidi võimatuks võib saada, ter-visedise seisukorra halvenemise pärast (vrld. „Kindlustusleht“ nr. 4, 1933, lhk. 63: „Oleks ma“.) Teine väide: Preemia ühe ja selle sama summa eest läheb aast-aastalt kallimaks. Katsuge neid väiteid ser-veerida võimalikult mõjuvalt.

Võiksite katsuda mõne vanema kindlustustegelase abi (inspektori näit.) minnes klienti külastama kahe-kesi. Klient on Teiega juba liiga tuttav; võõrama isiku juuresolek võib mõjuda tõugetandvalt.

Aga lõpuks: ärge laske enese

töötaju alla lüüa, kui Te siiski selle kliendi kindlustust ei suuda läbi viia. Jätke ta mõneks ajaks rahule ja leidke parem uusi kliente. Võib olla uute juures on Teil palju suurem edu. Pidage meeles, et ka kõige parem agent ei suuda igale inimesele elu-kindlustust kohe ära teha. Heade agentide edu saladus seisab peamiselt selles, et nad oskavad kliente üles otsida kes ennast kindlustada lasevad, ja mitte väga kaua aega ei viida nendega, kellest kindlustus-võtjat ei saa.

Küsimus nr. 7. Kuidas öelda lühidalt, mida tähendab „tagasiostu-väärtus“ ja mida tähendab „redut-seeritud summa“ elukindlustuse po-liisidele?

Vastus. Järgmises „Kindlustus-lehe numbris tahame elukindlustus-tehnika tähtsamate mõistete üle kirjutada veidi pikemalt. Siinkohal olgu toodud vastus lühidalt kujul, nagu see sobiks öelda kliendile kes pikki seletusi ei kuulaks, kellele aga agent ka vastust võlgu jätta ei to-hiks. Vastuks võiks käia nii: Ta-gasiostuväärtus on kind-lustustvõtja poolt sisse-makstud summad ühes protsentidega, millest ma-ha arvatud surmariisiko katteks kulunud summad ja ärikulud. Redutseeritud summa on sisse-makstud preemiatele vastavalt vä-hendatud summa, mille peale poliis maksma jääb kui kindlustusvõtja pree-miamaksmise katkestab, poliisi aga tagasi osta ei lase.

Vastutav toimetaja ja väljaandja PAUL VIIDING. Toimetuse ja talituse aadress: Tartu, Kastani 9—3. Ilmub tarviduse järele, kuni 12 nr. aastas. Tellimishind: 12 nr. Kr. 3.50, 6 nr. Kr. 1,90 3 nr. Kr. 1.— Üksiknumber 35 snt.
