

EESTI KINDLUSTUS LEHT



Nr. 3

**EESTI KINDLUSTUSTEGELASTE
ÜHINGU VÄLJAANNE**

1936.

EESTI KINDLUSTUSLEHT

Nr. 3. sisu:

1. Riik, kodanik ja kindlustuskaitse. — J. Kask.
2. Elukindlustus pehmendab surma teravusi.
3. Kindlustustegevuse normimiskatseid välisriiges. Dir. R. Bibikov.
4. Akvisiitororganisatsioon ja akvisiitsoonitehnika.
5. Targasti teevad... Jakob Liiv.
6. Elukindlustus omab tähtsust. — A. Saretok.
7. Kas võib sugupoolt arvuline suhe muutuda. — K. Niilus.
8. Armastus ja lootus tulevikule. K. Kiisk.
9. Rahvakindlustus Ühendriiges.
10. Arvude tähtsus hanketöös
11. Elu on tähtsaim. — B. Franklin.
12. Õnnetuste kroonikat (piltidega)
13. Kindlustusdokumendid ja nende korrastamine. — J. K.
14. Elupudemeid. — K. Niilus.
15. Ameerika kiri. — H. S.
16. Elukindlustuse nõuandjate instituut Ameerikas ja Rootsis. — R. K.
17. Sina kaod, kuid sinuga ei kao kõik elu. — Major Heljuste.
18. Kuidas tõsta töö edukust. — (Neumanns).
19. Saksamaal 2 miljardit preemiasissetulekut aastas.
20. Kirjavahetus kindlustusvõtjaga.

21. Kindlustus ühiskonna õilsamaks saavutuseks. — Eug. Maddisoo.
22. Kuidas jõuda eesmärgile.
23. Varia.
24. Omis asjus.
25. Kirjakast.

Eesti kindlustustegelaste Ühingu väljaandel ilmub jõuluks

„Elukindlustuse väljamakse Eestis“

Sellesse brošüüri on koostatud kõikide seltside väljamaksud elukindlustuse poliiside järgi surma kui ka üleelamise juhtude korral. Et seda materjali parem oleks käsitada, on väljamaksud liigitatud paikkondluse (maakotade) järgi. See väljaanne on mõeldud kindlustuse välistegelastele praktiliseks rakendusmaterjaliks elukindlustuse hanketööl.

Kõik Eesti Kindlustuslehe tellijad saavad brošüüri „Eluk. väljamakse Eestis“ kaasa tasuta. Eraldi müügil maksab eeltähendatud väljaanne 10 senti.

Kõik, kes soovivad eeltähendatud väljaannet ühes „E. K.“ jõlunumbri saada, palutakse „Eesti Kindlustuslehe“ tellimine aegsasti ära saata.

KINDLUSTUSTEGELASED!

Tellige ja levitage oma häälekandjat!

„Eesti Kindlustusleht“ maksab ainult 2 krooni aastas. Makstes meie posti jooksvale arvele 598 kr. 2.—, olete kogu aastaks varustatud oma kutsealal vajaliku kirjandusega.

Tehke seda veel täna!

Aadress: Tallinn, pstk. 18.

Posti jooksev arve 598.

EESTI KINDLUSTUSLEHT

OKTOOBER ILMUB 10 NUMBRIT AASTAS

Nr. 3

Küik, kodanik ja kindlustuskaitse

Meie ei saa hoobelda, et laiemates rahvahulkades kindlustuskaitsest arusaamine oleks küllalt populaarne. Pigemini peame konstateerima seda kurba fakti, et isegi sellisel üldtähtsal kindlustusalal, nagu seda on tulekindlustus — pole veel küllalt pinda laiemates hulkades, kõnelemata teistest, uudsematest kindlustusaladest. Veel liig sageli võime leida ajakirjandusest sõnumeid, kus terved perekonnad on kaotanud oma varanduse, mis oli kindlustatud kas osaliselt, või hoopis kindlustamata. Inimohvritega õnnetuste, rahekahjude, vargusejuhtude jne. puhul aga on kindlustatute protsent niivõrd väike, et see ei moodusta nimetamisväärset murdosagi. Ajalehed otse kubisevad sõnumeid, kus ühe või teise õnnetuse puhul terved perekonnad on jäänud saatuse hooleks ja appelleerivad riigi ning ühiskonna poole abi saamiseks.

Mis on selle kurva nähte põhjuseks? Puuduvad meil vastavad kindlustusasutused, või ei suuda need pakkuda küllaldast kindlustuskaitset?

Kes tunneb meie kindlustusolusid, see võib kinnitada, et see pole tingitud ühest ega teisest põhjusest, vaid selle asja kurja juur on maetud hoopis mujale. Kindlustusseltse on meil liigagi palju ja ka esindajate võrk on küllalt tihe, et kindlustuskaitset kõigile teha kättesaadavaks. Kui aga sellest hooli-

mata kindlustuskaitse kasutamine ei ole küllalt intensiivne, siis tuleb põhjuseid otsida hoopis mujalt — esijoones küll meie rahva *mentaliteedist*. Veneaegse pärandusena oleme veel liig tugevasti süstitud nn. kroonu vaimust — lootes vaid jumala kaitsele ja kroonu (riigi) abile. Seda vaimu on aidanud omaltpoolt kultiveerida veel ka iseseisvuse esimesed aastad, mil lopsakalt õitses sotsialistlik jagamis-saama-poliitika. Riik ja riigikassa olid need igaveseeve allikad, kust olid õigustatud kõik oma jänu kustutama: põles setukese majaütt — pidi riik ehitama uue, suri asunikul hobusekronu — pidi riik andma uue, oli mõnel ikaldus- või rahekahju — pidi riik andma toetust, sattus ärimees raskustesse — pidi riik saneerima. Kõikjal loodeti vaid riigi toetusele ja abile.

Milline mõte oli kodanikul siis veel ise enda eest hoolitseda ja tunda muret enda tuleviku või tulla võivate õnnetuste pärast. Ei, seda polnud vaja — küllap juba riik andis!

Nüüd, mil riikliku toetuse jagamine on küll muutunud tagasihoidlikumaks, hõljub see vana kroonu abile lootev vaim ikka veel massides, ega lase arenda kodanike iseteadvusel ja enesekindlusel, mis ka tulla võivate õnnetuste kordadel suudaks seista jalul iseseisvalt, ega vajaks riiklikku tuge. Sellise mentaliteedi ümberkasvatamine ongi kindlus-

tustöö tähtsamaks ülesandeks, ilma milleta pole loota avaramat arengut ja edu tööle. See pole tähtis mitte ainult kindlustustegevusele, vaid veel enam hinnatav üldriiklikust ja rahvamajanduslikust seisukohast. Kodanik, kes ise loodab riiklikule kaitsele, ei ole kunagi võimeline riigi kaitsele. Seegi meeoleu ei kasvata kunagi julgeid, ega iseseisvaid kodanikke.

Samuti pole see õigustatud ka nende kodanikkude seisukohalt, kes ise hoolitsevad enda ja oma väärtuste säilitamise eest, kuna neile veeretatakse kahekordne koorem — peavad kandma kohustusi oma kindlustuskaitse eest ja riigimaksude näol veel hoolitsema nende eest, kes kergemeelselt hülgavad neile pakutava kindlustuskaitse. See oleks ilmne karistus rahatrahvi näol neile, kes ise hoolitsevad enda kindlustuskaitse eest. Selline karistus korralikele kodanikele ja soodustus lohakaile ning kergemeelseile pole millegagi õigustatud.

Sellest on saadud aru kõigis kultuurmais ja tehtud ka vastavad järeldused. Nii on hiljuti Saksi ja Tüüringi valituste poolt põhimõttelikult otsustatud mitte maksta rahekahjude puhul toetusi, sest iga põllumees võib ja peab ise end selle kahju vastu kindlustama.

Ka Saksa riigikohus on teinud tähelepanuvääriva otsuse kindlustuskaitse suhtes. Iga põllumees, vaatamata oma vanusele ja soole, peab end õigel ajal tule ja ka teiste õnnetuste vastu kindlustama. Seda mitte ainult enda isiklikes, vaid üldsuse huvides. Nimelt leidis riigikohus ühes asjas ühe põllumehe „kaasamõjuvaks süüiks“ asjaolu, et ta polnud õigel ajal tundnud huvi talle esitatud kindlustuslepingu vastu.

Saksa riikliku kahjukaitse juht Thomalle tähendas äsja: „Kes kindlustusasutisi ei kasuta, toimib äärmiselt kergemeelselt. Kahjatsusega pean ma konstateerima, et elukindlustus on maal veel vähe levinud, kuigi see on parim ja kindlaim vahend enda ja oma perekonna eest hoolitsemiseks.“

Samal seisukohal asuvad ka paljud

teised riigid, kes sellistes küsimustes talitavad väga resoluutselt, et vältida kodanikes kaksipidi mõtlemise võimalusi. On asutud seisukohale, et kellelgi, eriti veel neil, kel olemas varandusi, pole õigust oma kohustuste veeretamiseks teiste õilgadele, vaid igäiks on kohustatud ise hoolitsema enda ja oma varanduse tuleviku eest. Sellest põhimõttest on peetud kinni raudse järjekindlusega, mille tõttu meie ei näe ka kuskil mujal sellist hoolimatust oma varanduse ja tuleviku vastu, kui see pahatihti esineb meil. Sellest tingituna on mujal süvenenud kindlustuskaitsest arusaamine rahva hulgas ka palju enam ja kindlustuskaitset kasutatakse igal alal väga intensiivselt.

Ka meil oleks sellel alal vaja toimida kindlakäelisemalt ja sirgjoonelisemalt, et kodanikest rookida välja seda kroonu hooldamise mentileeti. On vaja tõmmata kindlad ja selged piirid, kust algab riiklik hoolekanne ja millistel puhkudel kodanik on kohustatud ise enda ja oma varanduste eest hoolitsema. *Siin on vaja toimida resoluutse järjekindlusega, et vältida arusaamatusi ja vabastada rahvast kroonu hooldamise psühoosist, mille ohvriks mõnigi omas hoolimatuses langeb.*

Kuigi selline resoluutne talitusviis üksikute õnnetusjuhtudel tunduks karmina, ometi on see paratamatu, sest teisi pole võimalik kasvatada inimesis uut arusaamist ja isiklikku vastutust ning kohusetunnet. See pole tarvilik mitte ainult iga kodaniku isiklikes huvides, vaid just riigi ja üldsuse seisukohalt. Iga üksik ruineeritud majapidamine, millel puuduvad võimalused uuesti ülesehitamiseks, on miinus meie üldisele rahvamajandusele. Iga saatuse hooleks jäetud üksikisik või perekond on koormaks kogu riigile ja ühiskonnale.

Ent riiklikust seisukohast on asjal olemas ka veel teine külg. *On selge, et kodanik, kelle varandus ja tulevik on kindlustatud, ei saa minna kaasa ühegi vooluga, mis ähvardab olemasolevat ri-*

gikorda, kuna ta sellega õonestaks ise sama alust, mille ta endale kindlustanud. Kodanik, kes loodab aga vaid riiklikule hoolekandele — kroonu abile — on alati kõige muutlikum enda meeleoludes ja meelsuses. Ta on alati valmis minema kaasa nendega, kes talle lubavad rohkem.

Sellest väljudes ei ole riiklikust seisukohast kaugeltki ükskõik, kuidas areneb meil kindlustuskaitsest arusaamine ja milliseid tulemusi see annab, vaid tuleks teha selleks kõik, et luua kindlustustööle soodsaid eeldusi ja võimalusi. Mitmes riigis, nagu Itaalias, Austrias, Saksas jne., on sellest saadud aru ja kindlustustöö loetakse võrdseks teiste riiklikust seisukohast tähtsate ülesannetega, mida valitsus omalt poolt toetab ja soodustab. Samuti on pandud maksma kindlustustegelaste suhtes mitmesuguseid soodustusi, et nad edukalt võiksid teha oma tööd. Nii on, näiteks Saksamaal, esitatud eelnõu, millega kindlustustegelased arvatakse riiklikule pensionile. Samuti on ka Itaalias kindlustusmehed mitmeti eesõigustatud seisukorras ja nende tööd aitab tunduvalt kergendada riiklik propaganda ja kaasabi sellel alal. Ka paljudes teistes maades on kindlustustöö tõstetud aukohale, hinnates seda kui riiklikust seisukohast väga tähtsat ja vastutusrikast ülesehitavat tegevust.

Ent kuidas on selles suhtes lood meil?

Kahjuks peame tunnustama, et meie avalik arvamine pole kaugeltki kindlustustegevust soodustav, vaid pigemini veeretab sellele ette mitmesuguseid raskusi. Meil valitseb ikka veel vaade, nagu oleks kindlustustegevus hoopis kõrvalise tähtsusega ala, mis ei vääri üldist tunnustamist. Selline mentaliteet pole domineeriv mitte ainult massides, vaid seda arusaamist jagavad isegi need, kes oma seisukoha tõttu peaksid olema kohustatud sellele alale kaasa aitama. Ei taheta ikka veel saada aru kindlustuskaitse suurest õnnistavast mõjust, mille abil tuhandeid ja varemestest sünnib uus elu. Ikka veel valitseb vaade, nagu oleks

Elukindlustus pehmenab surma teravuse.

Surma vastu pole rohtu. Küll aga võime pehmenada seda valu, muret ja viletsust, mida surm endaga kaasa toob, kui meie kindlustame järeljääjate tuleviku. Kõige mõjuvamalt teeme seda elukindlustuse teel. Ka elame meie pärast surma oma lastes edasi, kes kannavad väarikalt meie nime ja jätkavad meie tööd ja ettevõtteid, kui neile on võimalus loodud korralikult üles kasvada. Seda pärast meie surma võimaldab jälle elukindlustus. Seega elukindlustus pehmenab surma teravuse.

Paul Korrol,
koolijuhataja.

Kogust „Avaliku elu tegelaste arvamusi“.

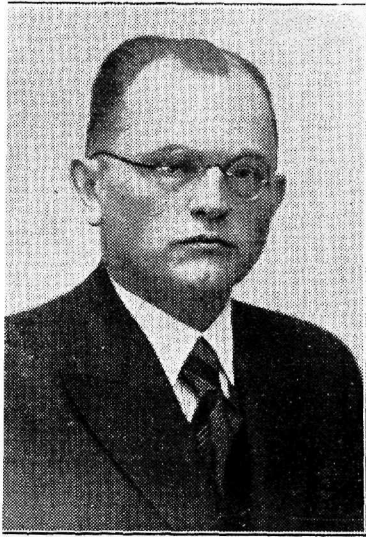
see üksikute eraasi, millel pole midagi tegemist üldsusega.

See kõik mõjub pidurdavalt sellele tööle ja aitab kaasa selleks, et kindlustuskaitsest arusaamine ei levi vajaliku kiirusega. Selleks, et laiematesse rahvahulkadesse kanda täit arusaamist kindlustustöö tähtsusest, on vaja aktiivset propagandat ja selgitustööd. See ei tohi piirduda ainult tegeliku töö vajadusega, vaid arvestades selle ala rahvamajandusliku ja riikliku tähtsusega, tuleb seda arendada ka üldisemal ja laiemal pinnal.

Esijoonel tuleks alata selle propagandaga noorsoo hulgas, et kasvatada ümber meie rahva mentaliteeti. Selleks on vaja, et meie õppe- ja kasvatusasutused juba aegsasti noorsugu tutvustaks õieti selle suure ja tähtsa rahvamajandusliku alaga. Siis võime olla kindlad, et kaob kord see iganenud väärvaade kindlustuskaitse tähtsusest ja see ala pälvib koha, mida ta väärrib omalt ulatuselt ja tähtsuselt.

See pole tähtis mitte ainult kindlustustegevuse ega üksiku kodaniku seisukohalt, vaid kogu riigi- ja rahvamajanduse huvides.

J. K.



Kindlustusvälistegevuse normimiskatseid kultuurriiges

R. Bibikov,

Eesti Kindlustuse Keskseltsi direktor.

Sündmatute värbimismeetodite ja muude välistegevuses esinevate väärnähetekorvaldamine ning välis-tegelaskonna kutseoskusliku kui ka

moraalse kvalifikatsiooni tõstmine on silmapilgul meie kindlustusalal kahtlemata tähtsaimaks ülesandeks. Liialdamatult võib öelda, et niikaua kui kardame astuda radikaalseid samme selle ülesande lahendamiseks ja püüame läbi ajada mitmesuguste poolikvahenditega, ei või olla juttu ka meie kindlustusasjanduse tõsisest tervenemisest.

Et samad mured ei ole tundmatud ka teiste kultuurriikide kindlustuspraktisele, siis on loomulik, kui tutvume sellega, mis mujal on tehtud ja kavatsetakse ette võtta välistegevuse paremale järjele tõstmiseks. Sest kui kannatame samade haiguste all, mis mujalgi maailmas esinevad, siis peaks meid aitama ka samad arstimid, millega vaigistavad oma hädasid meie kaas kannatajad.

Nagu kindlustusasjandus ise ei ole arenenud kõigis riiges võrdse hoo ja kiirusega ning võrdseis tingimuses, nii ka kindlustuse arenemisega kaasaskäivad pahed, eriti välisaparaadi puudused, on tulnud ilmsiks ühes kohas varem, teises hiljem, ühes — ühel, teises — teisel kujul. Sama võib öelda ka ilmsikstulnud pahede kõrvaldamispüüete kohta. Kasutadaolevaist andmeist 18 välisriigi kohta selgub, et esimesena asuti normima välistegevust P.-A. Ühendriiges. Siin valiti selleks seadusandlik tee, ning vanimaks aktiks, mis sisaldas sellekohaseid üksikajadesse tungivaid norme,

osutub Michigani osariigi kindlustusseadus a. 1869 (põhjalikult ümber töötatud ja täiendatud a. 1905). Hiljem järgnevad osariigid: New-York (1892), Lousiana (1898), Wyoming (1899) j. t. Ka Euroopas tulevad varsti pärast viimast sajandi vahetust kuuldavale välistegevuse normimist nõudvad hääled, kusjuures huvitav on ära märkida, et algatajaks osutuvad ei keegi muud, kui välis-tegelased ise oma esindus- ja kutseorganisatsioonide kaudu. Nii valmis Inglismaal juba 1914. a., ja nimelt 1912. a. toimunud rahvusvahelise kindlustusagentide ja -maaklerite kongressi järelkajana, välistegevusküsimusi käsitlev seaduseelnõu, ja kui see eelnõu seni veel pole saanud seaduseks, siis mitte organiseeritud välis-tegelaskonna süül.

Euroopa riigest valivad, P.-Ameerika eeskujul, seadusliku tee Ungari (1929), Hispaania (1934), Poola (1934 ja 1935) ja Läti (1935). Sama kavatsus näikse olevat ka Prantsusmaal, Austrias, Šveitsis, Saksas ja Tšehhoslovakkias, kus sellekohased seaduseelnõud juba valmis ning makspanekut ootamas. Taanis, Rootsis, Soomes ja Hollandis sellevastu on piiratud seltsivaheliste kokkulepetega. Šveitsis on maksvad peaagentide liidu poolt liidu liikmeile ja viimastele alluvaile kaastööliste kohustuslikud eeskirjad, kuna Itaalias ja esialgu ka Prantsusmaal on leitud lahendus kindlustuseltside koondises ning kindlustusagentide kutseorganisatsiooni vahelise kokkuleppe näol. Muide, Itaalias maksev kokkulepe on siiski rohkem kui erakokkulepe, kuna ta omab valituse sanktsiooni.

Tingitult konkreetsete olukordade erinevusest, ei ole seadused muidugi täielikult sarnased ei sõnastuselt ega haar-

deulatuselt. Nii jätavad ühed agendikandidaadi kõlblikkuse üle otsustamise seltside endi hooleks, piirdudes vaid agentide ja maaklerite tegevust normivate eeskirjade andmisega (Ungari, Prantsusmaa, Hollandi, Šveitsi); lisaks sellele kohustatakse vahest agente võtma vaid maksulisi tegevuslubasid (Prantsusmaa, Läti) või, nagu Šveitsi maksvad normid, seavad nõudmisi agendi kõlblikkuse suhtes. Teised jällegi peavad vajalikuks kõigi agentide ja maaklerite läbikäimist registreerimisöelast. Registreerimise teostajaiks on, kas riiklikud järelevalve elundid (P.-Ameerika, Poola, Tšehhoslovakkia ja Saksa eelnõud) või eriasutised. Soomes, näit., on asjaosaliste seltside poolt see ülesanne pandud ühele sealseist edasikindlustusseltsidest. Inglise eelnõu näeb selleks ette kindlustusseltside, Lloyd's nõukogu ja kindlustusagentide ning -maaklerite esindajaist pariteedialusel moodustatud nõukogu. Rootsis ja Taanis teostavad registreerimist seltside esindajaist koosnevad bürood, Hispaanias — avalikõiguslikule alusele rajatud välistegelaste piirkondlikud kutseorganisatsioonid.

Välistegelaste valikule, olgu see jätud seltside võimkonda või teostugu ta eriliste registreerimisasutuste kaudu, pannakse igal juhul suurt rõhku. Üldiseks nõudeks on, et agentide- ja maakleriteperesse tohivad pääseda vaid laitmatu minevikuga usaldusväärsed isikud. Peale selle aga ei ole harulduseks tingimus, et kandidaat peab kas omama kutsehariduse (Poola) või sellekohase katse sooritamisega tõestama enda kutseoskust (P.-Ameerikas ja Poolas maksvad seadused ning Prantsuse, Inglise, Šveitsi, Austria ja Saksa eelnõud). Pennsylvania osariigis on isegi seda vähe: registreerimissooviavaldus leiab, peale kõigi muude nõuete täitmist, vaid siis rahuldumist, kui teda toetavad peale kindlustusseltsi, kes nõus on kandidaati ametisse võtma, veel vähemalt viis lugupeetavat isikut.

Ja Šveitsi eelnõu keelab määramast agentideks muuseas ka isikuid niisuguste kehavigastustega, mis peavad mõjuma kindlustuskandidaatidele kaastundmust äratavalt!

Niipalju abinõudest, millede ülesandeks on takistada pääsu välistegevusse isikuil, kes seal ühel või teisel viisil võiks kahjustada kindlustusanduse hüvangu. Aga seadlused tegelevad ka niisuguste isikutega, kes pärast ametisemääramist osutavad omadusi või käitumist, mis teevad nad ebasobivaiks välistegelase vastutusrikkale kutsele. Pea ale üldistlaadi nõude, et välistegelane täidaks oma kohuseid asjatundlikult, ausalt ja väarikalt, leiame seadlustes hulga konkreetseid hoiatusi, mida välistegelasel hoolega tuleb silmas pidada, kui ta tahab püsida oma ametis. Nii ei sallita tavaliselt välistegelaskonnas isikuid, kes ei austa korrektseid võistluskombeid ning mahategemisega kahjustavad teisi seltse või nende esindajaid (Šveits, Soome). Ähvarduste ja vale abil kindlustuslepingute hankimine, kindlustuslepingute sõlmimine pettuse teel, isikliku kasu taotlemine on sama vähe sallitavad välistegelaste juures, kui valeandmete varal seltsi eksiarvamusele viimine riski omadusist, võltsingud kindlustusdokumentides ja arvepidamises ning seltsi summade raiskamine. Ka muude tegude eest kriminaalkaristuse alla langenud ning maksujõuetuks jäänud ei kõlba välistegelase ametisse jääma. Ning endastmõistetavalt ei tohi välistegelane jagada temale kuuluvat tasu kindlustusvõtjatega.

Määruste vastu eksijaid ähvardab tavaliselt peale rahatrahvide ka registrist kustutamine või edasitegutsemise keeld (millise keelu vastu eksimine omakorda jälle on karistatav). Tegevusloa äravõtmine ja edasitegutsemise keeld järgnevad, kas otsekohe kindlaks tehtud süüteoole, või alles pärast seda, kui süüdlasele on tehtud hoi-

tus ja ta selle järele teatava ajavahe-
miku kestel uuesti sooritab mõne keela-
tud teo. Ameerika seadluste järgi on
raskemad süüteod koguni vangistusega
karistatavad.

Enamik seadlusi ei jätta andmata ees-
kirju ka kindlustusseltsidele. Nii igal-
pool, kus olemas välistegelaste sund-
registreerimine, seltsid on kohustatud
viivitamatult teatavaks tegema regist-
reerimisasutisele vallandatud kaastöö-
liste nimed ning vallandamise põhjused.
Seltsid ei tohi kasutada milgil kujul re-
gistreerimata isikute kaastööd ega
maksta neile tasu. Paljud seadlused näe-
vad erilist pahet selles, kui määratakse
ametisse agente vaid selleks, et teata-
vaid kindlustusi kätte saada. Selle pahe
vältimiseks keelatakse tasu maksmine
agendile tema oma kindlustuste pealt
enne, kui ta pole sõlminud teataval ar-
vul ja suuruses kindlustusi võõrastele
isikutele või, nagu seda teeb Inglise eel-
nõu, keelatakse loomast agendivahe-
kordi isikuga ainult või peamiselt sel-
leks, et saada kas agendi enda kindlus-
tuslepinguid või kindlustuslepinguid isi-
kuilt, firmadelt ja asutistelt, kellega
agendil teatavad sõltuvussuhted. Samuti
leiame seaduste kindlustusseltsidesse
puutuvais osis keeldu preemia tagasi-
maksmise kui ka üldise poliisis märki-
mata soodustuste andmise kohta. Mõ-
ned seadlused ei pea lubatavaks ka agen-
tide ülemeelitamist (Šveitsi, Rootsi). Ka
tasumäärad leiavad normimist (Itaalia,
Šveitsi, Läti). Märkimist väärivad veel
Austria eelnõu eeskiri, mis õigustab
agenti saama tasu mitte enne kindlus-
tusemaksude laekumist, kuna kindlustus-
maksude osalise tasumise korral agent
saab tasu vastavalt laekunud maksu-
dele. Elukindlustuse stornode vältimise
otstarbel jagatakse Rootsis teatavil
juhtudel tasu põhi- ja lisatasuks, millis-
test viimane vaid siis välja makstakse,
kui leping on püsinud jõus enam kui
ühe aasta.

Esindajate arvu piiramisega otsekohe
tegeleb vaid Rootsi elukindlustusseltside

kokkulepe, mis annab alused igale selt-
sile lubatud agentide arvu kindlaksmää-
ramiseks. Ainult möödaminnes sama
probleemi puudutab ka Tšehhoslovakkia
eelnõu, milline lubab igale seltsile pidada
teatavas piirkonnas ainult ühte esinda-
jat. Selle eest leidub külluses kaudseid
määrusi, millised aga siiski küllalt suu-
telised on hoidma esindajate üldarvu
mõõdukais piires. Need on eelpool juba
mainitud maksulise registreerimise koh-
ta käivad määrused ning iga-aastased
maksud tegevusloa eest, milliste suurus
sagedasti lubab asuda kindlustusalale
ainult tublide võimetega varustatud
isikuile.

Karistuseks seadluste vastu eksimise
eest on seltsidele tavaliselt rahatrahvid.
Ainult Ameerikas tuleb seltsidel arves-
tada peale rahatrahvide ka tegevusloa
äravõtmisega ja juhtivail tegelasil —
koguni vangistusega.

Eelmised read on vaid väga pealis-
kaudselt kokkuvõtlikuks ülevaateks kul-
tuurriiges praegu kehtivaist ning lähe-
mas tulevikus oodatavaist kindlustus-
välistegevust reguleerivaist normidest.
Kuid siintoodust piisab ehk siiski selle
äärmiselt kirju pildi avastamiseks, mida
pakuvad teiste maade katsed meid huvi-
tava küsimuse lahendamiseks. Mis aga
veel tähtsam — meie ei saa teataval
määral endi lohutamiseks jätta kons-
tateerimata tõsiasi, et sama puudused,
mida märkame oma kindlustusasjandu-
ses, on olnud ning on praegugi suuremal
või väiksemal määral omased teistegi
maade praksisele. Ja kui mujal ei ole
peetud võimalikuks lootma jääda, et hai-
gused ise üle lähevad, vaid on kohalda-
tud vägagi radikaalseid arstimisviise,
siis ei jää meilegi muud teed. Arsti-
mise algusega ei tohiks meie
viivitada, seda enam, et oleme
teistest soodsamas olukor-
ras, sest meie võime kasu-
tada teiste maade kauaaeg-
sete kogemuste vilja ega
tarvitse viita aega pikkade
katsetamiste ja otsimistega.

Akvisiitororganisatsioon ja akvisitsiooni- tehnika

I. Organisatsioon ja selle kujundamine.

Majanduselu ülesandeks on anda neid produkte, mida vajavad tarvitajad. Neid produkte võiks jagada kahte gruppi: 1) tarbeained, 2) välditavad asjad. Viimane omakorda jaguneb kahte alaliiki: a) kohe vajatavad ja b) edaspidi vajatavad. Produktid, mis kuuluvad esimesse gruppi, müüvad ennast ise; teise grupi produktide jaoks on seevastu aga tarvilik reklaami ja aktiivse propaganda kaasabi.

Elukindlustus, mis kuulub 2-se gruppi, b-ossa, nõuab suurt müügiorganisatsiooni. Et see on tarvilik, oleneb sellest, et elukindlustus on veel vähe populaarne. Ei saa ju kaugeltki öelda, et üldsusel puudub huvi elukindlustuse vastu, kuid kindlustuse mõte pole mitte tarvilisel määral sisse töötatud üldsuse alateadvusse. Et levitada teadmisi ja valgustada elukindlustusala üldsusele, on tarviline suur ja löögivõimas organisatsioon. Peab märkima, et kõik seltsid töötavad agaralt oma organisatsiooni löögivõime tõstmiseks. Esijoones on tähtis hea oskusega akvisiitorite kaader. Iga akvisiitor peab omama küllaldasi teadmisi ja kogemusi omal alal. Eeldused, et akvisiitor peaks võima lahendada oma ülesannet rahuldavalt, oleksid järgmised:

Ta peab — 1) põhjalikult tundma kindlustustingimusi ja igasuguseid võimalikke kombinatsioone seltsi juhtkirjade kohaselt. 2) Põhjalikult õppima tundma oma töö piirkonda. 3) Koostama plaani töö läbiviimiseks. 4) Moodustama tugeva organisatsiooni ja 5) oma esindajaid õieti käsutama ja tööle rakendama.

Kindlustustingimused on meie ABC ja kui meie ei saa soravalt lugeda, kui ei tunne elukindlustuse aabitsat, siis ei saa töö kanda ka vilja. Endastmõistetvalt peab igäüks kindlustustingimusi teadma

põhjalikult ja iga tekkiva küsimuse kohta otsekohe endale selgitust nõutama. Kahjuks esineb sageli juhtumeid, kus akvisiitor on andnud väärseletusi, mida hiljem levitavad temale alluvad mitmekordselt.

Vastav akvisiitor peab looma endale pildi töövõimalustest oma ringkonnas, teiste sõnadega, uurima turgu. Hooaja võimalusi tuleb jälgida avasilmil, et neid kasutada maksimaalselt. Väga tähtis on plaanikindel tegevus. Seltsi teadete ja direktiivide kohaselt tuleb koostada plaan aasta peale. Aga ka eraldi iga kuu kohta ja hiljem rakendada kogu aparaat selle realiseerimiseks.

Mis puutub 4-dasse punkti, organisatsiooni moodustamisse, siis ei saa siin mingeid kindlaid üldreegleid määrata. Hankida häid kaastöölisi on kunst, mida ei saa õppida. Siinjuures on tähtis puht individuaalne sobivus ja tublidus. Kui palgata uut esindajat, siis on tarvis pidada meeles: 1) et tema isiku kohta ei oleks kellelgi midagi halba öelda ja 2) et hea teenistusvõimalus ei ole peatähtsus selles töös. Parim resultaat saavutatakse, kui eeskätt püütakse tõsta huvi kindlustusidee vastu.

Jääb järele 5-es punkt — esindajate kohtlemine. See on asi, mis on eriti õrn. Sageli tehakse vigu koostöö alal oma esindajate vastu. Ei arvestata, et esindajad omavad enamikus mingi teise ameti ja huvi kindlustustegevuse vastu seisab teises järjekorras. Sellepärast peab neis pidevalt sütitama huvi asja vastu, peab püüdma esile tuua puht sportlikku huvi, et tema oma vaba aega suure innuga ära kasutaks asja selgitamiseks, et tema saaks vaimustatud vaidlustest ja asja selgitamisest, niisama kui sportlane jalgpallist. Mis puutub vanemaisse esindajaisse, siis on tarvis pidada neis ülal huvi asja vastu, et see ei

raugeks ega nad ei muutuks passiivseks. Suur tugi on olemas ka vanades kindlustusvõtjates, mispärast tuleb võimalikult hoida alal kontakt viimastega. Kui osata neid ära kasutada, võib neist häid abilisi saada hanketöös, siis on see suureks kasuks tegevusele. Uute esindajate juures on peale entusiasmi veel see, et nad peavad saama hea kooli. Ei sobi, kui neid lasta alata tööd ilma tarviliku teadmista. See on hädaoht tervele meie tegevusele, lasta neid rääkida klientidele asjast, millest neil omal vaevalt on aimu.

II. Akvisitsiooni- või hanketehnika.

Kuidas teha kindlustust, kuidas sooritada hanketööd, et see annaks parimaid tulemusi, need on küsimused, mis paeluvad iga esindaja meeli. See on saladus, mida pole seni suutnud veel lahendada keegi absoluutse põhjalikkusega.

Sissejuhatuseks peab mainima, et iga hankija peab katsuma luua iseenda stiili. Ei leidu vaevalt kahte edukat hankijat, kes töötaks ühel ja samal viisil.

Esimeseks eelduseks, et leida arusaamist kliendi juures, on see, et meie teak-sime, mida meie tahame, et me teak-sime, mida meie räägime ja lõpuks — mitte vähema tähtsusega, et meie olek-sime hingestatud ja veendunud omas as-jas. On eriti tähelepanav, kuidas entusiasm kisub inimesi kaasa. Isiklik üles-astumine kindlustusvõtja ees on suure tähtsusega. Hankija, kes kartlikult vaatab oma ülesandele, on määratud algusest peale äpardumisele. Läbirääki-miste alustamiseks on tähtis esialgu, et klienti külastatakse vastuvõetaval ajal. Ei külastata arsti, kui temal on vastu-võtutunnid, või põllumeest, kui temal kiire heinategu.

Üldine kogemus on, et suuremaks eduks on eeldusi, kui käime enne hästi läbimõeldud ja ettevalmistatud plaani järgi, mida tuleb olukordade kohaselt läbirääkimiste juures kasutada. On raske ülesanne, et saavutada kontakti kliendiga selleks, et alustada läbirääki-misi. Kui tuleme tema juurde ärisse, siis võib ta kinni olla, tuleme tema juurde

Targasti teevad . . .

On inimesi, kes endi tuleviku ja järel-soo peale ei mõtle ega kogutud varandu-sest palju ei hooli. Neid endid kui ka nen-de omakseid võib sageli tabada ootamatu õnnetus.

Targasti teevad aga need, kes juba nooremas eas vanaduspäevade peale mõtleavad või surma korral järelsoo eest hoolitsedes oma elu kindlustavad ja see-ga nagu tähele panemata suured kapita-lid koguvad. Samuti ei tee välgulöögid ega juhuslikud tulikahjud neile suurt hirmu, kelle kinnis- kui ka vallasvara on tule vastu kindlustatud.

Jakob Liiv,
kirjanik.

Kogust „Avaliku elu tegelaste
arvamusi“.

koju, saab ta ehk pahaseks, et oleme teda ülitanud. Mingit üldist reeglit selleks pole, kuidas sel puhul käituda, kuid tuleb kasutada tervet oma leidlikkust, et leida väljapääsuteed.

Üks moodus, mida võib soovitada, on, et enne tuleks saata tutvustamiskiri. Hästi koostatud kiri ühes seltsi brošüü-ri-ga võib äratada kliendi huvi. Kui ka kandidaat on visanud kirja paberikorvi, on see siiski toonud oma kasu: han-kija on saanud sellega alg-punkti kõneluseks ja seega saavutanud oma esimese sihi. Teine moodus oleks esineda kellegi soovitusel, — muidugi kui vastav isik lei-dub, kelle soovitus võiks kasutada. Kuid siin peab teravalt hindama soovi-taja mõju. Näit., alama soovitusega ülema juurde minna oleks ekslik. Kõige kindlamaks ja sobivamaks tuleb mui-dugi pidada soliidset abilist, kellel hea tutvus, kellega koos külastada neid tema tuttavaid, kuhu temale hea vastuvõtt.

Sissejuhatavad sõnad on suurema tähtsusega, kui seda arvata võib. Mõt-le seepärast neid hästi järele. Kõhkle-mine algsilmapilkudel võib asja nurja ajada. Näiteks on täitsa vale alustada

kõnelust järgmiselt: Olen k.-s. esindaja, kas soovite oma elu kindlustada? See tähendab sama, kui panna kliendi suhu „ei“. Seega nõuame inimeselt seisukohta asjas, millist ta ligemalt ei tunne. Ka tuleb kindlasti hoiatada, teha hankekatsed telefoni teel, mis vaevalt tulemusi annab ja on ohtlik meetod sellepärast, et ta rikub turgu. Leidub teisi võimalusi, et korraldada kõnelust. Peab mingil moel püüdma äratada kliendi huvi. Siinjuures võib välja minna tulumaksuseadusest, kindlustusrahade mahaarvamise kohta tulude-teadaandes ja kindlustustingimustes ettenähtud kindlustussumma aresti alla mittekuuluvusest.

Maal taludes tuleb tähelepanu juhtida hoonete ehitusele ja väärtusliku põllumajandusliku inventari muretsemisele. Väga tähtsaks on aga maal pärandusejaotuse küsimus. Siin on alati võimalik ette tuua lähema ümbruse näiteid ja kindlustuspoliisi, kui lahendaja teguri tähtsust alla kriipsutada. Väga otstarbekohane on püüda huvi äratada klientide eelarve vastu. Kui seda teeme, tuleb maksuküsimust edasi lükata järgmiseks kõneluseks, seda peamiselt, kui küsimuses on suurem kindlustus. Eelarve analüüs on väga suurepärane vahend, et äratada arusaamist elukindlustuse suurest majanduslikust tähtsusest ja see paneb kandidaadi mõtlema kindlustuse tarvidusest. Kui siis maksuküsimus esile kerkib, on kindlustusvõtja valmis suuremat kulu kandma, kui muidu oleks julgenud. Teadlik hankija peab nii hästi tundma esimese külaskäigu kunsti ja teadma, et kui temal huviäratamine küsimuse vastu nurjub, siis see ka teisel esindajal enam võimalik pole.

Akvisiitori teine ülesanne on, et olla kindlustusvõtjaile nõuandjaks edaspidistel läbirääkimistel. Et seda ülesannet täita, on nõuetavad teadmised, ja jälle teadmised. Niisamuti tariifi valikul peab pakkuma seda kindlustust, mis kindlustusvõtja nõudmistele vastab, aga mitte seletada kõiki olemasolevaid tariife. Samuti peab kliendi huvi lapsekindlustuse

Elukindlustus omab tähtsust mitte ainult vara kogumise abinõuna, vaid sama palju ka inimese, eriti veel noorte arendamise tegurina, kasvatada enesedistsipliini ja majanduslikku mõtlemisviisi, mis loob aluse kõigile muudele isikuväärtustele.

Elukindlustus on tarvilik noorele ja vanale.

A. Saretok,
algkoolijuhataja.

Kogust „Avaliku elu tegelaste arvamusi“.

vastu oskama ära kasutada otstarbekohase suure kindlustuse läbiviimiseks, missugusest ka lapsel mitmekordne kasu. On kandidaat kindlustatud juba varem, õnnestub sagedasti siin kerge vaevaga teist kindlustust juurde teha, sest ta on juba asjaga kursis.

Akvisiitori viimane ja tähtsaim ülesanne hanketöös on — juhtida läbirääkimisi õnnelikule tulemusele. Siinjuures peab eriti hoiduma kindlustuse manguimisest, mis ei ole austav meie heale asjale ja on meie väärtuse langetamine. Hankija teeb kliendile teene selle läbi, et tema oma teadmistega võimaldab lahendada üht tähtsat majanduslikku probleemi. Sellepärast ei pruugi ega vaja esindaja veel kunagi end alandada. Küll peab esindaja aga silmas pidama, et üleminek asja selgitamisest ettepaneku täitmisele sünniks tähelepanematult, nagu iseenesest, sellega kergendame klienti otsuse langetamist. Ta ei pea aga mitte oma ülesannet vähendada nõudega, et klient heatahtlikkusest tema vastu võtaks kindlustuse. Kindlustuse võtmist tuleb saavutada ainult sel kombel, et kindlustusvõtja, tunnustades esindaja väiteid, näeb ära, et temal on tarvidus elu kindlustamiseks.

Motto selleks on: veenda, aga mitte „auku pähe rääkida“.

Kas võib sugupoolte arvuline suhe muutuda?

Ennem kui nimetatud küsimuse arutamisele asuda võiksime alguseks üles seada küsimuse, kas kunagi tulevikus ei muutu sugude arvuline vahekord niisuguse-pildiliseks, et jääb absoluutsesse enamusse kas mees- või naissugu? — Kahtlemata on niisugune küsimus väga tihedalt seotud nii poliitilise kui ka majanduseluga, mis omakorda elukindlustuse alusena õigustab seda küsimust lühidalt käsitada käesoleva lehe veergudel, sedaenam, et tulevikus elukindlustusel arenevat väljavaadet on.

Käesolevat küsimust on palju käsitanud arstiteaduslikult seisukohast, loomulikult kitsamas piires, siis on küllaltki huvitav kasutada statistilisi tähelepanekuid. Ennem kui asuda statistiliste andmete käsitamisele, peab kõigepealt alla kriipsutama, et neid tagajärgi, mida võime statistikamaterjalist teha, ei või kuidagi siduda üksikjuhtudega, mille tõttu võibolla lugejad pettumust tunnevad, kuid paraku statistika tegeleb suurte juhtude arvudega ja mida suurem see statistika materjal, seda täpsemalt ühtuvad tõelikkusega statistilistest andmetest väljaloetavad tähelepanekud.

Vaatamata kõikidele asjaoludele, looduse saladusliku seaduse põhjal, sünnib peaaegu võrdses vahekorras nii mees kui naissugu. Mehi sünnib veidi rohkem kui naisi, kuid aastate jooksul see vahekord tasandub meeste arvel, sest meeste surevus on suurem naiste omast, eriti elukutsete tõttu. Suurem osa Euroopa maades sünnib 100 tütarlapse kohta 106 poisslast. Niisugust sugude sündivuse arvulist vahekorda on juba statistika isa Süssmilch peaaegu 200 aasta eest kindlaks teinud. Senini, tähendab, ei ole selles vahekorras mingisugust muutust sündinud. Kui kõikumata ka see sündivuse arvuline vahekord paistab püsivat, on statistika varal märgata reeglipäraseid kõrvalekaldumisi ja selle tõttu võiks kahelda eelpoolnimetatud kindlakstehtud sündivuse, sugude arvulise vahekorra püsijäämises.

Üks eriti silmatorkav juhus, kus nimetatud arvuline vahekord reeglipärasusest kõrvale kaldub — on sõjaaeg. Seda

kõrvalekaldumist ei ole üksnes viimase maailmasõja ajal märgatud, vaid ka varem ja nimelt: sõjaaegadel sünnib poisslasi tunduvalt rohkem kui tütarlasi. Nii siis, mis inimesed oma paha-tahtlikkusega looduse vastu kurja teevad, teeb loodus heaks. Nõnda saavad vähenenud meessoos read suurenenud poisslaste sündivusega jälle oma endisele tasemele viidud.

Selle nähte kohta on Düsingu poolt aastal 1883 järgmine väide avaldatud: ühe sugupoolte puudus põhjustab ka selle poole juurdekasvu. Tema väitis: „Mida suurem on puudus ühe soo isikutest, mida kiiremini ja nooremalt nende soonõuded rahuldatud saavad, seda rohkem nad vastava soo ilmumist põhjustavad.“ Selle väite tõestuseks on mitmesuguseid rahuldavaid näiteid loomailmast tootnud. Nii näiteks lehmakarjades, kus rohkem pulle peetakse, sünnib rohkem lehmi ja ümberpöörduvalt. Tõsiasi, et sõja-aastail rohkem poisslasi sünnib, ei saa salata, toetudes eriti statistika tähelepanekuile viimasest maailmasõjast. Kõikides sõjast osavõtnute maades on sõja-aastail ja esimestel järel-aastail tunduvalt poisslaste sündivuse ülekaalu märgata.

Saksamaal enne maailmasõda sündis iga 100 tütarlapse kohta 106 poisslast, missugune vahekord aga sõja-aastail aastast aastasse on muutunud. Nii näiteks a. 1919 sündis iga 100 tütarlapse kohta 108,5 poisslast ja hiljematel aastatel väga aegamööda ligineb sündivuse arvuline vahekord enne maailmasõja-aegsele tasemele. Samasuguseid tähelepanekuid on tehtud Prantsusmaal, Inglismaal, Itaalias, Austrias ja ka meil Eestis. Kahjuks puuduvad käepärast Eesti vastavad statistilised andmed, kuid tähele panna võib meil eriti algkoolides õppivate poiss- ja tütarlaste vahekorda, kus on poisslaste tunduvalt ülekaal. Nende sündivuse ajaks on sõja järelaastad, nii siis enamvähem ühteminevad statistika tähelepanekutega. — Igalpool on agar loodus heaks tegemas sõja tagajärgi.

Varemnimetatud sündivuse jaotuse püsima jäämises ja ka põhjenduseks on

Armastus ja lootus tulevikule.

Olen veendunud, et hoolitsemine iseenda eest oma elu kindlustamisel toob nii üksiku kui ka perekonnainimese ellu sügava pöörde sel teel, et ta sel kombel läheneb hoolitsemisele oma ligimeste ja oma perekonna eest, mis kannab endas armastust ja lootust tulevikule, kaotab silmapilgule elamise mooduse ja kinnitab inimese usku kõigist eluraskustest ülesaamiseks, sest siis on ta kui hea sulane, kellele peremees Jumal on usaldanud teenari ja kes seda ainult enda ellu pole matnud.

Karl Kiisk,

Karula koguduse õpetaja.

Kogust „Avaliku elu tegelaste arvamusi“.

huvitav jälgida Hofacker-Sadleri väidet. Umbes 100 a. tagasi on sakslane Hofacker, Tübingeni professor ja inglase Sadler, eraldi üksteisest, avaldanud ühteminevaid tähelepanekuid. Liigitades vastsündinuid soo järele ja kindlaks tehes vanemate vanust, leidsid nad järgmist: mida rohkem aastaid isa emast vanem oli, seda rohkem olid ülekaalus poisslapsed. Überpöördukt: oli ema vanem, oli tütarlaste sündivus suurem. Et suuremalt osalt naised abielluvad endast vanemate meestega, siis oleks seletatav põhjus, miks sünnib üldiselt rohkem poiss- kui tütarlapsi. Hofackeri-Sadleri väite järele oleks tõenäolisus, et poisslapse sünniks, seda enam, mida vanem on mees naisest. See mõlemate õpetlaste väide juhtis endale palju tähelepanu. Kuulsad statistikud, nagu Quetelet ja Bernoulli, võtsid seda omaks. Kuid ajajooksul leidis ka vastuväiteid sellele. Kaheldi kõigepealt statistilistes andmetes ja peaasi selle materjali vähesuses, ning püüti uuemate statistikamaterjalide põhjal Hofacker-Sadleri väidet ümber lükata. Mõned aastad tagasi on Austria statistikabüroo ühe uurimuse avaldanud Hofacker-Sadleri väite selgitamiseks, mis annab põhjust arvata, et see küsimus veel lõpetatud ei ole. Austria statistikabüroo on umbes 250.000 abielu sündivust aastatest 1928,

1929 ja 1930 isa ja ema vanaduse järele korraldanud. Juba pealiskaudsel arvude vaatlemisel on märgata mõju, mis avaldavad vanemate erinevad vanadused järeltulevale soole. Väiksem poisslaste sündivuse protsent oli perekondades, kus isa vanadus alla 19 aasta, samuti nooremad emad sünnitasid vähem tütarlapsi kui vanemad. Eriti tähelepanav on lapsevanemate vanaduse vahe mõju lapse soole nendes perekondades, kus noored emad on abielus vanade isadega ja überpöördukt.

Oli ema 19 või vähem aastaid vana, siis oli poisslaste sündivus:

51,5%	kui isa sama vanune,
53,2%	kui isa vanus 20—24 a.
58,3%	„ „ „ 25—49 a.
70%	„ „ „ 50 ja vanem.

Kui vaadelda überpöördukt juhuseid, kus ema on vanem isast, siis muutub sündivuse protsent tütarlaste kasuks.

Nii näiteks emade juures, kelle vanadus 40 ja rohkem aastaid, oli keskmiseks poisslaste sündivuseks 51,5%. Mida endast nooremate meestega need emad abielus olid, seda rohkem vähenes poisslaste sündivus:

meeste vanuse juures	poisslaste sündivus
30—34 a.	— 49,1%
25—29 a.	— 45,1%
20—24 a.	— 47,4%

Analüüsidest Düsingi ja Hofacker-Sadleri väiteid, võib leida nendes ühiseid aluseid, eriti vanust ja õieti Hofacker-Sadleri väidet nimetada Düsingi väite täienduseks statistilistel alustel.

Loomulikult võib eeltoodud statistikamaterjali väheseks pidada ja muidki põhjuseid ette tuua, näiteks, et igas perekonnas ei ole võrdselt lapsi, sedadenam, et see teataval määral ärarippuv sotsiaaloludest.

Oletadeski seda, et tulevikus naissugu eriti aktiivselt osa võtma hakkab nii majanduslikest raskustest kui ka poliitilisest elust ja meessoo rohkem tahaplaanile surub, mille tõttu naiste surevus tõuseb, kuid siis ainult muutuvad eeltoodu alusel osad ja nii võib ennustada, et ka sel juhul mees- ja naissoo sündivus peaaegu võrdseks jääb.

K. Niilus.

Rahvakindlustus Ühendriiges

Kuigi Ühendriiges on elukindlustus arenenud rohkem kui kuskil mujal, on siiski seal kujunenud levinenumaks kindlustusviisiks nn. rahvakindlustus (Industrial Insurance). Viimase piirid on määratud kindlaks sellega, et preemiad maksetakse kuus kas kord või sagedamini (tavaliselt igal nädalal) ja kindlustussumma ei tohi tõusta üle 1000 dollari. Ka peab kindlustusviis olema märgitud poliisile.

Rahvakindlustuse eelkäijajaks olid seal väiksed tööliste ja nende perekondade kindlustusühingud. Kuna need sagedasti pankroteerusid, organiseeris John F. Dryden 1875. a. Newmarkis „Prudential Friendly Society“, et elukindlustust laiaadesse rahvahulkadesse kanda. 1879. a. avasid oma juures rahva kindlustused teistel kindlustusalal tegelevad „Metropolitan Life Insurance“ ja „John Hancock Company“. Ja praegu seisab nende kolme kindlustusühingu käes üle 85 prots. kogu rahvakindlustustest. Rahvakindlustuse suur areng on võimaldanud ka järjekindlalt suuremate kindlustussummade väljamaksmise. Kui näit. 1895. a. 2 a. lapse kindlustuse puhul 10 cendilise nädalpreemia juures ulatas väljamaksmise maksimum 11 a. pärast 230 dollarile, makstakse praeguste tabelite järele juba 9 a. pärast 424 dollarit. Rahvakindlustuse poliiside arv tõuseb juba 80.000.000 (1933. aastal oli Ühendriiges üldse 105.000.000 elukindlustuse poliisi) ja kindlustussumma üle 15 miljardi dollari. Praegu töötab rahvakindlustuse alal üle 100 kindlustusühingu. Suurem osa neist kindlustavad ainult elu, kuid mõned üksikud ka haiguste ja õnnetusjuhtude vastu.

Kui on kindlustatud elu, siis kaob preemiade maksmine 70 või 75 a. vanusesse jõudes. Tavaliselt tuleb kindlustussumma väljamaksmisele 20 a. pärast peale kindlustamist. Keskmise poliisi järele väljamaksmine on 800 dollarit. Tõeliselt saab aga iga kindlustatu rohkem, sest et sageli on ühel isikul kaks või rohkemgi poliisi taskus.

Oma tegevuse arendamiseks jagab iga kindlustusühing oma territooriumi raioonideks, milleks on kas osa linna, linn või linn oma ümbruskonnaga. Tegevust raioonis juhib kindlustussuperintendent, kelle alla käib agentide pere. Keskmiselt tuleb iga

superintendendi kohta 8 või 9 agenti. Praegu töötab Ühendriiges rahvakindlustuse alal umbes 10.000 superintendenti üle 70.000 agendiga. Agentide tasuks on ainult komisjon nädalapreemiate pealt. Nemad sõlmivad ka kindlustuslepingud, suuremalt osalt ilma arstlike järelevaatuseta.

Poliis täielikult astub jõusse tavaliselt aasta või paari pärast peale tema väljaandmist. Suurem osa poliise näevad ette ka väljamaksmisi kindlustatu lähema sugulase abiellumise või surma puhul. Enesetapmiste juhtudel ei tehta mingisuguseid kitsendusi poliisi väljamaksmiseks.

Juhuks, kui preemiat õigel ajal maksta ei saa, on nähtud ette tavaliselt neljanädalaline „ar mu a e g“. Kuid on jäetud ka võimalus poliisi aasta jooksul uuendada. On kolm aastapreemiat maksetud, võib kindlustussummat vähendada vastavalt makstud preemiale. Väga harva antakse aga poliisi peale laenu. Kindlustuse katkestamise puhul maksetakse raha tagasi ainult siis, kui on makstud preemiat 10 aastat; mõned ühingud lepivad koguni viie aastaga. Kes maksab aga preemia otse ühingu kassase, sel tehakse 10-protsendiline hinnaaländus.

„John Hancock Company“ on olnud alati vastastikune kindlustusühing ja „Metropolitan ja „Prudential Company'd“ muudeti vastastikkusteks 1915. a. Need kolm ühingat jagavad keskmiselt iga a. dividendideks 80.000.000 dollarit. Harilikult maksetakse Ühendriiges õnnetusurma puhul kindlustussumma välja kahekordselt, kuid rahvakindlustuse poliiside järele seda ei sünni. Selle vastu maksavad aga eelpooltähendatud kolm ühingat ja veel mõned teised täie kindlustussumma välja pimedaksjäämise ja käte ning jalgade või ühe käe või jala kaotuse puhul.

Nende ühingute selgrooks on agendid. Nende tähtsus Ühendriikide rahva elus on suurem, kui võib seda arvata. Oma klientide iga-nädalistel külastustel levitavad nad tervishoidlikku kirjandust ja korraldavad tasuta arstlist abi ja nõuannet. „Metropolitan Insurance Company“, kes mängib juhtivat osa tervishoidlikus tegevuses, on levitanud 19 a. jooksul oma agentide kaudu 490.000.000 tervishoidlikku broshüüri ja

Arvude tähtsus hanketöös

Kui külastatakse kindlustuskandidaati esmakordselt, siis on tihti kõneluse sobivaimaks sissejuhatajuseks see, et seotakse kindlustusküsimus vabalt mõne päevasündmusega.

Kas sellejuures võetakse appi Tartu tuleõnnetus tulekindlustuslepingu toetamiseks, Olustvere autokatastroof õnnetuskindlustuse sõlmimisel, või jälle annab põhjust kindlustuse üle rääkimiseks Inglismaal äsja sissesetatud prillikliaside kindlustamine, — kuid alati tuleb leida midagi aktuaalset meeoleolu loomiseks — mis just, see oleneb kindlustustegelase leidlikkusest — et esimest takistust vastasrääkijaga võita ja tähelepanu äratada.

Esimene kõnelus on diplomaatlik toiming. Alul liig suur asjalikkus ja otse sihi poole sammumine võib väljavaated juba selle algidus ära lämmatada või hoopis hävitada. Eelduseks peab olema, et kindlustushankija on päevasündmustega kui ka oma eriala küsimustega kursis ja mõistab kindlustusasjast rahvamajanduse raamides kõitvalt kõnelda. Laiades hulkades on veel sageli vähe teadmisi, nõnda, et osavat selektust kuulatakse suure huviga. Oleks rumalus seda olemasolevat huvi hankimistööle jätta kasutamata. Suuremal osal inimestel pole aimugi, milline osatähtsus on arvudel kindlustusele meie teiste majandusharudega kõrvutades. Kuna meil tõuseb elukindlustuste summa 25,7 milj. kr., siis pole see sugugi väike, võrreldes näiteks meie karjasaaduste väljaveoga, riigi tuludega jne.

Elavat arvudepilti annavad aga kindlustusasutuste aastaaruanded, mille hankejõudu mõnede asjaomaste poolt liialt alahinnatakse. Kasvanud põhikapital, preemia sissetulek ja möödunud aasta väljamaksmised, on arvud, mis äratavad tingimata tähelepanu. Need on arvud, mis äratavad usaldust kindlustusasutise vastu. Stornode tagasimineku annab üldist pilti majanduslikust tervenemisest. Oluline on ka surevuste esiletoomine ja surevusega seoses olevad väljamaksmised. Siinjuures on aga erilise

võimaldanud oma klientidele 30.000.000 tasuta arstlikku nõuannet. Ja tulemused on käegakatsutavad. — nagu näitavad seltsi aruanded, on suremus poliisiomanikkude keskel tunduvalt vähenenud.

tähtsusega asjaolu väljatoomine, et puhas kasu tuleb kindlustatule jälle dividendidena kasuks. See toob endaga kahtlemata päevakorda ka asjaajamise kulud, mille suhtes on publikul ebaõiged kujutlused. Ei tohi jätta kunagi mainimata, et arstlik järelevaatus aitab kulude kontot tunduvalt suurendada. Tahaksid kindlustusasutised seda kokkuhoida nii et kindlustused sünniks arstliku järelevaatuseta, siis tähendaks see riskide suurenemist ja väljamaksu summade suurenemist. Nõnda on siis need kulud täiesti kindlustatu huvides.

Endastmõistetavalt ei tule asjast nii aru saada, et tuleb iga kindlustuskandidaati niisuguste arvudega „tümaks rääkida“; sellega saavutatakse hoopis vastupidine tulemus. Neid arve võib ainult aegajalt kasutada, võttes arvesse külastatavat isikut, kui ka selle elukutset. Teisest küljest nende arvude uurimine võimaldab kindlustustegelasel rohkem asjasse süvenemist. Sel on aga jälle oma pluss. Sügavamad teadmised annavad õigustatult suurema enesetunde ja tugevama sisemise kindluse. Need on aga eelduseks, et mõjukalt väljaastuda. Seepärast peab iga kindlustusmees olema kursis üldiste päevasündmustega kui ka kõigi majanduselusse puutuvate andmetega, neid kasutades vajaduse korral argumentidena.

Muuseas kindlustusseltsi enda aastaaruanded annavad võimaluse kindlustustegelasel juba kindlustatu poole sisse astuda, sest et see on kindlasti huvitatud asutise tegevusest, kus ta on kindlustatud. Sellega avaneb jälle võimalus saada uut kindlustust kindlustatu tuttavate ringkonnas. Nõnda laienevad suhted järjest, mis on tarvilikud edukaks tegevuseks kindlustuse alal.

Elu on tähtsaim.

Elukindlustus on odavaim ja parem vahend oma perekonna eest hoolitsemiseks. On vaevalt arusaadav vastuoksus, et keegi on niivõrd mures oma mööbli, laevade, kaupade kindlustamisega ja seejuures jätab oma elu kindlustamata. Nagu polekski ta oma elu, mida ohustab palju enam hädaohte, perekonnale kindlasti kõige tähtsam ja väärtuslikum.

B e n j a m i n F r a n k l i n .

Õnnetuste

TULEÕNNETUSI.

— 15. sept. põles Vastseliina vallas maha Artur Urguri ühise katuse all olev elumaja, laut ja tall. Tulle jäi rentniku, külasepp Ernst Meemanni, vallasvara. Tuli sai alguse vigastest korstnast.

— 16. sept. hävitas tuli Türi Juuli Nerepi maja. Tuli sai alguse küdevast ahjust.

— Samal päeval süttis Tsooru vallas Olga Kõivu ja Alide Kulli ühine elumaja ja põles maha. Tuleõnnetuse põhjuseks katkine korsten.

— Tõrvas põles 21. sept. maha M. Merema restorani saun. Jäid järele ainult rusud.

— Vastu 21. sept. tekkis tulikahi Tallinnas Kesk-Kalamaja tän. 8 koloniaalkaupluse kõrvalruumes. Põles söele kõrvalruumi lagi ja kaupluses sai osa kaupa rikutud.

— 23. sept. lõi pikne põlema Juuru vallas Pirgu asunduses Hans Kulditsi küüni. Põles sisse ristikehina ja masindamata tõuvilja.

— Nõmmel, Lossi tän. 11 Johannes Musta pesuköögis pääses 25. sept. tuli tõrvakeetmisel lahti. Köök põles seest söele. Omaniku kahju 100 krooni.

— 26. sept. süttis Urvaste vallas Koigi asunduses Salme Raha ühise katuse all olev küün ja laut. Tules hävisid õled, heinad ja Juhan Kolgale kuuluvad põllutööriistad.

— 27. sept. öösel hävis Vastseliina Juudasküla talupidaja Ida Suijul elumaja ühes kõigi hoonetega.

— Samal ajal põlesid Vao vallas Rae talus Jaan Kotka hooned ühes vallasvaraga.

— 8. okt. pääses Tallinnas Kopli tän. 22 Eesti trikoo õmblemis- ja triikimisvabrikus tuli lahti. Tuli sai alguse unustussejätud elektritriikmasinast. Tuli kustutati enne, kui suutis levida. Omaniku kahju 450 kr. Samal päeval



Männiku plahvatusohvrite ühismatus. Kurve 61 inimelu ja mille tõ

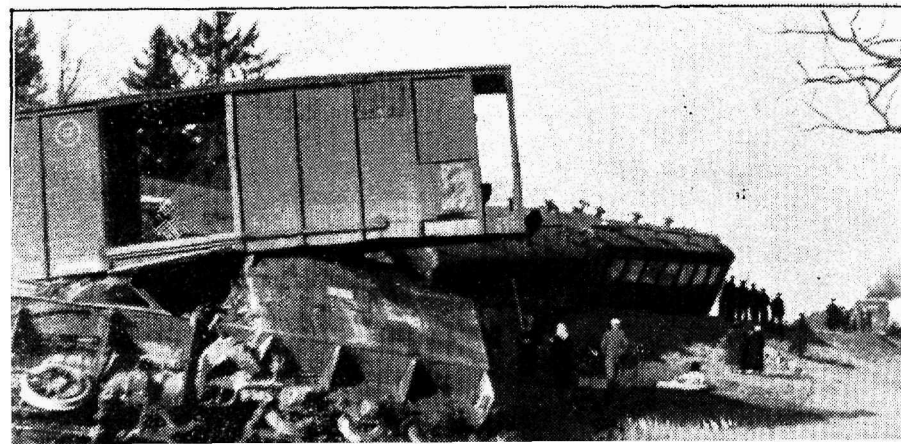
põles Soo tän. 7 Keila villa-ketramise tööstuses tule lahtipuhkemisel 100 kg. kunstiidi. Tulest sai vigastada ka kudumis-kraasimise masin. Kahju 1000 kr.

— 9. okt. süttis tuli Narvas Suur-Kreenholmi prospektil nr. 11 asuvas Narva majaomanikude panga laekur Voldemar Kasali kahekordne puumaja. Korterite esik, köögiseinad ja maja teisele korrale viiv trepp põles söeks. Tuli sai alguse köögikamina suitsulõõrist.

— 11. okt. põles maha Paasvere vallas Rahula-Raja külas Karl Vissenbergi rehetuba ja rehealuse põllutööriistade ja puhastusel olevate L. Rausbergi linadega. Tuli sai alguse 4 a. perepoja käest, kes oli mänginud tulega.

— Samal päeval hävis Tartumaal Valguta vallas Kiinitare talu maal asuv Peeter Kile tõrvatööstus. Sisse põles valmis sütt, vaatide viisi tõrva, terpentini ja mõned masinad. Tuli sai alguse karjase Kalju Roosi ulakusest.

— Ööl vastu 13. okt. põles Tarvastu-Mustla alevis Aia tän. 5 Aleksander Kabina puust elumaja. Maja väärtus umbes 3000 krooni.



Olustvere-Võhma rongiõnnetus, Jaanson. Kõrval piltidel r

kroonikat

— 21. sept. jäi Tallinnas Narva maantee ja Jaama tän. nurgal tsikli ja veoauto kokkupõrkel autorataste alla 13 a. Johannes K a s k, kes suri viis tundi hiljem haiglas.

— 22. sept. jäi Sonda raudteel Mustvee ja Püssi jaamade vahel rongi alla ja lõigati pooleks Avinurme valla Linnanõmme küla elanik Johannes R e i s e n b u k.

— Samal päeval jäi Särevere vallas Kõltsi kruusaaugus Türilt päritolev tööline Verner U u s l e r veoauto alla ja suri pool tundi hiljem.

— 25. sept. uppusid Mustjala Pangarannas kalapüügil 50 aastane Michail K a u b e r ja sama vana Alide P e e t s.

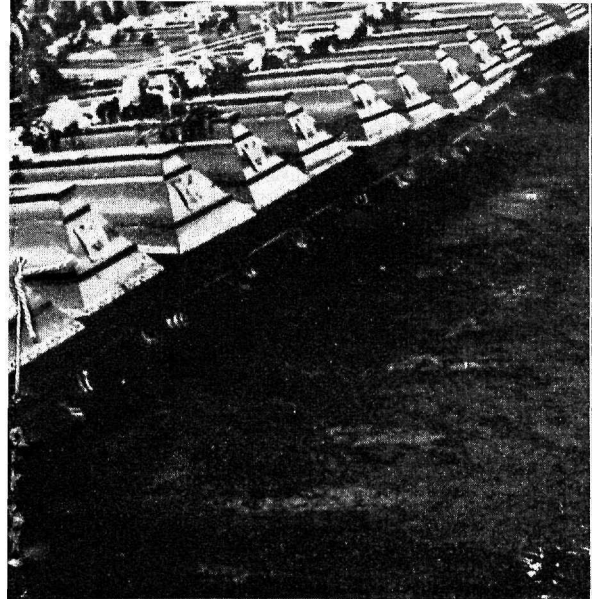
— Mäo vallas Kirbla külas jäi 27. sept. rehepeksul masinatrumlisse 18. a. Joh. Z i r n a, kusjuures purunes viimasel vasak jalg täiesti. Ta suri 6 tunni pärast verekaotuse tõttu.

— 7. okt. kukkus laeluugist alla ja suri sise-mise verejooksu tõttu Piirsalu valla Uuetoa talu sulane Jüri Steinbruch.

— 11. okt. kukkus mootorrattalt oma mehega sõitev Põltsamaa elanik Johanna Pakker ja sai nii raskesti vigastada, et suri paar päeva hiljem.

— 20. okt. toodi Viljandi linnahaiglasse Holstre Tuule talu omanik Jaak M a t s o n raske peavigastusega ja meelemärkusega olekus. Tal oli murdunud pealuu. J. M. suri järgmisel hommikul meelemärkusele tulemata. Õnnetus oli tingitud hobuse lõhkumisest.

— 21. okt. juhtus Olustvere-Võhma jaamade vahel rongiõnnetus, kus sai surma vedurijuht Herbert Jaanson ja vähemaid vigastusi hulk reisijaid. Vedurijuhi abi pääsis nagu imekombel veduri rusude alt.



naid ja raskemaid õnnetusi, mis nõudis ohvriks tu jäi orvudeks 71 last.

14. okt. läks põlema vigase korstna tõttu Narva vallas Garka külas Dimitri S a h a r o v i uus elamu. Tuld võtsid ka vana elamu ja laut. Tulle jäi kogu talu vallasvara.

— Avinurme vallas Rehesaare külas põles 7. okt. maha Johannes S õ b e r i elumaja koos talli ja laudaga. Kogu vallasvara hukkus tules.

— 14. okt. läks Tallinnas V. Kalamaja tän. nr. 4 tislari Johan T ä h e magamistoas tuli lahti. Osa sisseseadest langes tule ohvriks. Omaniku kahju umbes 500 kr. Sisseseade oli kindlustatud.

ÕNNETUSI INIMOHVRITEGA.

— 15. sept. jäi Suislepa vallas Vooru veski mölder Joosep M u r a s h k o veskivõlli vahele. Ta kisti küll välja, kuid suri meelemärkusele tulemata. Leinama jäid kaks alaealist last.

kus sai surma vedurijuht Herbert äha vedurite ja vagunite rusud.



Kindlustusdokumendid ja nende korrastamine

Kindlustusdokumentide täitmine, korrastamine ja nende hoidmine on meie välis-tegelaste nõrgemaid kohti, millele sageli meelega ei pöörata tähelepanu, olles arvamisel, et sellel pole mingit tähtsust hanke-tööle. Isegi meie välis-tegelaste väljaõppe juures — nii palju kui meil seda tehakse, ei pöörata sellele küllaldast tähelepanu, vaid piirduetakse kõige hädavajalisemate juhiste-ga, ühekordse näitamisega, kuidas üht või teist paberit täita. Sellejuures mõnelgi puhul vihjatakse sellele, nagu oleks see hoopis kõrvaline, tähtsusetu toiming, mida tuleb võimalikult kergeks ja lihtsaks teha, et vältida aega ja energiat.

Sellest tingituna paljud välis-tegelased, sageli isegi väga tublid ja edukad esinda-jad, toimivad sooviavalduste ja teiste kind-lustusdokumentide täitmisel väga lohakalt. Esitatakse sooviavaldusi, mis on täidetud niivõrd räpakalt ja puudulikult, et nende põhjal ka parimagi tahtmise juures pole võimalik poliisi välja kirjutada. Ehk kui seda teha, siis pole võimalik vältida vigu, mis võivad asjasse tuua soovimatuid sekel-dusi ja arusaamatusi juba poliisi väljamüü-misel, veel enam aga siis, kui nende põhjal peaks tulema ette kahjude likvideerimisi. Igal seltsil on selliseid juhtumeid terve rida.

Kõik see oleks välditav, kui esindajad enam paneks rõhku sooviavalduste ja teiste

kindlustusdokumentide täitmisele ja seda sooritaks suurema hoole ja asjatundmisega. See pole mitte ainult tähtis selguse ja täp-suse seisukohalt sisemiseks asjaajamiseks kindlustustehnilisest seisukohast, vaid asjal on ka oma teine külg. Nimelt täidetakse kindlustus-sooviavaldusi tavaliselt kliendi, kindlustusvõtja juuresolekul. Täites, näi-teks, elukindlustuse sooviavaldust 10.000 kroonile, on see küllalt tähtis toiming klien-dile, millele tuleb pühendada ka vastavalt tähelepanu ja väärikust. Sooviavaldus on eelleping miljoniliseks operatsiooniks, mis sõlmitakse kindlustusvõtja ja seltsi vahel, mille vastu ei tohi näidata lohakust ega hoolimatust.

Millise mulje jätab see seltsist ja kindlus-tustegevusest, kui esindaja hoolimatu loha-kusega kritseldab sooviavaldusele andmed ja siis esitab kindlustusvõtjale allakirjuta-miseks? Kindlasti ei aita see kaasa usal-duse äratamiseks seltsi ja kogu kindlustus-asjanduse vastu. Sellepärast on see ka väga suure psühholoogilise tähtsusega, et kind-lustussooviavalduse täitmine peab toimuma küllaldase väärikuse ja täpsusega, et see kindlustusvõtjas aitaks asja vastu sisen-dada lugupidamist. Ühtlasi oleks seesügune paberite täitmine ka eelduseks, et paberid saaks täidetud korralikult ja täpselt, mis tunduvalt kergendab ja kiirendab poliiside

ELUPUDEMEID

Esimene pätkel pureda.

I.

Nagu eelmises artiklis mainisin, oli suurtes Vene kindlustuseltsides ametitõus, või nagu vanasti öeldi „kannuste teenimine“ õige raske. Siis ei antud instruktori, vähem veel inspektori mütsi paari kindlustuse hankimise järele, — millest meie vanemad kindlustustegelased nagu härrad H. Tomp, F. Hunnius, R. Bibikov, R. Lagrum ja teised jutustada võivad.

Astusin alul teenistusse kui volontäär, — iseäralise käsutusametnikuna. — Tutvunenud juhatause, osakondadejuhtidega, olu-eluga, töö-tades siin, vahel seal — olin päris rahul, kuni ühel õhtul mind elukindlustuse osakonna direk-tor härra Begemanni kabinetti käsutati.

— Vaatke härra N., meie anname teile täna ühe ülesande, katsuge see meie rahulolemiseks

ja ka vastaspoole rahuldamiseks ära lahendada. See on teile esimene pätkel pureda meie teenistuses, näidake, mis võite! — ütles direktor. Tema helistas elukindlustuse jaoskonda, kust ametnik tuli suure aktiga kohale ja direktori ette aetas.

— Vaatke siin, siin on paberid, vaadake need läbi ja homme sõidate Tveri kubermangu Tveri kreisi, Uhtino külasse. Sää! suri aastate eest kaupmees-vanapoiss ära, kelle elu 10.000 rubla peale kindlustatud oli. Täna on see summa väljamaksmata, sest pärandajaid olevat nii palju, et ka kohus sellest aru ei saa ja senini pärandusetomp kinnitamata seisab. Asi näib seal õige keeruline ja ka minule mõist-matu.

— Meie Tveri peaagentuur on katsunud oma-kord mitmel korral lahendust tuua, aga asjata, käis ka meilt, peakontorist keegi härra seal, — ka asjata. Kuid teadke, et niisugune viivita-mine väljamaksuga toob meile halva reklaami ja teeb kahju. Sellepärast sõitke sinna ja

väljakirjutamist ning tagab nende ühtlust esitatud sooviavaldusega.

Ent samuti, kui sooviavalduste korrektne täitmine jätab kindlustusvõtjasse seltsist ja kindlustusasjandusest soliidse mulje, tuleb hoolitseda ka selle eest, et poliisi väljamüümisel see säiluks, poliisi korralikul ja täpsel üleandmisel kindlustusvõtjale.

Ent kahjuks pean tunnistama, et selles osas veelgi enam patustatakse üldiste nõuete vastu. Sageli olen kohanud esindajaid, kellel väljamüüdavad poliisid on portfelligi või taskus segamini vana ajalehtede ning muu paberipahnaga, määrinud ja muserdunud. Minnakse kindlustusvõtja juurde, otsitakse kärtsunud ja sageli määrinud poliis paberirämpsu vahelt välja (on ka juhtumeid, kus seda pikale otsimisele vaatamata üldse ei leita) ja siis esitatakse kliendile väljaostmiseks. On ime, et leidub kindlustusvõtjaid, kes niiviisi siiski poliisi vastu võtavad ja raha maksavad. Ent vaevalt on usutav, et see asjale kasuks tuleb.

Peaks olema selge igale esindajale, et kindlustusleping on võrdlemisi tähtis ja suur rahaline dokument, mida tuleb ka vastava väarikusega käidelda. See aitab kindlustusvõtjaisse sisendada asja vastu usaldust ja lugupidamist kindlustuskaitse, kui ka seltsi vastu, mille küllusega vist keegi ei saa kiidelda.

Et seda kõrgemale tõsta on vaja esijoones, et esindajad ise lugupidavalt ja küllaldase tõsidusega suhtuks kindlustusdokumentidesse, siis kandub see edasi ka laiema-

tesse hulkadesse. Sellepärast pole mitte ükskõik, kuidas toimub kindlustusdokumentide täitmine, korrastamine ja hoidmine, vaid see on kindlustuse välistegevuses üks tähtsamaid küsimusi, millele seni kahjuks on pööratud liigselt vähe tähelepanu.

On ekslik arvata, et paberite täitmine ja nende korrastamine on kõrvalise tähtsusega, mida tuleb teha vaid kontori huvides. Ei, sellel on suur tähtsus ka välistöö huvides, kuna kliendi usaldusest oleneb sageli töö kordaminek ja edu. Kindlustustegevus tugineb ju peamiselt usaldusele. Kui aga enda käitumisega aidatakse kaasa usalduse õonestamisele, siis pole imestada, kui kindlustusvõtjais tekib usaldamatuse õhkkond seltsi ka kindlustustegevuse vastu üldse.

Kindlustusdokumentide täitmine ja paberite käsitlemine moodustab küll hanketööst välise, puhtvormilise osa, ent tal on ka väga tähtis ja oluline osa kindlustustegevuse sisulisele küljele, mispärast pole mitte ükskõik, kuidas seda teha, vaid iga esindaja, kes tahab sisendada enda ja kogu kindlustustegevuse vastu lugupidamist ning vältida arusaamatusi, peab hoolitsema selle eest, et tema poolt esitatud kindlustusdokumendid oleks täidetud korralikult ja täpselt. Samuti tuleb hoolitseda selle eest, et kindlustusvõtjaile kätteviidavad poliisid ja kviitungid oleks hoitud korralikult ja puhtalt ja nendega käitumine toimuks küllalt väarikalt, nagu see kohane tähtsate rahaliste dokumentidega. J. K.

lahendage see küsimus ära. Kui vaja — ärge hoolige rahast ega ajast.

Asusin teisel päeval raske südamega teele, sõites Tveri, meie peaagentuuri. Seal võeti mind muidu õige lahkesti vastu, ent kui oma reisisihist kõnelesin, laotadi käsi lootusetult.

— Oleme katsunud seal teha kõik, mis võimalik, on juhatusest käidud, semski natschalnik advokaadiga asja arutanud, kirikuraamatutest väljavõtteid tehtud, — mida siiski ringkonna kohtuliige kinnitanud ei ole — ent tulemusteta. Lihtsalt — neid pärijaid on sadasiid, kes nendest need õiged on, seda on nii raske tõestada. Peale selle on sugulased omavahel tülis, kuigi on katsutud neid lepitada, pole sellest midagi välja tulnud. — Aga minge peale, katsuge ka teie, — õnn kaasa!

Seda ära kuulates sõitsin väga mahalöödud ja lootusetu meeolus kohale.

*

Küla, nagu seda nimetati, ei olnudki küla, vaid seda võis ennemini linnaks nimetada, —

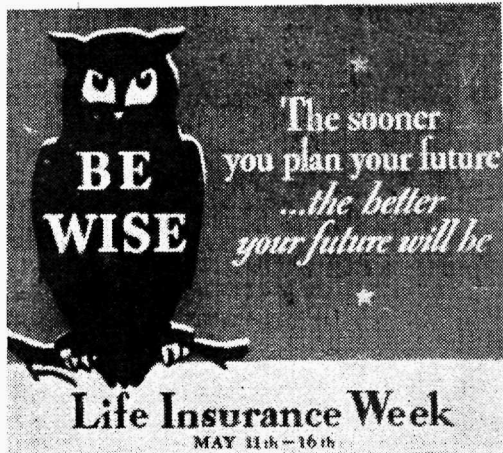
oma viie kiriku ja kogudusega ning kolme mõisaga, asus kahelpool Volgat, mille üldelanikke loeti 20.000.

Küla ühlepools jõe asusid sarvetöölised, või kustarnikud, kes sarvedest, kapjadest kõiksugu esemeid, nagu: nõöpe, lusikaid, kamme jne. välja töötasid. Igal majal oli oma eriala, s. o. töötas üht ja sama artiklit. Et niisugune ala hulga toormaterjali tarvitas, oli Volga äär parkade ja lootsikutega täidetud, mis vanu mädanevaid ja haisevaid sarvi, kapju kohale tõid, — siin haises kole vastikuult Volga äär, haises veel enam terve küla kõrvenud ja mädanenud sarve haisuga...

Teiselpool jõe asusid hõbetöölised, kes vene rahvale kohaseid kelle, amulette, sörmuseid, käevõrusid ja pühakujudele ilustusi, — koguni hõbedast pühakujusid valmistasid.

Et siin suur kaubanduslik läbikäi' oli, milleks suurpangad oma osakonnad olid avanud, kes rahvast toormaterjaliga varustasid ja valmis kauba vastuvõtmisega tegutsesid, siis oli

Ameerika kiri



Ameerika elukindlustusnädala propoganda-plakat öökulliga.

Am. Ühendriiges on viimasel ajal kindlustusvegevus, eriti elukindlustuse alal vilgastunud. Tõus näib olevat sedavõrd järsem ja suurem, mida allapoole vajutas mõõna majandusl. depressioon.

Saadud kokkuvõtete järgi, neist puudub andmeid tavaliselt 2—3% seltside kohta, tõuse üldine elukindlustuste summa üle 100.000 milj. dollari, juure arvamata matu-

ka rohkesti teisi ettevõtteid. Suur posti- ja telegraafikontor ja eriti palju kõrtse. Kõikjal rohkesti kära, askeldamist ja venelastele omast lõbukultuuri. Sellest kõigest jäi esimene mulje, et olen suuremasse provintsilinna sattunud.

Kui juba sadamasse jõudsin, avaldas küla minu peale masendavat mõju oma kahepalgeline olemisega: ühel pool mädanenud, kõrvenud haisuga ja praamidega, — teiselpool puhtamate ja nägusamate paatidega, puhtama õhuga, koguni puhtama ja harituma rahvaga.

Õhtul, kui töö lõppes, alles siis nägid küla üldist tõelikku palet, nägid kus rikkus ja vaesus kohtasid, nägid elu teravaid vastuolusid. Hõbedaga, koguni kullaga, mitme naela raskuses, ehitud nooruke, — ülejäe rikka hõbedamagnaadi tütar, kõnnib vaeselt rietatud sarvluskategija pojaga armulikult üksteisel ümbert kinni võetult, kuna teiselpool jõge tantsib lakksaabastes ja punases siidisärgis noormees ülejäe vaese tõkatiga määritud poolsaabastes ja määrinud sitsiriietes noore neiuga, ise õnnelikud kui taevas, — armastus ei küsi rikkuse järele. Masendavamalt pilti võis näha kõrtsides. Rikkad kaupmehed, ülesostjad istusid laudade ümber, enamasti „tšetvertnoi“ (2,5

sekassad j. t. säärased ettevõtted, kusjuures on kindlustatud 67 milj. ameeriklase elu 104 milj. poliisiga.

Am. Ühendriigid sammuvad maailmas esikohal kindlustustegevuse alal. Kui võtta Am. Ühendriige kindlustusseltside töötulemusi üksikult ja ühtekokku, siis võime näha, et 1936. a. saavutused ületavad mul-lused. Maailmas suuruselt teine elukindlustusselts „Prudential“ näitab tegevuse tõusu suurkindlustuse alal — 426,4 miljonit dollarit tänavu aasta mais saadi eelmise aasta 420,7 miljoni vastu. Samuti ei saa nentida tagasiminekut nn. gruppkindlustustealal. Eelmised andmed on maksvad seltside normaaltegevuse kohta.

Peale normaaltegevuse tunneb aga Am. Ühendr. kindlustustegevus ka erakorralise forseeritud tegevusperioode, nagu „elukindlustusnädalaid“.

Tänavu korraldati elukindl. nädal 11.—16. maini. Nädala tõhususe kohta olgu siinkohal näitena vaid ühe seltsi, „Travellers'i“ New-Yorgi osakonna saavutused elukindl-nädala jooksul — 51 milj. dollari väärtuses elukindlustusi ainuüksi New-Yorgis, ja seda 150 kindla agendi läbi ligikaudu 42 visiidiga iga agentuuri kohta.

toopi) laual ja tema ümber hulk nuruvaid, vesiste suudega viinanäljaseid — vanu, noori, habemikke ja naisi. Igäühe pilk vahib ennegi igatsetud vedeliku peale pudelis, arutades eneses, kuidas sellest ühe lonksu saada.

— Jeesuse, meie lunastaja nimel anna või tilgake Ivan Ivanovitsch, ära ole külma südamega, saan sinu eest jumalat paluma, — anna, halasta mu vaese peale, — radi boga, — jumala nimel, — anna, palun, anna ometi! Laupäev, isake, laupäev arvestame, — usu Ivan Ivanovitsch!

— Laupäev saad ka viina, kannata!

Teises kõrtsis istus paks kaupmees, jällegi oma tšetvertnoi laual, kuna poolringis — jänunevad, viinaga ära kurnatud inimesed kade-date pilkudega laual seisva pudeli peale vah-tides. Palusid jumala ja kõigi pühade nimel, kuigi ainult topkat, mille peale omanik irtitades vastas: „Ei aita püha Nikolai, ei vana jumal ise, ainult mina võin seda!“

Ümberseisjad vandusid, kirusid teda, tema äri, ettevõtteid, vandusid maapõhja ka viina, ei lubanud seda enam suhu võtta, oma kauba maakonnalinnas maha müüa, — mille peale kaupmees naerulsui vastas:

Stornosid loomulikult järgneb, aga kindel on, et on sooritatud suurejooneline hanke töö.

Muide kujunes tänavuseks sensatsiooniks kindlustusalal teade, et ülalnim. „Prudential“ elukindlustuste summa — väljaarvatud gruppkindlustused — ületas senise maailma esimese ja suurima elukindlustuseltsi „Metropolitan“ oma, tõugates selle teisele kohale.

Tervel Am. Ühendr. elukindlustustegevuse rindel ilmneb tendents elu- ja kapitali-kindlustuste n.n. endowments — suurenemiseks, võrreldes puht elukindlustustega. See sündivat puht vanaduskaitse, eelkõige pensionikindlustuse arvel. „Travellers“ statistika näitab endowments'e 18% ulatuses, võrreldes puhtelukindlustustega. 10 aasta eest oli vastav protsendimäär vaid 3.

Neegrite ja teiste värviliste raasside esindajate kindlustus toimub vaid teatud gruppkindlustusmooduste kaudu ja sedagi ainult teatud spetsiaalseltsides.

Praegu püütakse siin ennustada eoleval novembris toimuvate presidendi valimise tulemusi. Valimised on alati toonud kaasa majanduselus tähelepandavaid muudatusi. Nüüd ennustatakse isegi inflatsiooni, kuid, peab ütleva, ameerikalik optimism on siiski ülekaalus.

Asi puutub arusaadavalt kapitali. Dep-

ressiooni surve oli raske. Vahekorrad rünnepid. Seltside valdusse langes suurel hulgal laenuvõtjate kinnisvarasid. „Prudential“ kuulub praegu kinnisvarade poolest USA-s teisele kohale. Esimesel kohal on riik. „Prudential“ on muuseas pidanud organiseerima kinnisvarade valitsemiseks 26 harukontorit üle maa.

Kapitali mahutusarvused on samuti tunda, kuid siiski olevat „Prudential“ võimalus vastuvõetava protsendiga mahutada oma 10 milj. dollarit nädalas. Keskmise protsent kapitalilt on natuke alla 5%, tavaliselt elukindl. laenuel 6%.

Suvine elukindlustuse nädal neelas selt-sidelt kokku ca 100.000 dollarit (40 miljonit!). See summa kulutati peamiselt reklaamiks, osa kulus ajalehtede elukindlustuse erinumbrite jne. väljaandmiseks.

Ameerika elukindlustuse reklaamis domineerib ettevaatuse ja tarkuse sümbolina öökullikuju. Selle märgiga on nüüd varustatud kõik, mis puutub elukindlustusse, olgu siis kuulutused, sildid või muud avaldised. Kindlustustegelased kannavad sama märki nõopaugus.

Läheks pikale laskuda elukindlustuse nä-dala detailidesse, mis enamikus olid tavalist laadi. Üldmulje aga: Am. Üh.-riikide kindlustustegelased töötavad, töötavad intensiivselt, ja suure optimismiga. H. S.

— Ei aita sind vanasarvik, ei tema vanaema, ei ka semstvo, ega pank — üksi mina, vaat minna, ja löi rusikaga endale vastu rinda, — mina olen sinu päästja, ostja, andja, mina ei tunne muud kui kaupa, — raha on minu juures null! Kaupa andke, kaupa, — siis võite viina sisse uppuda!

Mitmed käed otsisid taskust, küünitasid midagi musta kaupmehe poole, kes neid esemeid omal käel üles-alla viskas: „Vähe, — vähe, mis nende sarvetükkide eest saab, ütlege kallid.“

— Usu laupäev, Ivanuschka, laupäev anname veel, täna ole sellega rahul!

— Laupäev saate, koerapojad, viina ka, või laupäevgi...

— Nu isake, mõtle, täna tahame viina.

— Korjake lisa, muidu ei saa!

Taskust kraamiti viimane kui ese kaupmehe ette lauale — väikesed sinepilusikad, kahvikesed ja muud...

— Olgu, te sunniku koerapojad, vaat kuidas valetada oskavad, — otsige veel, vähe, mis selle eest saab!

Pöörati taskud pahupidi, — ei tulnud ühtegi eset enam nähtavale. Kaupmees vaatas, viskas viimaks käega:

— Nu laadna, võtke jooge terviseks, — nihtades pudelit laua äärelle.

Hulk käsi haaras pudeli järele, kallati klau-sidesse, kallati üle, kisuti siia-sinna, kuni pudel kukkus ja purunes.

Haarati peoga ja mütsiga maast, — aga suurem jagu jäi maha, mille üle vihastuti, — läks söimlemiseks ja viimati kiskumiseks. Löödi, kisendati, karjuti, — oli üks siia-sinna rabelev inimeste möll, millest aru ei saanud, kes keda löi, habemeid ja juuksetuttes lendas õhku.

Paks kaupmees oli ennast nurka toetanud, aina õhutas: — Anna Ivan, naeruväärne, — Vanja, kas see mõne mehe löök, Ivan, kui väänad, siis väänaga nagu mees, — mehed kui karud, aga tilkagi verd. Kui muidu ei saa, siis mingi tapke minu kulu üks oinas, et vähemalt verd näeks!

Naised tulid vahele, lahutasid mehed, — kaupmees Ivan Ivanovitsch ei saanud näha verd...

Teisel hommikul oli minu esimene käik semstvo natschalniku, kui lähema vallavalit-suste ja kohtude ülema juurde nõu küsima.

— Vaadake, noormees, mina tean ja tunnen

Elukindlustuse nõuandjate instituut Ameerikas ja Rootsis

Nõuandmine elukindlustamise alal, see kuulub teadagi ju iga töödrühkiva kindlustustegelase igapäevase töö hulka, ütlemel midugi. Mis aga selles vanas, iseenesestmõistetavas asjas on uut, on see, et just sellest iseenesestmõistetavast elukindlustuse hankimise juures asetleidvast nõuandmisest, teiste sõnadega — agendi tavalisest jutujatkust kindlustusvõtja veenmiseks, on arendatud, või õigemini, on aja jooksul välja arenenud iseseisev tõhus hankemee-
tod, nagu seda nüüd on Ameerikas, resp. U. S. A.-s, Kanaadas ja viimasel ajal ka Rootsisis pindalidev „elukindlustusnõuandjate instituut.

Võib arvata, et paljud meie kindlustus-

asutiste juhtivad jõud ja laiema silmarin-
giga kindlustustegelased on tuttavad eel-
nim. nõuandjate instituudi mõttega, kuid
sel puhul jääb ikkagi tõsiasjaks, et mujal
paljast teadmised on kaugemale jõutud, ja
nimelt tegudeni.

Järgnevas toome mõningaid andmeid ins-
tituudi iseloomust Ameerikas ja Rootsisis,
kust andmed käepärast.

Elukindlustuse nõuandjate instituuti ei
moodusta enesest nii siis mingit erakorral-
list personaali kindlustusasutiste isikulises
koosseisus. Elukindlustuse nõuandjad —
need on seltside harilikud esindajad kohtadel
või ka, kui tuleb küsimusse nõuandjate
võrgu tihendamise tarvidus, agendid, kes

seada asja, — see on üks keeruline asi ja veel keerulisemad on siin inimeste nimed. Siin ei ole mitte perekonnanimesid, nagu meil Poolas ja teie Baltimaal, siin sünnivad ja surevad kõik isa nime järelle, — no mis võite või kuidas saate nende perekonnaasjadest aru, kui iga teine inimene on Ivan Ivanovitsch. Veel enam: igal on kolm või neli poega, kõik on Ivanid, isa ise ka Ivan ja nii on aastakümneid või sajandeid kestnud, — mis või kuidas sa siin arutate, pealegi kui mõned aastad alles siin olen elanud. Vaadake millega või missuguste raskustega siin võidelda tuleb. Samuti on lugu ka teie asjaga. Igaüks külas tahab olla surnud kaupmehe sugulane. Pealegi, et mees oli rikas. Oleks ta vaene olnud, keegi ei oleks tema järelle pärinud. Mina ei saa teid kõige parema tahtmise juures aidata, aga soovitan siiski, astuge selle kihelkonna vaimulikuga ühendusse, tema on akadeemilise haridusega, tema poole ei ole vist keegi pööranud, kirikuraamatud, usun, näitavad sugupuud küll kõige õigemini, kuna vallavalitsuse poole pöördumine asjata oleks.

*

Vaimulik, väga intelligentne mees, võttis mind omakord lahkesti vastu, kutsus perekonda teed jooma. Nüüd esitasin ka oma palve ja soovi.

— Kui teile õigust ütelda, andsin paar aastat tagasi siit kirikuraamatutest ühe väljavõtte vallakohtule, aga kõrgem instants ei olevat kinnitanud, olevat puudulik.

— Mina teenin seda kogudust juba kaheksa aastat, aga nende perekonna asjades olen siiski võõras, olgugi et olen Moskvas kõrgema vaimuliku hariduse saanud. Enne mind on siin

vaimulik viiskümmend aastat teeninud, — nähtavasti vähese haridusega mees, ja tema on oma koguduse meessoost liikmed kõik Ivandeks ristitud, — vaat sedaviisi on siin lood.

— Millest see on tulnud? küsisin.

— Vaadake, — õigeusklikul inimesel on oma pühikud. Sünnib laps selle pühiku nimepäeva sees, peab nimi kas Ivan, Nikolai jne. olema, on aga ristiisa Ivan, — teadagi peab nimeks panema Ivan, vastasel korral oleks ristiisa haavunud, või mis ristiisa see on kui lapsele tema nimi ei anta. Nii on perekondades kõik Ivanid, — isa ja neli viis poega, — seal leiata Ivan I, Ivan II, Ivan vanem, Ivan noorem. Juhtub aga mõnel Ivanil looduse viga olema, siis on Ivan Kõverjalg, Ivan Ühekõrvaga, Ivan Must või Valge, Ivan Ninata jne. Looduse vea järelle ära märgitud Ivanidest saad kuidagi aru, aga ütelge, mis teha Ivan I, II, vanema ja nooremaga, kui nemad kõik keskeas on. Kuidas vanemad nendest ise aru saavad, ei tea minagi.

Katsun nüüd jõudumööda ja jumala abiga uusi nimesid perekondadesse viia; raske, inimesed ei taha uuendusi, vägisi ka ei saa, — teate, harimata rahvas, kui nende traditsioone, kombeid rikud, neile sellega paremat soovid, — oled nende silmis vaenlane. Minge meie diakoni juurde, tema teenib siin kirikut juba viiskümmend kaheksa aastat, võib olla mäletab tema, võib teile paremat nõu anda.

— Aga teadke, — muigas vaimulik, — meie diakon on kaheksakümmend aastat vana, temal on see nõrkus, — noh teate selle peale, — lüües ise sõrmeaga kõrile. — Kui temaga kuidagi asju ajada tahate, siis võtke juba viina kaasa. Aga muidu on ta heasüdamlik ja vastutulelik vanake. (Järgneb.)

saanud põhjalikuma ettevalmistuse ja vastavad instruksioonid seltsilt. Instituut on välja kasvanud tegeliku hanketöö huvides, soodsa kontakti loomiseks kindlustusvõtjaga.

Praegusel ajal, tänu kindlustusasutiste rohkele selgitustööle laiade rahvamasside hulgas, pole elukindlustuse õilis otstarve ja mõte kodanikele sugugi mitte võõras, ja liialdamata võib öelda, et vähe on isikuid, kes ei kannaks soovi end kindlustada lasta ja õieti vähe peaks olema neid, kes elukindlustust põhimõtteliselt eitaks. On siis üsna loomulik, et paljud seesuguse südamesooviga kodanikud tahaksid lahendada kindlustussooviga esile kerkinud küsimusi ning „tumedaid punkte“, ja selleks kodanik pöördub meeleldi ühel vabal tunnil seltsi esindaja-nõuandja poole. Ameerikas ja Rootsis on see päris tavaline, kuigi meile tundub see veel uudisena. Nõuandmine sünnib loomulikult tasuta. Nõuandjaiks on tingimata paikkonnas üldiselt tuntud ja sealses seltskonnas lugupidamise võitnud seltsi soliidsem esindaja.

Rootsis, kus elukindlustuse nõuandjate instituut on loomisel, peetakse soovitavaks, et elukindlustuse nõuandjad oleks oma klientidele abiks ka tulumaksu teatelehtede koostamisel, kuna elukindlustustelt seaduslikult ettenähtud mahaarvamised väljatõstmist nõuavad ja kuna enamikule kodanikest tulumaksuteatelehe koostamine niikuinii raskusi pakub, kõnelemata sellest, et harilik kodanik ei saa olla täiesti teadlik riiklistest soodustustest elukindlustuse asjale, millised soodustused näitavad üha tõusu.

Tulumaksu teatelehe koostamisel jääks siis nõuandja hooleks hoolitseda selle eest, et elukindlustustelt ettenähtud seaduslikud mahaarvamised oleks teatelehel ära märgitud ja teateleht igati korras. Sellane nõuandjate abi tulumaksu teatelehtede koostamisel toob kaasa nähte, et mitte ainult agentuuri kliendid, vaid ka klientide tuttavad ja päris võhivõõrad tulevad nõuandjalt sellekohast abi saama. Seega loodakse seltsi esinduse + nõuandja ja ümbruskonna elanike vahele eluline kontakt. Muidugi eeldades, et nõuandja on omal alal kompetentne.

Ameerikas (U. S. A. ja Kanaada) ajalehtedes ja ajakirjades võib nüüd tihtipeale silmata kuulutusi — kindlustusseltside nõuandjate pikki nimekirju teatud paikkonna, kas mõne linna, maakonna jne. kohta. Sellane kuulutus kannab tavaliselt

Sina kaod, kuid sinuga ei kao kõik elu.

Elukindlustamisega ei saa keegi oma eluiga pikendada, vaid elukindlustusega kindlustatakse edasielamise võimalusi naisele, lastele jne.

Elukindlustuse põhimõtte vastu ei saa vaielda, sest see on igale vägagi arusaadav, et elukindlustus on järelejäänud perekonnaliikmete elu olemasolu kindlustamine, mispärast iga õige ja korralik perekonna peab seda kindlasti.

Sina kaod, kuigi sinuga ei kao kõik elu, vaid elu läheb edasi ja igaihe mureks olgu mure järelejäänud omaste tuleviku pärast, et nende elu oleks parem, et nende elu oleks kasulik, aga mitte kahjulik ja koormav seltskonnale, ühiskonnale ja kogu riigile.

Jaan Heljuste, major,

K. L. Võrumaa maleva pealik.

Kogust „Avaliku elu tegelaste arvamusi“.

järgmist pealkirja: „Kas Teie elukindlustuse nõuandja on käesolevas nimestikus?“ Sellele järgneb kuulutaja seltsi kinnitus, et nimestikus tähendatud isikud on seltsi esindajad-nõuandjad New-Jerseys, Norfolkis jne. Järgneb nimistu ühes iga isiku täpse aadressiga, kuhu nõuküsimisel tuleb pöörduda. Nõuandja tuleb ka koju. Seda kindlustusvõtja vastaval soovil. Nimelt sisaldab kuulutus väljalõigatava talongi, nõuandjale enda soovi teatamiseks.

Kuivõrd hanketöö elukindlustuse nõuandjate abil on annud tulemusi, sellekohta puuduvad veel täpsed arvulised kokkuvõtted. Asja selgitamine on võimalik muidugi pikema aja jooksul, arvestades eriagentuuride ebaühtlase töövõimega, kodanike meelsuse ja ainelise seisukorra erinevusega, esindajate töömeetodeist jne. jne.

Kui aga lõpuks kõnelda põhjustest, miks üritusel võiks häid tulemusi olla, siis võib küll üheks kindlamaks edu põhjuseks lugeda esijoonel seda psühholoogilist alust, millele on tahetud rajada sideme loomist seltsi esindaja ja kodanike vahel.

Kuidas tõsta töö edukust

1. Inimese loovad jõud alluvad seadustele, ja neid õieti kasutades on võimalik edukust tõsta.
2. Edukas kindlustustegelane otsib ja tarvitab alati uusi teid ja pääseb edule.
3. Tüüpiline, veel üldiselt tavaline värbimistöö, nagu seda tegid meie vanaisad, ei too meie päevil enam suurt edu.
4. Head prospektid on väärtuslikud abilised.
5. Edu värbimistööl saavutatakse otstarbekohase prospektide väljajagamisega.
6. On soovivat kasutada teatavas rajoonis kõne alla tulevate kindlustatavate juures eriline prospektide jaotus. Valitakse välja teatavad tänavad, mille elanikele saadetakse prospektid koju kätte ja alles paar päeva hiljem tehakse oma külaskäik sinna. Nii töötatakse läbi teatav rajoon.
7. See meetod on eriti tähtis väike elukindlustustöö juures. Selles töös tuleb osutada suurimat kohusteadlikkust, visadust ja eeskujulikku hoolt. Pealetükkivusest tuleb hoiduda.
8. Tuleb üksikasjaliselt süveneda ka kõrvalasjadesse, mis sageli on tähtsamad tegurid töö juures.
9. Terve auahnus, tõsine tahe ja püüdlikkus aitavad tõsta töö tulemusi.
10. Peab endalt rohkem nõudma ja peab rohkem saatma täide, kui seda võib loota oma kaasini-mestelt.
11. Tulevik kuulub mehele, kes töötab moodsai-mate töömeetoditega.
12. Ebaratsionaalne töömeetod kahjustab keha, hinge ja iseloomu. Ta kulutab jõudu, ja hävi-tab seda, teeb vanaks ja röövib töörõõmu.
13. Väikeste elukindlustuste värbimine on esi-meseks kooliks kindlustusalal teotsevatele. See on punkt, millest lähtuvad teised kindlustus-harud.
14. On suur viga, kui värbija püüab oma tööd alustada elades perekonnas. Siin elab ta üle omad esimesed pettumused.
15. Värbija võib endale seada esmargiks oma kuu sissetuleku kolmekordistamise, kui on läi-nud oma tööle kindlate ja väljatöötatud kava-dega.
16. Võib pidada meeles, et kolleege võib ületada igal ajal oma töötublidusega. Tähepanelikkus suureneb koos eduga ja läbilöömine pole siis enam raske. Seda nimetatakse terveks auahnu-seks.
17. Igasugune edu, peatagu meeles, onelene üks-nes värbija isiksusest.

(„Neumanns“.)

Saksamaal kaks miljardit preemiasissetulekut aastas

Saksa 1935. a. kindlustusstatistika näitab, et erakindlustuse areng on käinud seal käsikäes üldise majandusliku elu elavnemisega.

Selle järele oli Saksamaal 1935. a. 263 suu-remat kindlustusettevõtet (preemiasissetule-kuuga üle 1 milj. Rm.) ja 1639 väikesemat kind-lustusettevõtet (preemiasissetulekuga alla 1 milj. Rm.), nõnda siis kokku 1892 ettevõtet.

Preemiasissetulekud olid:

1933. a. — 1658 milj. Rm.

1934. a. — 1790 milj. Rm.

1935. a. — 1952 milj. Rm.

See tähendab juurekasvu

1934. a. — 132 milj. Rm. ehk 8%

ja 1935. a. — 162 milj. Rm. ehk 9%

Kogu 1935. a. sissetulekuist langes 1904 mil-jonit Rm. ehk 98 prots. suuremaile kindlustus-ettevõtetele.

Elukindlustuste suhtes näitab seal 1936. a. esimese poolaasta statistika järgmist.

58 elukindlustusseltsis oli 30. 6. 36. a.: a)

suurelukindlustusi (ühes gruppkindlustustega) 2.937.890 üle 12,22 miljardi Rm. kindlustustega; b) väikeelukindlustusi (ilma gruppkindlustus-teta) 9.908.279 üle 3, 57 miljardi kindlustus-summaga; c) väikeelu-gruppkindl. 5.650.270 üle 1,90 miljardi Rm. kindlustussummaga. Kokku oli jõus 18.496.439 elukindlustust üle 17,69 miljardi RM kindlustussummaga.

58 kindlustusseltsi 1936. I poolaasta preemia-ssissetulek oli 406.843.840 Rm.

Välja makseti selle aja jooksul kindlustatuile ja nende pärijaile kindlustussummasid ja divi-dentide arvel kokku 204.242.627 Rm.

— „Teie räägite, et sattusite kord merehädali-sena tühjale saarele täiesti ilma toidumoo-nata. Millest teie siis elasite?“

— „Kuidas! Mul juhtus olema taskus elu-kindlustuspoliis — sellest jätkus küllalt, et hoida end elus, kuni mind päästeti.“

Kirjavahetus kindlustusvõtjaga

Kindlustusalal pole sugugi tähtsusetat küsimus, kas kirjavahetuses klientidega tuleb tarvitada isikulist pöördumisvormi või mitte. Juhtub sagedasti, et kirjad algavad kas ilma pöördumiseta või jälle lihtsalt sõnadega: „Väga lugupeetud härra“. Kuid peab tähendama kohe, et sõnad „Väga lugupeetud härra“ tulevad meelde politseiametniku või rahateenimise asutuse tooni. Kahtlemata on paljuid vallanud selline tunne lugedes niisuguse sissejuhatusega kirja.

Et selliseid kirju klientidele saadetakse, tekib küsimus, kas pole siin tegemist taktitunde puudumisega. Või arvatakse, et on liig kodune tarvitada sõnu „Väga lugupeetud härra Toomingas“, ehk jälle tahetakse nime ära jätmisega aega kokku hoida?

Tahtmatult tuleb mõelda hankijale. Enne kui ta kindlustuslepingu valmis saab, kulub väga palju vaeva ja aega, veel rohkem aga viisakust. Iga hea hankija käib raudse põhireegli järele, et kõnetab interressanti ta nime ja tiitli järele: „Härra Toomingas, härra doktor, härra kolonel jne., et vahel isegi on juba liig hea. Nõnda välisteenistuses.

Aga hiljem? On interressant asjaosaliseks-kindlustusvõtjaks saanud, saadetakse talle kindlustuspoliis, kas ilma pöördumiseta või „Väga lugupeetud härraga“. Kas ei mõju see külma tušina? Tahtmatult peab kindlustatu mõtlema: „Nüüd, kus oled sa kindlustatud, on nad unustanud su nime ja kes sa oled. Nüüd oled sa samasugune number, nagu kõik teised kindlustatud. Isikuline kohtlemine — see oli vaid kord!“

Ja kindlustatul on täieline õigus. „Väga lugupeetud härra!“ mõelgu keegi kuidas tahes — kuid see mõjub alati jahedalt ja eemaletõukavalt. Kui keegi usaldab kindlustusasutisele oma vaevaga teenitud raha, siis võib ta nõuda ka rohkem viisakust. Sellepärast pole see küllalt tark korrespondendi või kindlustusasutise esindaja poolt,

võib olla küll ei mõelda sealjuures midagi, kui ta kirjutab oma kirja nii, sest et see on kasvanud talle verre.

Olnuks aga parem, kui ta muutuks viisakamaks. Esiteks, ei maksa ju viisakus midagi ja kahju ei tee ta sugugi. Korrespondent peab pidama alati silmas, et ta ei pöördu mitte äriinimeste, vaid eraisikute poole, kel on soojem toon rohkem südame järele.

Ja siis veel midagi. Tänapäeva publik on kõigis ringkondades klientide hankimise meetodidega ära hellitatud. Seda ebaameeldivamana puutub siima, et kindlustusasutised oma klientide vastu pole nii viisakad, kui see teistes äriharudes tavalisesti. Sellega pole sugugi öeldud, et kindlustatu ees peab roomama. Ei, kui tahetakse õieti mõjutada, siis peab viisakuse taga seisma aus tunne, mitte silmakirjatsemine. Kindlustusasutised ei tohi olla võimud, vaid kaupmehed, kellele kliendid on kõik. Sellepärast siis mitte kunagi kirja ilma viisaka sissejuhatusega, veel vähem aga „Väga lugupeetud härrasid“.

Sellepärast — kindlustusvõtja kohtlemine peab ka peale lepingu sõlmimist jääma viisakaks ja toimuma selliselt, et kindlustusvõtja tunneks end kindlustusasutuse sõbrana, mitte aga mingi äriobjektina. Siis on kindel, et iga olemasolev klient toob kaasa uue, mitte aga ei peleta eemale, nagu see kahjuks sageli on.

Elukindlustus on eriti tarvilik kõigile kinnisvarata palgalistele perekondadele ja peaks õieti olema neile sunduslik.

Kindlustusseltside töö elukindlustuse alal on nende tegevusest kõige kasulik, õilsam ja kiiduväärsem.

Joh. Koemets,

Võru ühiskümn. direktor.

Kogust „Avaliku elu tegelaste arvamusi“.

Mees, kes naisele teeb abieluettepaneku, enne kui ta pole sõlminud elukindlustuslepingut, on halvem kaptenist, kes viib reisijad ulgamerele ilma kompassita ja päästepaatideta.

Kuidas jõuda eesmärgile

1. Olge ikka sihikindlad. Olge üle igast olukor-
rast, millesse võiksite sattuda.

2. Mitte raha ega vara ärgu olgu eesmärgiks,
vaid ülim saavutus. Raha ja vara on ainult
otstarbekohase töö tulemuseks.

3. Iga inimene püüab saavutada kõrgeimat tule-
must. Meie päevane töö on hulga kergem, kui
see on kantud hoost ja innust.

4. Edukas saab olla ainult see mees, kes suudab
ära oodata oma õige aja.

5. Rahva üldine hüvärg nõuab igalt kodanikult
oma osa kogu rahva hüvide ja ideaalide üles-
seadmisel ja täideviimisel.

6. Käesolev aeg nõuab värbijalt ausat põhiole-
must, hingestatud ehtsast ühistundest, millest
tunginud läbi sügav vastutustunne oma rahva
vastu.

7. Kes rahuldub tänasega, sellele pole vaja
homset.

8. Üleolek ja alahindamine on loovale inimesele
võõrad tunded. On juba selle eest hoolitsetud,
et ükski puu ei kasvaks taevani.

9. Iga tubli värbija hoolitsegu ainult oma töö-
piirkonna eest ja ärgu vaadaku kadedusega
oma kolleegide ja võistlejate järele. See tähend-
daks ebasoovitavat ja tulutut vahemikku tema
töös.

10. Igasugune töö ja püüdlikkus on määratud
jooksma tühja, tähendab jõu ja aja kaotust, kui
töötajal puudub kava, süsteem ja meetod. Vaa-
datagu loodust. Ka selles valmivad viljad
kindla kava järele.

11. Mehed mitteüllaldaste erialaliste teadmiste-
tega teotsevad kui õnnemängijad oma kutse-
alal, mis ometi vajab tõsist ja konsekventset
tööd. Sellistele meestele pole väärt isegi kaas-
tunnet kinkida.

12. Kellel pole usku enesesse ega oma loovasse
võimesse, see pole kunagi saanud aru oma elu
kõrgest eesmärgist ega saavuta mingit sihti.

13. Ainult siis, kui värbija tunneb oma jõudu
ning oskab oma tegevust kooskõlastada üm-
bruse tegevusega ja hoolitseb vajalike sidemete
eest, on ta küps jatkama oma tööd.

14. Värbija, kes oma sisemises jõus on teadlik
ja omab usu ettevõtlikkusesse, on selline mag-
neet, mis tõmbab enda külge juba nagu ise-
enesest edukust.

15. Ülalpool on korratud paljuid mõtteid, mis

meile peaksid olema tuttavad, kuid pidage
meeles, et kordamine on tarkuse ema. Elav ja
selge väljendusvõime on ka üks omadus, mida
tuleb hinnata kõrgelt.

16. Edukas värbija ei ole üleolev, sest ta teab,
et olla üleolev on omane vaid võhikule ja saa-
matule.

17. Tark ja eeskujulik värbija ei lasku kunagi
keelepeksuni, vaid peab võtma omaks seisukoha:
„Igaüks pühkigu enda ukseesine puh-
taks.“

18. Kadedus ja pahasoovilikkus on jõhkra ise-
loomu sookasvud.

19. Kadetseja ei mõtle vaevadele ja muredele,
raskustele ja sääraсте inimeste pingutustele,
kellel läheb näiliselt paremini kui temal. Nii
mõnigi, kes väliselt näib evivat hiilgavat olesk-
elu, ei pääse ööl kui päeval tööst ja muredest.

20. Värbija ei tohiks kunagi osatada, kui tema
kaasvõitleja väljendub kirjalikult või suuli-
selt. Ta peaks sellest kasu looma. Just kindlus-
tusemõtte levitamisel peaks tarvitusele tulema
eriline viisakuse eel. Mõeldagu siinjuures ku-
ninglikkude kaupmeeste keelele, eriti hansa-
aegsetele kaubandusringidele, kes käsitasid
küll asjalikku kuid õilsat keelt. Samuti peaks
tähele panema tänapäeva juhtivate poliitika-
meeste väljendusviise nende suulistest ja kirja-
likkudest ettekannetest.

21. Oma võimeid tõsta, saavutada kõrgeimat,
peab olema iga üksiku siht. Kasva endast üle!

22. Edukas värbija töötab painduva pingega,
seega ülepingutusega.

23. Päevakava, kuukava, aastakava — ikka te-
rava pilguga ümberlukkamatule sihile. Nõnda
läheb edukas inimene edasi. Ja siis igapäevane
südametunnistuse katse „Kas oled saavutanud
oma sihi?“ „Millised abinõud on nõuetavad, et
sinu ebaõnne kõrvaldada?“

24. Vilunud mees töötab järelmõttlikult ja laseb
kõnelda enda kogemustel.

25. Meie tööalised teadmised peavad olema
lajaldased. Me ei või kunagi liig palju teada
ühest asjast.

26. Kui iga värbija võtab seda kõike arvesse,
mis on siin esile toodud, siis on tal alati oma
töö juures edu.

27. Mõistlik värbija ei võta uusi kohustusi enne,
kui on senised täidetud, kuna siis võib juh-
tuda, et ta ei suuda neid täita täielikult.

*Esindaja, kes loodab homsele õnnele ja põlgab tänast
tööd, ei saavuta kunagi edu.*

Ainult järjekindel ja süstemaatiline töö viib sihile!

28.

Paljud kaastöölised tahavad korraga saavutada palju, alustavad seda ja järgmisel silmapilgul teist, muutuvad lõpuks närviliseks ja seisavad virr-varri ees, millest nad üldse ei leia enam väljapääsu. Kui kerge oleks seda kõike ära hoida, kui need kaastöölised töötaksid plaanikindlalt ja kasutaksid oma aega mõistlikult.

29.

Külmavereliskus peab olema iga värbija peavooruseks.

30.

Tõeline värbija peab olema painduva vaimuga, kellel on rohkesti ideesid, kellel on iga saavutus võimalik.

31.

Kõige selle juures peame ikkagi jääma loomulikesse piiridesse, s. t., oma keha ja vaimuga ei tohi röövmajapidamist ajada, vaid halastamatu karmusega samm-sammult oma tööd sooritada.

32.

Mis kasu on sellest, kui värbija on varustatud kõigi võimalustega, kui tal puudub vajaline vastupidavus.

33.

Kõik õeldu näib mõnelegi endastmõistetavana, siiski peaks igauks seda isiklikult läbi elama, et enda kogemuste põhjal jõuda samadele tunnetustele.

(„N e u m a n n s“)

V A R I A

Eraettevõtete ametnikkude koja valimised 3. jaanuaril.

Majandusministri otsusega, neljapäeval, 29. okt., määrati eraettevõtete ametnikkude koja valimised 3. jaanuaril 1937. a. kella 9—20. Valimiste hõlbustamiseks moodustati Viru valimisjaoskonnast Narva alljaoskond, mille piirkonda kuuluvad Viru maakonnast Narva linn ning Narva, Auvere-Joala, Iisaku, Illuka, Skarjatina, Kose, Peetri, Vaivara, Vasknarva ja Voka vallad.

Sellekohane majandusministri otsus ja vastavad teadaanded ilmuvad „Riigi Teatajas“, kus on ära tähendatud valimisruumid ja valimistoimkondade asukohad ja kõnetunnid ning kandidaadi esitamiskirjade koostamise vastuvõtmise kohad.

Eraettevõtete ametnikkude koja valijate arv on 9825 isikut. Asutiste ja ettevõtete poolt oli üles antud valijaid üle 11.000, kuid komitee oli sunnitud osa isikuid nimekirjadest kustutama nende mittevastavuse tõttu, kuna nad olid alla 24 a. vanad, kutseliselt mitte vastavad jne. Omal palvel on nimekirjast kustutatud 79 isikut kui teistesse kutsekodadesse kuuluvad.

Sektsioonide järgi kuuluvad valijad: 1. sektsioon (juhtkond) — 1446 valijat, 2. sektsioon (kontori ametnikud) — 4779 ja 3. sektsioon (äriteenijad, agendid) 3606 valijat.

Valimisjaoskondade järgi on valijaid: Tallinna linnas 4586, Virumaa val. jsk. 489, Narva alljaosk. 415, Järvamaal 275, Harjumaal 908,

Läänemaal 161, Saaremaa val. jsk. 153, Pärnumaal 550, Viljandimaal 449, Tartumaal 1297, Valgamaal 172, Võrumaal 228 ja Petserimaal 142.

Tuleõnnetuste vähenemine üle maailma.

Huvitava tuleõnnetuste statistika leiame „Kölnische Volkszeitungist“. On võetud vaatluse alla tuleõnnetuste liikumine viimse 10. ajooksul 23 majanduslikult tähtsamas maas. Selgub, et tuleõnnetuste haripunkt on olnud kõigis maades 1929. ja 1930. a. ning et sellest saadik on tulekahjud üle kogu maailma vähenenud. Protsentides oli see kahjusumma tagasimineku alates haripunktist kuni viimse aruande aastani (1934/35) mitmesugustes maades:

Saksamaal	63	Tschechoslov.	37
Poolas	56	Norras	26
Ühendriiges	44	Inglismaal	25
Ungaris	43	Soomes	14
Rumeenias	41	Rootsis	15
Bulgaarias	41			

See tulekahjude liikumise statistika tahab lükata ümber senise konjunktuurteooria: „Halva konjunktuuriga põleb, hea konjunktuuriga mitte,“ sest et arvud näitavad, et asi on arenenud hoopis vastupidises suunas. Hea konjunktuuri ajal, enne majanduskriisi saabumist, on tulekahjud kiiresti haripunktini tõusnud ja on sellest saadik just halva konjunktuuri ajal, väga madalale langenud.

Pankade deposiitide kindlustused.

Ühendriigid on ainukeseks maaks, kus on peetud tarvilikuks luua deposiitidekindlustust. Katsed sel alal ulatuvad tagasi 1929. a., kuid on alati ebaõnnestunud. Praegu kehtiv deposiitidekindlustus moodustab aga olulise osa 16. juuni 1933. a. Pangaseadusest. Ameerika pangandus polnud varemalt olnud kindlustuse nõuetele küllalt kohanenud. 1926—1930. a. sulges 6000 ja 1930—1933. a. kevadeni ümmarguselt 10.000 panka oma ukсед, nii et 31.000 pangast jäi alles ainult 15.000.

Deposiitide kindlustajaks on praegu Federal Deposit Insurance Corporation. Kõik deposiidid kuni 5000 dollarini tulevad kindlustamisele. Preemia on $\frac{1}{12}\%$ kogu panga deposiitidest. Federal Reserve Systemi liikmetel on kindlustus sunduslik, teistele pankadele vabatahtlik. Aga ka need peavad kindlustama, kui ei taha oma deposiitide kliente kaotada. Praegu on 95% pankadest 35 miljardi dollari suuruse deposiitide hulgaga kindlustunud. Neist on 22 miljardi kindlustamata ja 17 miljardit kindlustatud, s. o. summad kuni 5000 dollarini. 51 miljardil kontodest on 99% täiesti kindlustatud, s. o. allpool 5000 dollari piire.

Suurpangad ja rahanduskeskused on küll kindlustuste vastased, kuid üldiselt tuleb deposiitide kindlustamist õnnestunuks pidada, sest et see suurendab usaldust ja tugevndab kokkuihiha.

Arve Kanada kindlustus- asjandusest.

Vaatamata majanduselu elavnemisele, on Kanada kindlustusasjandus 1934. a. ikka vähjakkäiku teinud. Tulekindlustuse alal oli tagasimine 1,9% eelmise aasta vastu, mis tõttu on alates 1930. a. olnud tagasimine 9,4%. Preemiasissetulekud langesid samal ajavahemikul 21,2% ja kahjusummad 44,2%. 1934. a. oli tulekindlustussumma 8.836.602.177 doll., preemiasissetulek 41.493.762 doll. ja kahjusumma 16.967.067 dollarit.

Aruande aastal oli Kanadas 240 tulekindlustuse ühingut tegevuses, neist 49 Kanada, 67 Briti ja 120 Ühendriikide ühingut; neile tulid veel lisaks mõned Prantsuse ühingud. Majanduslikult esimesel kohal seisid Briti kindlustajad, kellele langes 1934. a. 44,6% kogu preemiasissetulekust; 33,2% said Ühendriikide, 19,2% Kanada ja 3% Prantsuse ühingud.

Ümberpöördu on lood elukindlustuse alal, kus võistleb 27 Kanada ühingu vastu ainult 6 Briti ja 5 Ühendriikide kindlustusühingut. Esimestele langes 64,6% kogu preemiasissetulekuist. Elukindlustuse seisukord oli 1934. a. 0,4% alla eelmise ja 4,2% alla 1930. a. seisukorra. Kindlustussumma oli 1934. aastal 6.220.102.835 dollarit, nii et iga elaniku peale tuleb 574,08 dollarit.

Kindlustus — ühiskonna õilsam saavutis.

Võiks täie õigusega rõhutada, et kindlustuse põhimõte on tänapäeva ühiskonna üheks õilsamaks saavutiseks ja helgemaks nähtuseks. On võimatu kujutella käesoleva aja elutingimusi ilma kindlustuseta. Tuli võib teha maatasa igaihe kodu, rahe võib hävitada põllumehe viljasaagi, tööstuseõnnetus võib võtta tööliselt ta töövõime, surm võib riisuda perekonnalt ta toitja — kõik õnnetused, mille majanduslikke kahjusid ei suuda üksikisik kõrvaldada igakord ka suurima ettenägelikkuse ja kokkuhoidlikkuse juures, sest need õnnetused võivad leida aset enne kui tarvilik tagavara on kogutud.

Siin tuleb appi kindlustuse põhimõte ja võimaldab kollektiivse kogumise varal üksikul saada kergemini üle tekkinud õnnetuse hävitavatest tagajärgedest. Sellepärast tuleb kindlustust täiel määral pooldada ja tuleb soovida, et arusaamine kindlustuse tähtsusest süveneks meie rahva hulgas ning et kindlustusala võtaks meil tulevikus veel laiemat ulatust.

Eug. Maddisoo,
Siseministri abi.

Kogust „Avaliku elu tegelaste arvamusi“.

Teistest kindlustusharudest väärib kõige pealt tähelepanu autokindlustus, sest et maa on väga motoriseeritud, nii et 1934. a. tuli üks auto iga 10 elaniku kohta. Preemiasissetulekud tõusid 1910. a. 80.446 dollarilt 18.200.176 dollarile 1930. a. 1934. a. olid need aga langenud jälle 11.933.574 dollarile, s. o. langus 34,6%. Tegevuses oli sel alal 170 ühingut. Õnnetuskindlustustest oli preemiasissetulek 77 ühingul 2,7 milj. dollarit ja vargusekindlustusest 0,1 milj. dollarit.

7 prots. sissetulekust elu- kindlustusele.

Ühendriikides antakse 7% kogu rahva sissetulekuist elukindlustuspreemiateks. Iga Ühendriikide elaniku peale tuleb 800 dollariline elukindlustuspoliis, 100 miljardi dollarilise kindlustussumma juures on sissetulek preemiaist 3,5 miljardit. Elukindlustuste 23 miljardi dollariline preemiatereeserv töötab Ühendriikide majanduses ja toob kindlustatuile aastas 1 miljard dollarit dividendi.

Abi vajajaid on palju, kuid vähesed neist on mõelnud sellele, et õigel ajal tehtud elukindlustus oleks võinud mõnegi murepäeva muuta helgemaks.

Elukindlustus on parim vahend enda ja oma perekonna eest hoolitsemiseks.

Pahe tuleb hävitada juba eos

Alates 1. sept. hakkas maksma uus tariifikokkulepe, mis ringkirjaliselt kõigile asjaosalistele esindajatele teatavaks tehtud. Kuna kokkuleppe sihiks on kindlustusolude tervendamine ja esindajate töötingimuste reguleerimine, siis on sellest kokkuleppesest kinnipidamine eriti tähtis just esindajaile endile, kuna sellest möödahiilimine teeb kahju peamiselt sellel alal tegutsevaile isikuile.

Kuigi kuni tänaseni pole ametlikult esitatud ainustki kaebust kokkuleppe rikkumise kohta, on ometi teada juhtumeid, kus üksikud esindajad küllalt korrektselt sellest leppesest kinni ei pea. See on seda kurvem, et sellised üksikjuhud demoraliseerivad ka teisi — nakatades eriti nooremaid

— sellel alal töötajaid. Sellepärast on soovitatav, et iga selline juhus kohe selgitataks ja konkreetselt vastavale instantsile esitataks, et eksijaid karistada. See aitaks juba eos hävitada selle pahe ja tõstaks kokkuleppe aukohale, mida see oma õilsa sihi poolest ka pälvib.

Tuues allpool ära uue kokkuleppe põhi- alused, loodame et kindlustustegelaste laialdane pere ise hoolitseb selle eest, et see lepe leiaks ausat täitmist ja esindajate pere ise kannaks selle eest hoolt, et sellest möödahiilijad leiaks ka vastava karistuse. See on vajalik selleks, et tervendada kindlustustegevuse üldist olukorda ja stabiliseerida esindajate tööd.

Kindlustusseltside ühine ringkiri

15. aprillil 1933. a. maksmapandud tariifikokkuleppe kogemused näitavad, et mitte ainult pole mõeldav meie tulekindlustuse püsimine ja arenemine terveil aluseil ilma niisuguse kokkuleppeta, vaid osutub vajalikuks veelgi kõvendada tariifikokkuleppe määrust.

Selles veendumuses allakirjutanud kindlustusseltsid on sõlminud uue tariifikokkuleppe, mis astub jõusse 1. septembril 1936, asendades samast kuupäevast arvates varem sõlmitud analoogilise kokkuleppe.

Uus kokkulepe kordab üldjoontes vana kokkuleppe sisu. Nimelt tuleb kaastööstel nagu varemgi silmas pidada, et:

1) kokkuleppeosaliste tulekindlustusi, mis on sõlmitud enne kokkuleppe jõusseastumist odavamate maksumääradega, kui kokkuleppetariifides ettenähtud, võib uuendada ja üksteiselt ülevõtta endiste maksumääradega, kui ainult enne kindlustuse

uuendamist või ülevõtmist varandus ei olnud 3 kuud või kauem kindlustamata. Uute hinnaalanduste tegemine niisugustele kindlustustele on ilmtingimata keelatud.

Kõigil muil juhtumel kokkuleppeosalised on kohustatud arvestama kindlustusmaksu mitte väiksemal määral, kui on nähtud ette kokkuleppetariifides.

NB. Enne tuletõrjemaksu kõrgendamist sõlmitud kindlustuste uuendamisel või ülevõtmisel tuletõrjemaksu kõrgendus tuleb lisandada senisele kindlustusmaksude kogusummale vastavalt meie ühisele ringkirjale 18. maist s. a.

2) Ühes hinnaalandustega on keelatud ka soodustused kindlustusmaksude tagasimaksmise, provisjoni andmise, vastutuse laiendamise või maksutingimuste kergendamise näol.

3) Väljaspool kokkulepet seisvate selt-

side kindlustuste kohta käivate erimäärustega kokkuleppeosalised tutvustavada oma kaastöölisi eriringkirjadega.

4) Kokkuleppe rikkumine on karistatav rahatrahviga.

Olulisemaiks muudatusteks aga, millele kõigi meie lugupeetavate kaastööliste erilist tähelepanu juhime, on järgmised:

1) trahvimäärad osutuvad tunduvalt kõrgemaks vanas kokkuleppes ettenähtuist, ulatudes alates 5 kr. kuni 3000 kr. iga eksimise või selle kordamise eest;

2) kokkuleppevastaselt sõlmitud kindlustuse tühistamine ei vabasta enam kokkuleppe rikkujat trahvist, nagu see toimus vana kokkuleppe alusel. Kokkuleppe rikku-

mise aset leides järgneb nüüd eranditult kõigil juhtudel trahvi maksmine.

Edaspidi iga eksimus kokkuleppe vastu tekitaks niiviisi asjaomasele seltsile täiesti vältimatuid ning mitte väikseid kulutusi maksta tulevate trahvide näol. Teisest küljest aga puudub seltsi juhatusel võimalus kõigi kohtadel tehtu igakülgeks kontrollimiseks ning võimalikkude vääratuste õien-damiseks. Sellepärast tuleb kaastöölistel endil kindlustuste sõlmimisel suurima hoole ja piinlikkusega jälgida kokkuleppe mää-rusi, pidades meeles, et seltsid jätavad omale õiguse sisse nõuda trahvisumme kokkuleppe vastu eksinud kaastööliselt.

EEKS-MAJA, Esimene Eesti Kindlustuse Selts

EESTI, Kindlustusselts

EESTI LLOYD, Eesti Kindlustus-Aktsiaselts

EESTI UNION, Kinnituse Aktsiaselts

E. ÜHISTEGEL. KINDLUSTUS-KESKSELTS

EKA, Eestimaa Kinnituse-Aktsiaselts

HANSA, Kinnituse-Aktsiaselts

OMA, E. O. ja Ü. A. Kindlustus-Aktsiaselts

POLARIS, Eesti Kinnituse Aktsiaselts

PÖHJA, Kinnituse-Aktsiaselts

PÖHJA KOTKAS, Kinnitusselts

TALU, Ühistegeline Kinnitusselts

TURIS, Kinnituse Aktsiaselts

Omis asjus

Järgmine „Eesti Kindlustuslehe“ number ilmub detsembrikuu alul kaksiknumbrina (4/5). Kuna see on ühtlasi ka „E. K.“ jõulunumbriks, siis sisaldab see peale kutseküsimusi käsitava materjali, veel rohkesti pilte vesteid ja kirjutisi kindlustustegelaste üldisest elust. Kõik kaastöö sellesse numbrisse palutakse ära saata hiljemalt 20. novembriks s. a.

Jõulunumbri lisana antakse kaasa ka Eesti Kindlustustegelaste Ühingu väljaandel ilmuv brošüür: „Elukindlustuse väljamakse Eestis“, mis on mõeldud praktilise rakendusmaterjalina elukindlustuse hanketööl.

*

Viimasel ajal on saabunud rohkesti tellimisi „Eesti Kindlustuslehe“ esimestele numbritele, mis kahjuks peavad jääma täitmata, kuna „Eesti Kindlustusleht“ nr. 1 ja 2 on müüdud läbi viimase eksemplarina ja talitusel neid

enam varuks ei ole. Kuna ka järgnevaid numbreid trükitakse ainult piiratud arvul üle tellimiste, siis palume kõiki lugupeetavaid kindlustustegelasid; kes huvitatud ajakirja saamisest tervikuna, tellimised aegsasti ära anda.

*

„Eesti Kindlustusleht“ nr. 1 ja 2 puhtalt ja korralikult hoiatud eksemplare ostetakse talituse poolt tagasi või vahetatakse uute numbrite vastu.

*

Kõik tellimised, kaastöö ja kirjad „Eesti Kindlustuslehele“ ja Eesti Kindlustustegelaste Ühingule, palume adresseerida: Tallinn, postkast 18; tellimisraha ja muud lehele ning ühingule määratud summad palume maksta meie posti jooksvale arvele — 598.

Toimetus & talitus.

„Eesti Kindlustuslehe“ kirjakast

4. Kas loetakse kokkuleppe rikkumiseks ka seda kui tulekindlustuse ülevõtmisel porto- ja hindemaksu vähendatakse, ent kui see ei lange siiski alla üldreeglites ettenähtud normi?

Ei ole. Kui varemalt porto- ja hindemaksud on arvestatud suuremana, kui see ette nähtud üldreeglites, siis võib neid alandada kuni selle piirini, mida näevad ette üldreeglid. Kuigi maksumade kogusumma selle tõttu peaks vähenema, ei loeta seda kokkuleppe rikkumiseks. Samuti kui ei loeta kokkuleppe rikkumiseks seda, kui teised kindlustusmaksud eelmise seltsi poolt on ebaõigelt võetud kõrgemana, kuid vastava tariifi järele tuleksid odavamad. Kõik seesugused „alandused“, ei ole ju tegelikult hinnaalandused“, vaid normaalse olukorra jaluleseadmine, mida ei karista ükski seadus ega kokkulepe.

5. Milliste haiguste põdemine või põdenud olemine võib takistada elukindlustuslepingu sõlmimist? Kas võib kindlustussooviavaldusi võtta vastu isikult, kelle sooviavaldus lükatud tagasi mõnes teises seltsis?

Mis puutub esimesse küsimusse, siis peab tähendama, et sellele on raske vastata konkreetset, kuna kõigi haiguste loetelu viiks pikale. On selge, et raskematel haigusjuhtudel ei saa kindlustuslepingu sõlmimine tulla kõne alla, või peab vähemalt seniks edasi lükatama, kuni on selgunud kindlustusvõtta soovija haiguse käik. Et see igal juhul võib erinev olla, siis on soovitatav, et sellistel juhtudel igakord pöördutakse seltsi peaarsti või elukindlustus osakonna juhataja poole. Asjaga lähemaks tutvumiseks on soovitatav lugeda „Eesti Kindlustuslehes“ nr. 2 ilmunud K. Stockbergi artiklit „Millest sõltub preemiakõrgendus?“

Mis puutub nendesse, kelle kindlustussooviavaldus mõne seltsi poolt juba kord tervislikel põhjusil tagasi lükatud, siis oleneb siin väga palju sellest, kaua sellest ajast mööda on ja millistel motiividel tagasilükkamine sündis. Kui tagasilükkamisest on möödunud juba aastaid, siis piisab sellest teatud haiguste puhul, eriti kui haigust on hoolega ravitud.

Et vältida asjatuid kulusid seltsile ja ka endale, siis on igal kahtlasel juhul soovitatav iga üksiku juhu kohta vastava osakonna juhatajalt nõu küsida. Samuti tuleb sellistel puhkudel alati täpselt sooviavaldusele märkida tagasilükkamise põhjus ja aeg, et asja võimalik oleks kontrollida. Halvad riskid pole ainult kahjuks seltsile, vaid ka teistele kindlustusvõtjaile, kuna enamus kindlustuslepinguid on sõlmitud kasust osavõtuga.

Tule hävitustöö käesoleval aastal U. S. A.-s.

Inglise kindlustusajakirja „Post Magazine and Insurance Monitori“ andmeil on augustikuu jooksul tekitanud tuleõnnetused Ühendriiges kahjusid 21.714.495 dollari suuruses eelmise aasta augusti 18.137.060 dollari vastu. Käesoleva aasta esimese kaheksa kuu jooksul on tuli hävitanud seal varandusi 199.562.447 dollari suuruses, eelmise aasta sama aja 173.891.320 dollari vastu. Sellega näib siis, et käesoleval aastal on tuleõnnetused Ühendriiges tunduvalt kasvanud.

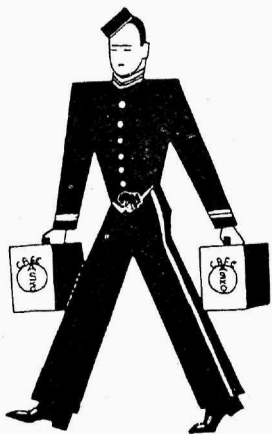
Tegevtoimetaja Jaan Kask.

Väljaandja: Eesti Kindlustustegelaste Ühing.

Toimetuse kolleegium: K. Hiob, A. Kahlberg, V. Kask, A. Kivi, E. Käspert, K. Niilus, O. Piilmann, A. Pähkal, J. Rennbaum ja H. Tomp, vastutav toimetaja.

Toimetuse ja talituse aadress: Tallinn, pstk. 18.

Posti jooksev arve nr. 598.



CAFÉ „ASKO“

VIRU TÄN. 13

Tellige kohvik koju!

TELEFONID: **461-64** ja **467-62**

HINNAD HARILIKUD.

Kõiksugu pagari- ja kondiitri-saaduste tellimiste vastuvõtt ja koju saatmine.

HIND 20 SENTI

PE 474 30,0
3

EESTI ÜHISTRÜKIKODA TALLINNAS, NARVA MNT. 27
30. OKT. 1936. a.