

## 7. fejezet

# Imhotep átka

Időszámításunk, vagy, ha valakinek így jobban tetszene, Krisztus előtt úgy 2700 táján, tizenkét év száműzetés után, végre-valahára elfoglalhatta a kettős-királyság, Alsó- és Felső-Egyiptom trónját Ozirisz földi megtestesítője, az isten-király, Dzsó-szer fáraó. Bár apja ráhagyta a trónt, testvére sikeres katonai puccsot szervezett ellene, s neki bujdoskolnia kellett hosszú esztendőkön keresztül egy kicsiny faluban a Nílus-deltájában.

Veled tartott barátja, a világszerte ismert orvos és építész Imhotep is. Aztán végre eljött a perc, Dzsó-szer felülletett apja trónjára, s megvalósíthatta a fáraók örök álmát, a kettős-birodalom teljes egyesítését. Imhotep pedig elhatározta, hogy a zseniális uralkodónak olyan emléket állít, amelyet még nem látott a világ.

Dzsó-szer sírja, a szakkarai, úgynevezett lépesős piramis húsz esztendeig épült. A lenyűgöző építmény monumentális romjai ma is láthatók. Imhotep szörnyű átokkal fenyegette meg az utókort, az összes istenek haragjával kell számolnia annak, aki Dzsó-szer piramisát utánozni merné.

S bár Imhotep maga is az egyiptomi panteon részévé, az építészet istenévé vált, az utókor azonban mégiscsak hálátlan volt, hiszen piramisok később is épültek.

Eleinte bazaltból, gránitból, tufából és homokkőből, korunk piramisai pedig ügynökök hadseregéből állanak.

Az úgynevezett piramis elven épül fel a legtöbb biztosítótársaság. Az alapot, a legalsó szintet az egyszerű, „gyalog”-ügynökök jelentik, ők kötik az

üzleteket, az esetek jó részében tartják a kapcsolatot az ügyfelekkel, s nagyrészt ők toborozzák a leendő ügynököket is. Fölöttük egy többlépesős hierarchia áll, amelyben minden fölülálló keres az alatta lévő munkáján.

Általában elmondhatjuk, minél magasabb szinten áll valaki, annál kevesebb gyakorlati munkát kell végeznie.

Elméletileg minden ügynöknek lehetősége van arra, hogy feljebb lépjen.

Ehhez két dologra van szüksége, egyrészt sok-sok üzletet kell kötnie, másrészt, ami legalább ilyen fontos, a lehető legtöbb új ügynököt kell toboroznia, akik majd egy idő múlva, lehetőleg már néhány nap múlva az ő helyébe lépnek, s elvégzik helyette a piszkos munkát, vagyis az üzletszerzés egyre nehezebbé váló feladatát.

A piramis-szisztéma, amint erre könyvünk több más fejezetében utaltunk, tulajdonképpen kitűnő vállalat-felépítési forma, hiszen kiküszöböli a bürokratikus esaternákat, lehetőséget teremt a „frontvonalba” dolgozóknak arra, hogy holmi főnöki-molesztálás helyett a saját munkájukra koncentráljanak, soha nem látott és tapasztalt önállósághoz juttatja őket.

S tegyük a kezünket a szívünkre, nem szeretnénk-e mindenki ilyen, vagy olyan fokon a maga ura lenni, az idejét szabadon beosztani?

A piramis-rendszernek azonban van egy természetes gátja. Könnyen beláthatjuk, hogy a piac előbb-utóbb telítődik, egyre nehezebbé válik új vevők becserkészése, s így egyre kilátástalanabbá vá-

lik az, hogy valaki a piramisban feljebb kerüljön, s valóban komoly pénzeket kereshessen.

Természetesen ismerjük a biztosítók menedzserinek, s „fő”-ügynökeinek az érveit: „ha nincsen új piac, akkor azt meg kell teremteni!”

Így jelenhettek meg magyar ügynökök ezrei (!) Erdély, Kárpátukrajna, a Felvidék és a Vajdaság magyarlakta településein – amiről a magyar sajtó értelmetlen módon mélyen hallgat.

S így bukkanhatnak fel a negyedik-ötödik hónapban lévő terhes kismamáknál „befektetési tanácsadók” tucatjai, akik valamennyien a lehető legjobb tanulási, meg a legkülönbözőbb előtakarékossági biztosításokat kínálnak a még meg sem született bébinek...

Mindez egy olyan országban, ahol állítólag a lehető legszigorúbbak az adatvédelmi előírások, s ahol egyetlen várandós anyának sem kell a lakás ajtajára plakátot ragasztani azzal a felirattal, hogy „helló ügynökök, én most éppen terhes vagyok!”...

Persze érthető, hogy az ügynökök a legalitás és törvényesség határmezsgyéjén mozognak, hiszen a rájuk nehezedő nyomás óriási.

Magyarországon az ügynökök többsége amolyan mezei gyalog-kakukk, aki a felvett jutalékot azonnal feléli, s komolyabb tartalékai nincsenek.

*(Hazánkban igen magas a női ügynökök száma, akik félállásban, vagy a mindennapi háztartási munka mellett végzik a munkájukat.*

*Bár távolról sem szeretnénk a nyelvünket ezeken a hölgyeken köszörülni, hiszen az esetek többségében – sajnós – nem irigylésre, hanem sokkal inkább szána-*

*lomra-méltóak, azért feltesszük a kérdést, komolyan gondolja Ön, kedves Olvasó, hogy egy háromgyerekes anyuka, gyereknevelés, főzés, háztartási munka, bevásárlás stb. ... mellett képes Önnek olyan elmélyült pénzügyi tanácsokat adni, melyek – esetleg tíz-tizenöt–húsz évre meghatározhatják az Ön anyagi helyzetét?)*

Sokszor elismételjük a könyvcskénkben, elmondjuk itt és most még egyszer a biztosítók „alapigazságát”, teljesen mindegy, hogy az ügynök milyen felkészültséggel rendelkezik, vagy egyáltalán rendelkezik-e bármilyennel is, a lényeg az, hogy el tudjon adni valakinek egy biztosítást.

Akárkinck.

A piramis-felépítésű biztosítóknál a magasabb szinten álló ügynöknek nemesak vezetési, hanem nagyon komoly pedagógiai feladatai is vannak.

Mint előljárónak jó példát kell mutatnia: az alacsonyabb szinten álló ügynököknek a tapasztalatok tárházával kell szolgálnia, öltözködésben ugyanúgy, mint pénzimádatban, gátlástalanságban ugyanúgy, mint siker-hajhászásban.

Az alacsonyabb rangúak munkaszeretetét, szorgalmát, üzletkötési képességét folyton fejlesztenie kell, egyszóval: jó példával kell előljárnia.

(Valahogy úgy, mint a hírhedt MSZMP-ben annak idején, nem véletlenül lett annyi egykori vezető-káderből fő-ügynök. A cél elérése érdekében használhatja az egykori párt számos módszerét: dicsőségtáblázatokat, nyilvános elismeréseket, illetve megrovásokat, a kritika-önkritika dialektikáját.)

A napokban a kezünkbe akadt egy, a hatvanas években, az egykori NDK-ban kiadott német tankönyv. Bár a szöveg bárgyú volt, azért a könyvből egyszerűen és könnyen lehetett tanulni.

Az egyik leckében azt kérdezte a tanító néni a gyerekektől, hogy ugyan már mik akartok lenni, ha nagyok lesztek?

Valaki, a könyv állítása szerint azt mondta, hogy bányász, a másik azt, hogy orvos, a harmadik pedig mozgonyvezető szeretett volna lenni, a negyedik meg, fellelkesülve a tanító néni példáján: tanító néni.

Tudjuk, a tankönyv egy álságosan nyálas, velejéig hamis társadalom-képet tükrözött. És mégis...

Bár számunkra is egyértelmű, hogy már a hatvanas években se akart úgy igazán bányász lenni, s egy életen keresztül a föld alatt térden esúszkálni, arra várva, hogy mikor temeti be őt a bánya. És senki se dolgozott volna szívesen orvosi diplomával a zsebében, például a kórbonctanon, annyi fizetésért, amennyiből még négy pár márkásabb tornacipőt se lehetett venni.

Senki se rázatta volna magát évtizedeken át a rozoga, enyhén szellős, réges-rég kiscselezésre érett magyar mozgonyokon, s senkit sem lelkesített igazán a gondolat, hogy éhbérért mindennap odaálljon egy osztály elé, ahol a tanulók fele osztályismétlő, túlkoros.

Nézzük meg, hogy nézne ki napjainkban egy ilyen kérdezz-felelek játék, feltételezve természetesen azt, hogy a nyelvkönyv írója őszinte képet kíván festeni a minket körülvevő valóságról!

Nos, körülbelül úgy, hogy a tanító néni megkérdezi Jenőkéét, hogy ugyan mondd már meg nekem, Jenőke, mi szeretnél lenni, ha nagy leszel?

S Jenőke válaszol is rögvest: milliomos, de persze dollárban. Szeretnék egy nagy halom pénzt keresni, aztán a Riviérán esücsülni, onnan néha felhívni a cégemben itthon dolgozó slapajokat, és rájuk dörrenni, hogy miért nem termelnek több hasznot?

És Jenőkének, valljuk be férfiasan, tökéletesen igaza van, mert hiszen mi sem lenne jobb, mint a Riviérán dagonyázni és onnan időnként felhívni a slapajokat.

A különbség az optimista hatvanas évek, s korunk dzsungel-kapitalizmusa között „csak” annyi, hogy napjainkban sokkal brutálisabban, nyersebben és őszintébben fogalmazódnak meg az emberi vágyak, mint akkortájt.

Akkoriban a vājár, meg a vasöntő volt a kor hivatalosan deklarált hőse, manapság pedig az, akinek sok pénze van és még esetleg szép is hozzá.

A társadalmi nyomás egyre nagyobb, ömlik a médiákból a siker-propaganda, ami azt sugallja, hogy Te is lehetsz milliomos, vagy, ha éppen nem vagy az, akkor benned és csakis benned van a hiba!

A nyugati, fejlett polgári társadalmak immúnissabbak erre a propagandára, hiszen ott van egy széles jólszituált középréteg, melynek tagjai ugyan nem milliomosok, de azért többé-kevésbé tisztességesen meg tudnak élni.

A németek többsége sem milliomos, 86%-uk úgynevezett egyszerű munkavállaló. Ők azonban könnyű szívvel, különösebb irigység nélkül tudják az

ügynevezett gazdagok létét elviselni, hiszen ott mindenki tudja, hogy vállalkozók és vállalkozások nélkül nem termelődhetnének munkahelyek.

A társadalmi konszenzus alapja azonban az, hogy a munkavállalói, „melós” fizetésekből is meg lehet élni.

Sajnos Magyarországon korántsem ilyen rózsás a helyzet, s bizony úgy véljük, akár évtizedeknek is el kell telnie ahhoz, hogy ez a szituáció megváltozzon, s elérjük az ügynevezett jóléti társadalmak színvonalát.

Így aztán nyitott fülekre és nyitott szemekre találnak a bugyuta amerikai filmsorozatok, ahol mindenki gazdag és szép, ahol senki sem izzad, mert az izzadság akár büdös is tud lenni, hanem maximum a hősök homlokán jelennek meg verítékeseppek, persze nem valami keményebb fizikai munkától, hanem attól a feszítő gondtól, hová is tegyenek még néhány millió dollárt.

A húszas IQ-jú nézőknek készült vackok, melynek szereplői menedzserek, pénzemberek, s még véletlenül sem akad köztük idomszerész vagy raktáros, noha az USA-ban is több az idomszerész és a raktáros, mint a milliomos ügyvéd vagy jól futó befektetési tanácsadó, meghülyítik a magyar nézőket is.

A nincsen abban semmi, de az legalább egyszerű jelszavára épített sajtótermékek leptek el minket a mottóval: ne gondolkodj, hanem légy sikeres és gazdag!

Nem esodálkozhatunk tehát azon, hogy oly sok honfitársunk léprement a hirdetéseket olvasva:

„Akar Ön másodállásban gyorsan gazdag lenni?”



„Kis munka, sok pénz!”, vagy olyasmi, hogy „Ha Ön havi kétszázezret akar keresni, akkor ne is hozzánk jöjjön, mert nálunk mindenki kétszer-háromszor annyit keres!” és még sorolhatnánk a végtelenségig a csalóka felhívásokat.

Azt mondják, gazdagnak lenni sikk.

Ez tökéletesen helyes is egy piaci alapokra helyezett gazdaságban, hiszen a társadalom egészének anyagi felemelkedése csakis úgy képzelhető el, ha egyre több és több polgár meggazdagodik.

Ez az úgynevezett nyugat-európai út.

Létezik azonban egy másik út is: a társadalom egy szűk rétege szinte hihetetlenül gazdaggá válik, miközben a nagy, döntő többség a végtelenségig legatyásodik, a nyomorszinten tengődik. A csődbement államszocializmus és az úgynevezett szociális piacgazdaság mellett ez lenne tehát az úgynevezett harmadik, magyar út. Csakhogy ez az út nem Hollandia, hanem a harmadik világ felé vezet.

Nem viszonylagos széles körű jóléthez, hanem a nagyvárosok körül kialakuló nyomornegyedekhez, a bádogyárosokhoz.

Ez a brazil út.

Sajnos sok jel mutat arra, hogy egymást váltó kormányaink, nem a nyugat-európai, nem a holland, hanem a brazil utat választották.

A legtöbbit citált Krisztus-idézet ma hazánkban így hangzik:

*„Akinek van, annak adatik, akinek pedig nincs, attól még az is elvetetik, amilye van!” (Hegyi beszéd – Máté Evangélium)*

Tudjuk, sokan és sokféleképpen próbálták már

ezeket a mélyen embertelen szavakat értelmezni.

Mi még igazán meggyőző érveléssel nem találkoztunk. A magunk megnyugtatólására azt mondjuk, a mondat valószínűleg egy helytelen fordítás következménye, az Évangélium szerzője minden bizonynyal félreértette Jézusnak versekben, arameus nyelven elmondott szavait, s helytelenül ültette át azokat görögre...

A fenti rövid eszmefuttatás célja annak a társadalmi közegnek a vázlatos ábrázolása volt, melyben sok-sok ezernyi honfitársunk a biztosítási ügynök áldatlan szerepének az eljátszására kényszerül.

Mint már említettük, a klasszikus, piramis-felépítésű biztosítóknál egy üzlet megkötésekor pusztán két ember vállal valóságos anyagi felelősséget, az ügynök és az ügyfél.

Hogy az ügyfél mennyire kiszolgáltattott, arról már beszéltünk.

Az ügynök pedig a pénztárcájával felel azért, ha a biztosított a megadottnál hamarabb lemondaná a szerződését.

A biztosító azonban mindig nyer, valahogy úgy, mint a bank a kaszinóban.

Ha a visszásságokért mindig az ügynököket veszik elő, az valami olyasmi, mintha valami új, ostoba törvényért a választópolgárok az országház előtt strázsáló kormányórt pofóznák fel. (Bár ilyesmire sajnos akad példa kicsiny hazánkban, nem egy esődbe jutott magyar bank személyzeti cseréjét kezdték már el a portásokon ...)

A múlt század közepén voltak divatosak Angliában azok a krimik, ahol a lordot, vagy a feleségét

mindig a komornyik, a kertész, vagy egy arra járó csavargó gyilkolt meg, s sohasem egy azonos társadalmi rangban lévő személy.

Még tiszta szerencse, hogy ezek az enyhén fasisztoid irományok csak csekély számban jutottak el hazánkba.

Nemcsak egy jellegzetesen zárt világ, egy sajátos tolvajnyelv, öltözködési, viselkedési kultúra, magatartási forma alakult ki a biztosítóknál, a tevékenységnek létrejött a maga nemzetközi irodalma is.

Könyvek tucatjai jelentek meg magyar nyelven is, olyan címekkel és tartalmakkal, hogy hogyan lehetünk gyorsan gazdagok, sikeresek, mi a felemelkedés tíz- vagy éppen tizenöt pontja.

Mit sugallnak ezek a könyvek, mi bennük a közös?

Elsősorban az, hogy mindenki felemelkedhet, mindenki lehet sikeres, milliomos.

Az „egyetlen” feladat az, hogy az ember elég erősen higgyen magában. (Én képes vagyok mindent elérni, mert hiszek a sikerben, s ez a hit engem erőssé tesz. És, ha elég erősen hiszek, akkor a siker sem marad el. Minden csak akarat és önbizalom kérdése.)

A biztosítók szekta-jellegéről könyvecskénkben többször is beszéltünk. Vállalva az összes kockázatot, leszögezzük: az összes miszticizmusba bújtatott elitista szektát, emberidegennek tartjuk, legyen az a „Scientology Church”, „Új Apostolok temploma”, „Jehova tanúi”, stb. ...

Meggyőződésünk ugyanis, hogy minden olyan tan, elitista szekta, vagy akár foglalkozási kör, ame-

lyik azt hirdeti magáról, hogy az úgynevezett kizárólagos és egyetlen igazság birtokában van, hamis nézeteket hirdet.

Emberidegen például egy olyan szekta, amelyik azt hirdeti, hogy csakis és kizárólag a saját tagjai üdvözülhetnek, s mindenki, aki mondjuk dohányzik, olykor-olykor megiszik egy sört, örömet leli abban, hogy a társával testileg is együtt lehet, moziba jár, s néha tévét is néz, az mind pokolra jut.

Az ilyen elképzelések nem az emberek közötti megértést, normális együttélést hirdetik, hanem a gyűlöletet.

Sokan kerülnek kiszolgáltatott helyzetben a biztosítókhoz. Elveszti valaki a munkahelyét, anyagilag lecsúszott helyzetbe kerül, csődbe megy a vállalkozása.

Ilyenkor az ember kitörési pontot keres a biztosítónál.

Ugyanúgy, ahogy a szekták előszeretettel „karolnak fel” nehéz helyzetben lévő embereket, a biztosítók is könnyebben tudnak megnyerni olyanokat, akik csődbe, vagy csődközeli helyzetben vannak.

**A biztosítók belső világa egy szekta-jellegű világ.**

Ha nagy példányszámban nyilvánosságra kerülnének olyan magnókazetták, melyek például a biztosítók által szervezett szemináriumokon, belső fejtagítókon készültek, senki se venne többé életbiztosítást, hiszen minden ügyfél elviselhetetlennek tartaná azt a megvetést, amit a biztosítók, természetesen négy fal között, a potenciális ügyfelekről propagálnak.

Soha sehhol sem egyszerűsödik le olyan brutálisan egy ügyfél, egy ember, egy szimpla pénztárcává, mint épp a biztosítóknál. Mindent el lehet adni, tállás kérdése az egész.

A „Super-hiper” márkájú, sárgaborsó ízesítésű ráógumit előre, kézmagasságba kell helyezni, különben senki sem venné észre. Az édesség alulra helyezendő, hogy serdületlen gyermekeink könnyen elérjék és egy óvatlan pillanatban belesuvaszzák a kosárba. A példa a végtelenségig folytatható.

Igaza lenne hát mégiscsak a biztosítók sikerpropagandájának?

Talán mégsem, vagy legalábbis mégsem egészen. Tisztában vagyunk azzal, hogy egy piacgazdaságban, a törvényes előírások figyelembevételével – egészségre nem ártalmas stb... – mindenkinek jogában áll olyan terméket reklámozni, piacra dobnia, forgalmazni, amelyet csak akar, annál is inkább, mert csak ettől igazán piac a piac, versenytől, konkurenciától.

Ia megvesszük a fent említett, feltéhetően gyalázatos ízű ráógumit, és nem ízlik nekünk – miért is ízlene? – akkor kiköpjük, súlyosabb anyagi veszteség nem ér minket, maximum megjegyezzük, hogy ilyet többé soha a büdös életben...

Ia veszünk egy hibás vasalót, másnap visszasétálhatunk vele a boltba.

Még akkor sem történik súlyosabb katasztrófa, ha mondjuk befizetünk egy külföldi útra, s a szállodánk kétszáz méterre van a repülőtértől, s ötvenre a vasútállomástól és két hétig nem tudunk rende-

sen aludni. Még mindig kószálhatunk egy idegen városban, s az álmatlanságot felhasználhatjuk arra is, hogy összelegeledjünk házastársunkkal, akit már hónapok óta csak üzenőcédulákról ismerünk.

Ha vásárolunk egy egyszerű, hétköznapi terméket, akkor érdekeinket ma már hazánkban is – igaz, váltakozó sikerrel – társadalmi érdekképviseleti szervek védik.

Az életbiztosítás megkötése azonban olyan lépés, amely, esetleg hosszú esztendőkre meghatározhatja anyagi helyzetünket.

Ha egy ilyen döntés „hasból” születik, akkor bizony ez egy rossz döntés, még akkor is, ha érveink között olyan megfontolások is szerepeltek: van ilyen a sógornak is, meg a szomszéd is azt mondta, hogy érdemes ilyesmit kötni ...

Láttuk, ennek a lehetetlen helyzetnek a kialakulásáért, a futószalagon készült biztosításokért, a becsapott ügyfelekért, a szisztémáért, amelyben a vevőt nem tájékoztatják, hanem pusztán a nyakába sóznak egy többé-kevésbé ismeretlen terméket, nem elsősorban az ügynökök a felelősek, hanem az a hálózat, amelyben dolgoznak.

Végtelen súly nehezedik rájuk, Dzsószer fáraó piramisának teljes súlya, hiszen itt is az alapkövek hordozzák a végtelen terheket.

S nemcsak a piramis súlya nehezedik rájuk, hanem az egykori építőmester, Imhotep átka is.

A magyar biztosítók nagy része büszke arra, hogy ők nem a korszerűtlen nyugati típusú piramisrendszerben dolgoznak. Ezt a régimódi szisztémát már régés-rég elvetették.

Helyette vezették be a legkorszerűbb, modern hálózati rendszert. Jegyezzük meg, a kettő között az égvilágon semmi különbséget nem találtunk!

A kezünkbe akadt a Nationale-Nederlanden biztosító – mely oly népszerű Magyarországon – egyik belső tájékoztatója, mely az ügynökök, vagy, ha így jobban tetszik, a képviselők „felfegyverzésére” szolgál.

Az íromány ugyanis azzal a nemes céllal készült, hogy minél több ügyfelet lehessen vele meggyőzni.

Többek között olyan érdekes dolgokat olvastunk benne, hogy az NN-nek „hónapok” alatt sikerült egy ütőképes hálózatot megteremtenie Magyarországon.

A holland cégnek, a fejtágító cetli megjelenése pillanatában már 13 területi igazgatósága volt hazánkban.

Ugyanakkor az is szerepel a papíron, hogy az NN ügynöki hálózata egyedülállóan felkészült és kompetens.

Nos, ezzel kapcsolatban szeretnénk a következőket elárulni: e könyvecske előkészítésén, az anyag feldolgozásán e sorok szerzői, szakmai múltjuk és szakirányú tanulmányaik ellenére, három évet dolgoztak és több hónapot vett igénybe ezen könyv megírása is.

Ez alatt az idő alatt sikerült igen sokat tanulnunk, sok száz publikációt elolvasnunk és megértenünk.

Egészen riasztónak tűnik számunkra a gondolat, hogy kikből verbuválódhatott ilyen rövid idő alatt az NN „kitűnően felkészült”, „hozzáértő” csapata?

Hogyan lehet néhány nap, néhány hét alatt egy olyan igen-igen bonyolult témában, mint amilyen az életbiztosítás, egy úgynevezett szakértői gárdát a semmiből teremteni?

Könyvünk egy korábbi fejezetében azon élcelődünk, milyen módon formál egy biztosító egy villanyszerelőből, vagy egy elkeseredett könyvtárosnőből befektetési tanácsadót, „vezérképviselőt”, pénzügyi szakembert.

Röstellnénk, ha a kedves Olvasó arra gondolna, hogy a villanyszerelőn, vagy a mérhetetlenül alulfizetett könyvtárosnőn akarjuk köszörülni a nyelvünket.

Ám a helyzet a következő: ahhoz, hogy valaki villanyszerelő legyen, szakmunkásképzőt kell végzenie, s esetleg még egy mester mellett évekig dolgoznia, amíg végre-valahára becsavarhat valahol egyedül egy villanykörtét.

Hogy a könyvtárosnőnek mennyit kellett tanulnia, arról talán jobb nem is beszélnie.

Ám, ha ezek az emberek egy néhány napos fejtágító után, ahol jobbára azt tanulják meg, hogy milyen nyakkendőt vagy milyen kosztümöt hordjanak, s hogyan helyezték az ügyfeleket nyomás alá, milliós összegekkel dobálóznak, ott valami nagyon-nagyon nem stimmel.

Meggyőződésünk ugyanis, hogy a biztosítók emberei legnagyobb részének halvány fogalma sincs az életbiztosítások pénzügyi-gazdasági tartalmáról, sem pedig a matematikai összefüggésekről.

Magyarán olyasmit árulnak, amiről nem tudják, hogy micsoda.



Egészen goromba hazugság tehát a biztosítók állítása: „ha problémája van, forduljon a képviselőkhöz!”

Mi a valóság? A biztosítási ügynök néhány katalógus megmutatása mellett nem tud Önnek segíteni, meglehet, hogy már nem is ugyanannál a cégnél dolgozik.

Mivel az összes foglalkozási ág között a biztosítóknál a legnagyobb a fluktuáció, az elvándorlás, a szakma-elhagyás és a személyesere, állításunk nem is olyan légből-kapott.

Érdekes lenne megnézni, kikből is toborzódott a vezetői, vagy éppen fél(re)-vezetői garnitúra?

Egészen konkrét adataink vannak arról, hogy a nyugat-német biztosítók előszeretettel alkalmazták a kilencvenes évek elején, a volt NDK szemérmetlen anyagi kifosztása idején volt Stasi-ügynököket (Stasi = Állambiztonsági Szolgálat).

Egyszer ügynök – mindig ügynök alapon, meg ezek a hölgyek és urak rendelkeztek már a megfelelő rábeszélő-képességgel...

Bár a magyar, ügynevezett belső-elhárítás nem volt olyan fejlett, mint kelet-német testvére, ahol sikerült a lakosság 10%-át besúgóvá tenni, azért spicliben nálunk sem volt hiány.

Kezdve az operatív tiszttól a hangulat-jelentéseket gyártó tízezrekig.

Nem ártana tudni, hányan landoltak közülük a biztosítóknál, s hányan használják eredményesen a kapcsolat-teremtő képességüket?

Ami térjünk vissza az NN állítólag verhetetlen képviselői hálózatára (melyből néhányat letesztel-

tünk), s idézzünk a cég saját szövegéből egy tényleg verhetetlen gyöngyszemet:

*„Biztosítótársaságunk már meghonosította azt az európai gyakorlatot, hogy képviselői átfogó pénzügyi, befektetési és adózási tanácsokkal szolgálnak ügyfeleiknek.”*

Amennyiben valaki tényleg úgy vélné, hogy néhány nap alatt átképezhető, egy amúgy kitűnő tehénész pénzügyi zsenivé, hát forduljon a legnagyobb bizalommal az NN-hez!

Érdekes tapasztalatokkal szolgálhat az alábbi történet is, mely nem tekinthető egyedi esetnek.

A magyar származású dr. dr. B. Z. figyelemre méltó karriert futott be a Hamburg-Mannheimer biztosítónál Münchenben, amely, micsoda meglepetés, előszeretettel nevezi magát Európa egyik legjobb biztosítótársaságának.

Hogy hogyan ért el dupla doktor barátunk egy magas ügynöki szintet, azt kár lenne feszegetni, amny az azonban bizonyos, hogy nem becsületes úton.

Dr. dr. B. Z. úr, vagy ahogy Münchenben hívták, a sztornókirály, mert az általa megkötött szerződések túlnyomó részét az állítólag létező ügyfelek döntő többsége néhány héten, vagy néhány hónapon belül felmondta, csalásai, manipulációi a rettentően gyenge, alkalmatlan vezetés alatt álló H. M.-nek csak sokára tűntek fel.

Annyit azonban sikerült még, amúgy utolsó dobásként elérnie, hogy szétzilálta a társaság egyik teljes, életbiztosításokkal foglalkozó müncheni hálózatát.

*(Itt jegyezzük meg azt, hogy az ügynökök munkajogi védelme gyakorlatilag minimális. Bármikor az utcára tehetik őket, s nem is mindig csak azért, mert rosszul, eredménytelenül dolgoznak.)*

*Megecsik sokszor, hogy a cégeken belüli érdekeltégi viszonyok nagyobb súlyt nyomnak a latban, mint az ügynök eladási sikerei. Előfordulhat, hogy egy-egy munkatárs kirúgásával némelyek fizetése megnő, s ez sokkal fontosabb szempont, mint az ügynök szorgalma. Mivel munkajogilag a munkatársak végtelenül kiszolgáltatott helyzetben vannak, nem nagyon „ugrálhatnak”, mert egész egyszerűen nem tudnak kihez fordulni.)*

Dr. dr. B. Z. végül is nyomorúságos körülmények között hagyta el Münchent, annyira siralmas módon, hogy feleségével hivattatta fel régi ismerőseit, kollégáit, hogy ne bántsák.

Ilyen háttérrel érkezett meg 1994 elején Budapestre. De mint tudjuk messziről jött ember azt mond, amit akar és amit elhisznek neki.

Barátunk a Providencia cégnél kezdett, akik kelő körültkintéssel jártak el vele szemben, és rövid idő után a biztonsági személyzet segítségével távoztatták el.

Ismerősünknek nem sokáig kellett keseregnie.

Hamar talált egy megfelelő céget a Nationale-Nederlanden-t, melynek személyzeti politikája „Európa híré”, meg egyébként is minden szempontból nagyszerű és zseniális.

Dr. dr. B. Z. előadta bemutatkozásként a nyugaton szokásos ajánlólevelek és munkaadói igazolások helyett azt, hogy ő volt a Bajor Legfelsőbb Bíró-

ság ügyvédje, Németország legjobb menedzser, nyelvész, karatebajnok, irodalmár, ifjúsági sakkbajnok, máltai kereszties lovag, néptáncos, számítógépes szakember, egy németországi gimnáziumban angolt tanított, valamint különböző szerencsejátékoknál bérjátékos.

Azt is hozzáfűzte még, amúgy bemutatkozásképp, hogy akkor sinesen semmi baj, ha merő véletlenségből valamiben tévedne, mert akkor majd az élet az ő tévedéseihez fog igazodni.

Az NN, amelynek vezetőjét furesa módon nem Piszkos Frednek hívják, azonnal alkalmazta emberünket, értékesítési igazgatóként, havi 600.000 forint garantált alapfizetéssel. Tehette mindezt azért, mert a csillagászati fizetést úgyis az NN ügyfeleinek kellett valamilyen formában kinyögniük.

Ebben a rejtői környezetben még az is fölösleges volt, hogy valaki felemelje a kagylót, s telefonáljon Németországba megkérdezni, hogy dr. dr. B. Z. melyik biztosítónál volt karatebajnok?

Az igazsághoz tartozik az is, hogy dr. Bordás György elnök-vezérigazgató maga is megfontolt, érett döntések után jutott erre a fontos posztra.

Mint ahogy nyilatkozta, azért vállalta el ezen cég vezetését, mert amikor kint járt Hollandiában, látta, hogy a cég dolgozóinak nem rozsdásak az autói.

*(Dr. dr. B. Z. úr ideálja Münchenből H. S. úr, Európa egyik legsikeresebb biztosítási ügynöke. Dr. dr. B. Z. kettejük felemelő kapcsolatára, barátságára különös előszeretettel hivatkozott Magyarországon. Csak azt felejt el megemlíteni, hogy H. S. több mint egy éve már egy bajor hörtön vendégszeretetét élvezti.*

*Valószínűleg nem azért, hogy újabb ügyfeleket toborozzon.*

*Hogy mondta ezt Fülíg Jimmy? „Nem azzal kell dicsekedni, hogy együtt éltünk Batáviában, hanem azzal, hogy most éppen szabadlábbon vagyunk.”*

*Dr. dr. B. Z.-nek müncheni pályafutása alatt, mint egyetlen eredményt, sikerült kiképeznie egy időközben nagyhírűvé vált követőt. A ma is Münchenben élő dr. K. J. úr a tőle ellesett blöfföket már régen nem a biztosítónál sűti el, hanem naiv magyar külkereskedelmi vállalkozások és németországi munkavállalók jogi képviselőjévé avanzsálódott, amiben csöppet sem zavarja, hogy se Magyarországon se Németországban nem végezhetne – végzettség hiányában – ügyvédi tevékenységet. De, mint tudjuk dr. K. J. a legnagyobb tanítványa dr. dr. B. Z.-nek. Valahogy úgy, mint ahogy annak idején Rákosi Mátyás Sztálinnak.)*

Bár jószövegű barátunk egyetlen biztosítást sem adott el Magyarországon, átfogó univerzális képességei mégis alkalmassá tették rá, hogy hosszú ideig vezető posztot töltsön be az NN-nél.

Miután sikerült a rábízott vidéki hálózatot lezüllesztenie, a nagy tapasztalatú holland cég a fővárosba helyezte. Valahogy úgy, mint a legendás nyolcvanas években, amikor Czinege Lajost felmentették hadügyminiszteri állásából, s rövid időn belül kinevezték miniszterelnök-helyettesé.

Mint emlékezetes, mindkét posztot maradandót alkotott.

Dr. dr. B. Z. úr úgy vélte, hogy ő többre hivatott, mint értékesítési igazgatónak lenni az NN-nél. Az

önmegvalósítás új formáját keresve rábukkant az Ausztriában bejegyzett Nordstern-Collonia biztosítóra, mely a jó nevű német székhelyű cég leányvállalata. Meggyőzte Constantin Klien urat, a cég elnökét csodálatos képességeiről, és felvetette magát a társaság egy honi, eladásokkal foglalkozó kft.-jébe, az AXA RCC-be, természetesen rögtön az igazgatói székbe.

Nem tudni pontosan, mely tulajdonsága tette ismét lehetővé dr. dr. B. Z. úrnak ezen magas pozíciót, de az új munkaadó se az NN-nél, se Németországban nem kérdezett rá hősiünk múltjára.

Talán szerencsejátékosai képességei tették alkalmassá őt ezen újabb felelősségteljes poszt betöltésére.

Erre mondják hazánkban, hogy kötéltaucos soha sem pottyán a háló alá.

Most, hogy a cégnél már csak dr. Parasztnak titulált menedzser ilyen felelősségteljes beosztásba került, természetesen a jövedelme is megfelelő módon növekedett. Ha eddig csak kétszer annyit keresett, mint köztársaságunk elnöke, ma már ennél is többet.

És ne felejtsük, a doktor doktor úr fizetését a Collonia ügyfelei állják!