

8. fejezet

A tormási csoda

Sok csóró, lepusztult falu van – sajnos – Magyarországon. Az elesettség, földhözragadtság egyik „példaképe” lehetne a négyszáz lelket számláló Baranya megyei Tormás község. A munkaképes korú lakosság fele már évek óta munkanélküli, s akinek van még valamilyen rendszeresnek mondható elfoglaltsága, azokat sem veti fel a pénz.

A Népszabadság 1998. február 14-i száma megdöbbentő esetről számol be. Néhány óra leforgása alatt az ÁB-Aegon cég ügynökeinek „sikerült” a faluban közel száz életbiztosítást eladniuk.

Az ügynökök persze jól tudják, hogy a tormásiak döntő többségének akkora szüksége van életbiztosításra, mint a macskának a pizsamára, ám ez nem zavarta őket. Persze azt is tudták, hogy a rászédett baranyiak egyetlen havi díjat sem tudnak majd kifizetni, sokan az itteniek közül még azt sem engedhetik meg maguknak, hogy beutazzanak a busszal Pécsre.

Az ügynökök aláírták a helybeliekkel a biztosítási vényeket, amit a tormásiak jó szívvel meg is tettek, hol két-három üveg sörért, hol egy ezresért, vagy egy vaesoráért, néha meg azért, mert egészen egyszerűen megsajnálták az ügynököt.

Persze hamarosan, ahogy mondani szokás, kiborult a bili, kiderült, hogy az ügynökök jogtalanul vették fel a biztosítótól az úgynevezett szerzési illetéket, közvetítői díjakat. S arra is fény derült a megyei rendőrség vizsgálatai során, hogy a cég ügynökei fiktív szerződéseket is kötöttek olyanokkal, akik már évek óta a temetőben élvezik nyugalmuukat, no meg sose létezett, kitalált személyekkel is.

Eddig tehát az újságíró, Ungár Tamás története.

A jeles tollforgató egy festő cesetjére illő, plasztikus képekkel ábrázolta a biztosító cég kiszolgáltatottságát. Dörgő szavakkal szólt arról is, hogy az ÁB-Aegon cég Baranyában foglalkoztatott kétszáz-kétszázötven ügynöke közül minden ötödik, sőt egyes feltételezések szerint minden negyedik ügynöke kisebb-nagyobb szélhámossággal gyanúsítható, akik nemcsak attól nem riadnak vissza, hogy hamis biztosításokat kössenek, hanem még a költségszámolási keretet is megdézsmálják.

A biztosító persze futhat a pénze után, bottal ütheti a nyomát, hiszen a tormásiak nem akarnak tudni, s hasonszórú társaik sem, az ügynökök pedig, ha forrósodik a levegő körülöttük, egyszerűen eltűnnek.

Van egy olyan Németországban gyakran előforduló, de hazánkban is megfigyelhető csalási mód, amivel az ügynökök tényleg komoly károkat tudnak okozni, mind a biztosítónak, mind az ügyfélnek, és a lebukás veszélye is csekély.

Az ügynök, ilyen vagy olyan okokra hivatkozva otthagyja a céget, és belép a konkurenciához. Régi ügyfeleit felkeresi és elmondja nekik, van egy kifizető, új lehetőség.

Például így: „átmentem a szomszédos céghez. Nem is a pénzért, hanem azért, mert az ő ajánlatai lényegesen jobbak. Azt tanácsolom neked, vigyük át ide a te régi szerződésidet, és sokkal jobban fogsz járni.”

Ha jó az ügynök rábeszélőképessége, ha meggyőző, akkor jó sok régi ügyfélén tud újból keresni ugyanezzel a módszerrel.

S ha valamilyen oknál fogva ártani akarna a régi cégének, akkor nemcsak ő vált munkahelyet, hanem viszi magával az egész ügynöki hálózatot, és esetleg a több száz ügyfelet.

Ezekben a legalitás határát súroló esetekben, az az igazán elgondolkodtató, hogy az új, a konkurens cég gyakorta lelkesen és örömmel veszi át a versenytárs régi dolgozóit, sőt még a korábbinál magasabb ügynöki jutalékot is kínál nekik.

Azt mondják a statisztikák, hogy a nálunk jóval gazdagabb Nagy-Britanniában az életbiztosítások tulajdonosai közül csak nagyjából minden második jut hozzá az eredetileg kialakított összeghez tizenöt, húsz vagy harminc esztendő elteltével (náluk általában jóval hosszabb időre kötik az életbiztosításokat, mint Magyarországon.)

A ködös Albion pénzügyi szempontból igen-igen konzervatív lakói, akikre sok mindent lehet mondani, csak azt nem, hogy ellenségei lennének a saját pénztárcájuknak, közül csak minden második jut hozzá az oly áhított életbiztosítási végösszeghez.

Egy részük – persze töredékük – meghal, de őket legalább az vigasztalhatja a másvilágon, hogy azért valamit hagytak hátra családjuknak, nemcsak jelzőkölcseket. Remélik, hogy a temetés nem okozott komoly anyagi gondot szeretteiknek.

Többségük azonban még ezen az árnyékvilágon kénytelen felbontani az életbiztosítását, előre nem látható, nem betervezhető okok következtében. Legyen az egy munkahely elvesztése, hosszantartó egészségügyi probléma, a gyerek iskoláztatásának a vártnál nagyobb költségei stb.

Az életbiztosítások idő előtti felbontásán persze az ügyfél minden esetben csak veszít.

A biztosítási szerződések úgy vannak megfogalmazva, hogy a kötvény tulajdonosa csak a kötvény lejártá előtt néhány évvel számíthat valami kicsi nyereségre, a futamidő döntő részében a befektetett pénz passzívan áll.

A biztosítók persze jól tudják ezt, s azt is, hogy például a szigetországban az életbiztosítások felénél extraprofitot lapátolhatnak be.

Magyarországon valószínűleg rövidesen még ennél is nagyobb lesz az úgynevezett sztornó, vagy ahogy ezt itthon nevezzük rosszabb megmaradási arány várható, az életbiztosítások határidő előtti felbontásának következtében. Nyilván azért, mert az utóbbi évek gazdasági változásai sokkal drasztikusabbak voltak, mint Nagy-Britanniában. Lakosságunk egy része elszegényedett, az életszínvonal egyedülálló módon csökkent.

Úgy véljük, ahelyett, hogy matematikai analízisekbe bocsátkoznánk, diagrammok magyarázatával terhelnénk az Olvasót, inkább csak elmondjuk, hogy az életbiztosítások esetében valóságos értéknövekedésre gyakorlatilag nem számíthatunk. Az első két év befizetett biztosítási díjai például szinte kizárólag a beszerzés költségeire mennek el, ennyit fizet a kedves ügyfél azért, hogy megköthetett egy életbiztosítást, ennyi a szerződés díja.

Ez a pénz nyilvánvalóan nemcsak az ügynök honoráriumára nyújt fedezetet, hanem a biztosító saját fenntartási költségeire, nyereségére is.

A biztosító cégek azért állapíthatják meg úgy az

ügynökök javadalmazását, akik természetesen bizománnyos jelleggel dolgoznak, hogy úgynevezett köté-si jutalék helyett pusztán egy hitelt kapnak, amit csak akkor tarthatnak meg, ha a kedves ügyfél két esztendőn belül nem mondta le, nem sztorizóta az életbiztosítását, s a díjakat is az előre meghatározott rendben fizette.

Mivel sok-sok honfitársunk volt kénytelen az elmúlt esztendőkből lemondani szerződését azért, mert anyagi körülményei a vártnál kedvezőtlenebbül alakultak, a hónapokig, esetleg évekig tartó „hitelfelvételek” az ügynökök körében számos emberi tragédia kiindulópontjává váltak.

Jól tudjuk, hogy Magyarországon még ma is sokkal könnyebb ismeretségeket kötni, mint Nyugat-Európában, ahol az emberek többsége gyanakvóbb, mint idehaza.

Sokkal könnyebb valakivel szóba elegyedni és ha az ember viszonylag tisztességesen van felöltözve, akkor sokkal könnyebb mások bizalmába férkőzni, mint Hegyeshalomtól nyugatra. Hadt ne idézzünk az elmúlt évek végtelennek tűnő csalási listáiból, és mégis a magyar állampolgár lakásajtaján könnyű bejutni. Még úgyis, ha lakat, retesz, méteres vasrács vagy éppenséggel vicsorgó dobermann állja egyesek útját. A magyar polgároknak ezt a nyitottságát, emberi kapcsolatokra való fogékonyságát használja és használta ki számos biztosító cég, amikor ügynököket toborzott.

A kezdő ügynök, ha nem egészen ostoba, már az első előadás után megkérdezi jó-jó, de hogyan fogok én ügyfeleket szerezni, hiszen alig ismerek valakit.

Ez a legkevesebb, mondják neki. Először a rokonokkal, barátokkal kell kezdeni, s utána megy már minden mint a karikacsapás. A biztosítók fennmen hangoztatják, hogy az üzletkötés végtelenül egyszerű dolog, hiszen az elégedett ügyfelek ajánlják egymásnak az ügynököt.

A lelkes, feldobott hangulatban lévő ügyfelet megkérdezi a munkatárs, hogy elégedett-e a szerződéssel és a tanácsadással. Ha igen, miért is ne lenne az, akkor biztosan akad neki egy pár ismerőse, barátja, aki szintén kíváncsi lenne egy ilyen üzletre. S az ügyfél természetesen (!) készségesen megadja barátai, ismerősei címét és telefonszámát.

Ezek után már elég végighívni a listát, s hivatkozni „X” úrra, közös ismerősünkre. S a hólabda gurul tovább...

A Mici-Mackó színvonalú mesék, vágycsák és a rideg valóság között ég és föld a különbség. Az igazság az, hogy az ügynöknek senki se ad szívesen ajánlást, s ha mégis hozzájutna az illető egy-két új névhez és telefonszámhoz, azt sokszor csak különböző trükkökkel tudja elérni.

Amikor egy régi magasabb beosztású ügynök azaz vagánykodik, a kezdőknek, hogy neki szinte mára kisujját sem kell mozdítania, mert megismerik az utcán és bejönnek hozzá, akkor bizony jó nagyot füllent. Persze viszonylag könnyen teheti, hiszen ő már nem elsősorban abból él, hogy biztosításokat ad el, hanem abból, hogy a nála alacsonyabb szinten lévők elvégzik a munka dandárját.

S egy szép napon egy kezdő alacsonyabb beosztású felteszi neki a heti összejövetelen, hogy kitehe-

tit a szívüket-lelküket, akkor sem kapnak ajánlatot senkitől, akkor ő felvonja a szemöldökét, esetleg orrára tolja a szemüvegét, s mérhetetlen csodálkozással megkérdezi, hogyhogya nem kap maga ajánlatokat?

„Ha nem kap, akkor valamit biztos rosszul csinál!”

Tételezzük fel, hogy egy ügynök ilyen-olyan trükkkel, makutyi dumával mégis csak kiszedett egy címet az ügyfeléből, mondjuk „X” úrból.

Felhívja ügynökünk „Y”-t (ő X úr ismerőse) és megkérdezi tőle, beszélt-e már „X”-el, mert hogy ő azt ígérte, hogy önt mindenképpen felhívja.

„X” persze (általában) nem hívja fel „Y”-t.

Mindegy – vágja rá az ügynök – akkor biztosan elfelejtette. De „X” azt mondta nekem, hogy feltétlen keressem önt meg, mert a téma, amiről beszélni akarok, önt közvetlenül érinti.

Mikor tudnánk találkozni, kedden vagy csütörtökön?

– „Y” azt tenné a legbölesebben, ha rövid gondolkodási szünetet kérne, és közben felhívna ismerőst „X”-et.

Garantáljuk, sok későbbi kellemetlenségtől tudná magát megkímélni.

Megesik, hogy az önbizalom-hiányban szenvedő kezdő ügynök szorong, zavarban van, s nem mer egyedül elmenni az ügyfélhez.

Megkéri hát „tapasztaltabb” kollégáját, segítsen már neki, menjen vele, együtt biztosan sikeresebbek lesznek.

Mivel az úgynevezett tapasztaltabb ügynök sem

tud sokkal többet, mint kezdő kollégája, ahhoz hasonlítható az egész, mint amikor a vak és a süket együtt mennek autót vezetni.

Az ügynökök előszeretettel nevezik magukat a sokkal fennköltebben, nemesebben hangzó tanácsadónak, esetleg még megfejlévén valami kis címkével, pénzügyi- vagy éppen befektetési tanácsadónak.

Olyan ez, mint amikor egy jobb étteremben a paprikás krumplit serpenyős burgonyának, a nudlit pedig krumplis roládnak titulálják.

Ez még nem volna baj: ha mindenki annak mondja magát, aminek akarja, feltéve, hogy ezeket a címeket nem veszik kellőképpen komolyan.

A magasabb beosztású ügynökök azonban könnyen megszedítik, az elengedhetetlen motiváció részeként a kezdőket. Azzal hízelegnek nekik, hogy egy szintre helyezik őket az ügyvéddel, vagy éppen az adószakértővel, háziorvossal. Mert ugyebár egy tisztességes konszolidált családnak van ügyvédje, adótanácsadója meg háziorvosa is, s úgy kell hogy legyen pénzügyi tanácsadója is.

A rangosabb régi ügynökök rendszeresen felvetik a kérdést, miért nem úgy mennek a dolgok, ahogy menniük kellene, miért zörög a szekér, miért nyikorog a talicska kereke?

A kérdés persze költői, s mint sok egyéb, ez is csak a motivációt szolgálja, mivel magától értetődően soha a büdös életben nem mentek úgy a dolgok, ahogyan menniük kellett volna, leszámítva az első olyan évet, amikor elkezdtek az életbiztosítások árulását.

Mivel az ügynöknek, ha tetszik, ha nem, napi fo-

lyó kiadásai vannak, valahogy fel kell tartania magát, számláit fizetnie kell, egyetlen dolog érdekli, az, hogy a lehető leggyorsabban eladjon egy-egy biztosítást.

Ilyen körülmények között nem várható el tőle, hogy objektív módon szemrevételezze ügyfelei valódi érdekeit.

Kár is lenne tehát tőle valami vevőbarát, semleges magatartást várni.

Az ügynök elfoglalt ember látszatát kelti. Íróasztalát akták tömegi díszítik, naplóját teleírja, papírokat lóbálva, mobilját szorongatva rohangál a folyosón, állandó mozgásban van.

Hogy ennek a nagy jövés-menésnek semmi értelme sincs, hogy az esetleges egészségügyi hasznon kívül nem eredményez semmit sem, hogy egy szép színház, jól koreografált üresjárat az egész, azt a kezdő beosztott ügynök sajnos nem látja.

A biztosítási ügynökök semmi másnak nem tekintik az ügyfeleiket, mint fejőstehénnek. Céljuk nem más, mint az, hogy ettől a tehéntől minél több tejet, vagyis pénzt szerezzenek a lehető legkisebb ráfordítással.

Elképzelhető, hogy akad olyan magasabb beosztású ügynök, aki a fenti megállapítással nem ért egyet.

Három oka lehet: a mundér becsülete, a hozzá nem értés, vagy pedig az, hogy túlságosan jól megfizetik.

Messziről nézvést úgy tűnik, hogy a biztosítók igencsak megbecsülik munkatársaikat. Valóban, nem is marad el a jutalom, ha az ügynöknek sikerül

sok értékes szerződést eladnia, akkor bizvást számíthat arra, hogy elhalmozzák kisebb-nagyobb ajándékokkal is. Órával, elegáns tollal, menő diplomata táskával, sőt a legjobbak rendszeres időközönként elmehetnek egzotikus külföldi utakra is.

Ezek a jutalmak sem szolgálnak semmi más, mint a motiváció ébrentartását.

Egy-egy sikertelenebb időszakban könnyen az ügynök fejéhez vágják, öregem te mennyi mindent kaphatsz a cégtől a jutalékon felül.

Miért vagy ennyire hálátlan?

Itt jegyzünk meg két dolgot; ezeket az ajándékokat is pont úgy, mint a biztosítók elegáns irodaházait, az ügyfelek fizetik. S az sem érdektelen szempont, hogy számos más gazdasági területen a vállalkozások ma már szolgálati autókat adnak vezető beosztású munkatársaiknak, ami sokkal hasznosabb, mint az ügynök által akár évtizedek alatt bezszebelt ajándékok összesen.

Mint ahogy a kedves Olvasó bizonyára tudja, nemcsak sima mezci ügynökök árulnak biztosításokat, hanem brókerek, illetve brókerecégek is. Közöttük az a különbség, hogy utóbbiak több biztosító termékeit is árulják.

Azt állítják magukról, hogy különösen sokat tudnak segíteni az ügyfeleknek, mert megvan a lehetőségük arra, hogy az összes biztosító összes ajánlatát összevegyék egymással, és kiválasszák az ügyfél számára legkedvezőbb szerződési formákat.

Valahogy úgy, hogy optimális biztosítást ígérnek gépkocsi és balesetbiztosítást az egyik, élet- és lakásbiztosítást a másik cégtől. Amúgy testre szabva.

Sajnos, mint a biztosítási üzlet oly sok más területén, ez is általában csak színház, megtévesztés, mert egyetlen bróker sem rendelkezik az összes cég összes napra kész ajánlatával, másrészt, ha rendelkezne is, akkor se az ügyfél számára legoptimálisabb lehetőséggel hozakodna elő, hiszen a brókernak sincs más gondja, mint az ügyfél megkoptasztása, ezért olyan biztosítási kötvényeket fog eladni, melyeken személy szerint az ő jutaléka a legmagasabb.

A korrekt, objektív tanácsadásra tehát a brókernél sem igazán számíthatunk.

Kár volna azt hinni, hogy létezik olyan intézmény, amelyik valóban személyre szóló véleményt mondana arról, hogy körülményeinkhez mely pénzügyi befektetési lehetőségek felelnének a legjobban meg, hogy milyen esélyeink vannak, saját jövődelmi szintünk milyen utakat tenne lehetővé számunkra.

A legtöbb pénzintézmény ugyanis, legyen az bank, befektetési tanácsadó, vagy éppen biztosító csak és kizárólag a saját érdekeit nézi, jelszavuk eladni, de minden áron. Igen sok esetben egyenesen az ügyfél hátrányára, s ilyenkor a cégek jól szervezett pénzmegsemmisítő masinákká válnak.

Nem azt kapjuk a pénzünkért, amire valóban szükségünk lenne, hanem gyakorta járunk úgy, mint az egyszerű parasztasszony.

Neki meghalt a férje, s a halottat nem volt mibe tisztességesen eltemetni. Elment hát a boltba, hogy vegyen egy olasz fekete ruhát az elhunytának, s rásóztak egy kockás öltönyt, kétsoros zakóval, mellénnyel, két nadrággal.

A szerzők úgy vélik, hogy csak egyetlenegy módon

íjthatnának az átlagpolgárok széles körű, objektív és korrekt pénzügyi felvilágosításhoz, tanácsadáshoz.

Szükség volna néhány jól képzett, tisztességes szakemberre, akik önálló irodákat nyitnának. Szerény, de elfogadható honorárium ellenében személyes finánciális tanácsokat nyújtanának a hozzájuk betévedőknek.

Nekik azonban mindenféle egyéb üzleti tevékenység fejlesztés terhe mellett meg lenne tiltva.

Bár tudjuk, hogy szentek nincsenek, de azért egy ilyen felkészült emberekből álló hálózat roppant sokat segíthetne és jelentősen csökkenthetné az átlagpolgárok pénzügyi kiszolgáltatottságát.

Az ügynök vehemens igyekezettel próbálja meg rábeszélni az ügyfelét, hogy az kössön minél hosszabb futamidejű életbiztosítást, lehetőleg minél magasabb havi befizetési díjakkal. Érvel azzal, hogy a hosszabb futamidő azért nagyon előnyös, mert így a biztosítás végösszege drasztikusan megnő, s ezzel együtt nagyobbá válik az ügyfél védelme is, halál esetén például a hozzátartozók sokkal nagyobb összeget kapnak kézhez. A magasabb befizetési díj pedig egyrészt ugyanezt a célt szolgálja, másrészt pedig, ha a páciens mégse tudná tovább fizetni, néhány év múlva a havi díj akár csökkenthető is, sőt maga a futamidő is lerövidíthető.

Próbáljuk meg először ennyivel – mondja az eladó – aztán ha nem megy, akkor még lehet a dolgon pár esztendő múlva változtatni.

Azt azonban elhallgatja, hogy a hosszú futamidő és magas havi díj tetemes veszteséget okoz az ügyfélnek.

Jóval több kötési jutalékot vonnak le a tisztelt ügyfél befizetéséből, melyet természetesen az ügynök vág zsebre.

Ráadásul a hosszabb futamidő az ügyfélnek mindenféleképpen drága, hiszen az életkorával együtt az az összeg is emelkedik, amit a biztosító az általa befizetett pénzből a rizikó-alapba betesz.

Hosszabb futamidőnél a visszavásárlási érték is lassabban növekszik.

Az úgynevezett lerövidítések, ugyanúgy mint mindenféle szerződésmódosítás, költséges mulatság, s a cechet megint csak az ügyfél állja.

Maga módján az ügynöknek persze igaza van, hiszen a legtöbb dolgot meg lehet többféleképpen is magyarázni, egyrészt nyers és brutális őszinteséggel, másrészt pedig úgy, mint az ismert történetbeli idős bácsi, aki hosszas kísérletezés után azt mondta fiatal alkalmi szeretőjének: „édes lányom, az én f-om csak azért puha, hogy ne fájjon.”

Egy titkos vizsgálat már a 70-es években bebizonyította az Egyesült Államokban, hogy az életbiztosítók rossz utat választottak, mert csak úgy van reményük a túlélésre, ha a polgárok tudatlansága megmarad.

A vizsgálat nyilván igazat állított, hiszen az Egyesült Államokban a klasszikus európai stílusú tökegyűjtő életbiztosítások mára gyakorlatilag megszűntek.

Bár távolról sem áll szándékunkban az, hogy idealizáljuk az amerikai viszonyokat, s különösképpen nem az amerikai oktatási rendszert, ám kétségtelen, hogy az Államok kisiskolásainak többsége ha-

marabb és mélyebben megtanulja a pénzügyi alapelőfogalmakat, mint európai társai.

Meglehet, hogy 14 éves korában nem fogja tudni, hogy hol van Bulgária, de nagyon valószínű, hogy képes lesz egy egészen tisztességes adóbevallás összeállítására.

Lehet, hogy kevesebb verset tud, mint korosztályának magyar tagjai, de a pénzügyi fogalmakkal és technikákkal tisztában van.

Az Allianz biztosító korábbi főigazgatója is jogosan aggódott, amikor azt mondta, hogy az életbiztosítások egy olyan úton haladnak, amely a paradicsomból a pokolba vezet, hiszen a tőkegyarapító életbiztosítások megkötésének egyedüli üzleti feltevéle az ügyfelek tudatlansága.

A takarékbetéteknek és az életbiztosításoknak is az a sajátossága, hogy viszonylag szerény összegeket fizetünk be rendszeres időközönként és arra számítunk, hogy egy idő múlva majd egy tetemes összeget kapunk vissza. Ez persze se az egyik, se a másik esetben nem igaz.

Banyár József, aki talán a legnevesebb magyar biztosítási szakember, s akinek a könyve a Biztosítási Oktatási Intézet hivatalos tananyaga (az életbiztosítás alapjai) is leszögezi, az életbiztosítások hozama a takarékbetétekhez viszonyítva általában valamivel alacsonyabb.

Vajon hány ügynök beszél erről?

A neves szerző persze felhívotta a szemünket, s rádöbentett az életbiztosítások nem lebecsülendő pedagógiai tulajdonságaira: „s végül meg kell említenünk az életbiztosításnak a többi megtakarítási

formához viszonyított, egy kissé talán paradox előnyét.

Éz pedig az, hogy megtakarítási fegyelemre szoktatja a biztosítás tulajdonosát, hiszen a díjfizetés elmulasztásának komoly szankciói vannak, ami a többi megtakarítási formánál hiányzik.

S ezért szubjektíve az életbiztosítás egy fegyelmetlen megtakarítónak előnyösebb lehet, mert így hosszabb távon nagyobb valószínűséggel gyűlik össze a pénze, mintha minden hónapban a belátására lenne bízva, hogy beteszi-e a következő részletet a takarékbetétbe vagy sem, illetve, hogy felveszi-e vagy sem az addig összegyűlt pénzt.”

Banyár József új megállapításával mélyen egyetértünk, ez az előny valóban kissé paradox.

Mi ugyanis távolról sem tartjuk előnyösnek azt, ha egy biztosító hülyegyerekeknek tekinti több tízezer ügyfelét, s fegyelemre akarja oktatni őket.

Érdekes módon akkor, amikor az ügyfelekre rá sózták a biztosítást, egyetlen ügynök se mondta azt nekik, hogy: na öregem, most aztán fegyelemre tanítalak!

Az életbiztosításokat nem annyira, mint befektetéseket, hanem inkább, mint folyamatos megtakarításokat kell tekintenünk, írja továbbá Banyár úr.

Éz egy igen magas megállapítás, s alapja lehet annak, hogy a biztosítók hivatalosan nem kamatról, hanem hozamról beszélnek.

Nemrégiben hallottuk például egy pesti ügynöktől, aki naiv módon életbiztosítást akart ránk sózni, hogy olyan nevetséges dolgokkal, minthogy kamat az ő cége már elvből sem foglalkozik, ilyet a sarki

bank is tud, a biztosítók azonban a hozamból részese-
sítenek. „Tudod te, hogy micsoda különbség ez?”

Egy neves stuttgarti szaktekintély egyik beszél-
getésünk alkalmával a következőket mondta ne-
künk: „Hát persze, hogy hozamról beszélnek a biz-
tosítók.

A kamatról tudni lehet, hogy mekkora, mondjuk
3,5% egy takaréklevéltre.

Ha én viszont azt mondanám egy ügyfélnek, hogy
az életbiztosítására csak évi két-három százalékot
kap – mert ez a valóság –, s nem azt, hogy hatalmas
hozamot majd úgy húsz év múlva, akkor senkinek
nem tudnék eladni semmit sem.”

Égyre többen jönnek rá a részvényvásárlás előnyeire.
Bár ez a befektetési forma komoly rizikóval jár, az
elérhető haszon is jóval nagyobb, mint máshol.

Mint könyvünk több részében említjük, a leg-
nagyobb német biztosítói, nagybankok részvényei-
nek ára 10 év alatt közel háromszorosára emelke-
dett, s az járt igazán jól, aki ahelyett, hogy életbiz-
tosítást kötött, biztosítói részvényeket vásárolt. En-
nek a megtakarítási formának a legfontosabb pozi-
tívuma, hogy az elérhető hozamon kívül tulajdonos-
sá tesz.

Azért, hogy ennek az argumentációnak az élet is
elvegyék, kitalálták a biztosítók azt a fajta életbiz-
tosítást, amelynél a befizetett díj egy, a szokásosnál
nagyobb része részvényekbe vándorol, s így maga-
sabb lehet az elérhető hozam.

Igen ám, de hiába vándorol a biztosítón keresztül
az ügyfél pénze részvényekbe, ettől ő még nem válik
tulajdonossá.

Egy apró példa: Stephan King a neves amerikai horrorszerező, aki elég jól ismeri az amerikai kisvárosok mindennapi életét, beszél az egyik könyvében egy idősebb férfiről. Ez az ember mind a mai napig abból él, hogy a nagyapja 1912-ben Coca-Cola részvényeket vásárolt 1200 \$-ért. (Ez akkor két autó ára volt.)

Ám miből élne most ez az öregember, ha a nagyapja annak idején életbiztosításba fekteti a pénzét?

Az összes többi termékkel, szolgáltatással ellentétben az életbiztosításokat nem megveszik, hanem eladják. Annál is inkább, mert az életbiztosítások nem valós igényeket elégítenek ki; az ügynök feladata az, hogy egyáltalán felébresszen valamiféle igényeket.

Miért kötnek akkor mégis oly sokan életbiztosítást (Ön kedves Olvasónk a sajátját ugyan miért kötötte meg?)

Többek között azért, mert szimpatikus neki az ügynök, esetleg ismeri is már valahonnan, s még az is előfordulhat, hogy egész egyszerűen megsajnálja.

Megeshet persze az is, hogy a szívós, rámenős ügynököt nem tudjuk lerázni, nem tudjuk kitéssékelni az ajtón, mert akkor minden bizonnyal visszamászna az ablakon.

Belefáradtunk a szövegébe, s mivel nem szívesen altatnánk az ügynököt magunknál, mert kicsi a lakásunk, hát inkább aláírunk.

A biztosító képviselője úgy mondja fel nekünk az eladási szakemberek által összeállított szövegterget, mintha a világ hetedik esodájáról lenne szó, utolérhetetlen pénzügyi produktumról, melyet fi-

nánczsenik kreáltak a számunkra.

Érvei között gyakran szerepel, hogy az általa képviselt cég milyen nagyszerű, milyen sok ügyfele van, mintha ez az ügyfelet bármilyen módon is érdekelné.

Ha mondjuk, veszünk egy szekrénysort, azért vásároljuk meg, mert szükségünk van rá, jól bele tudunk rámolni, befér a szobánkba, illik a többi bútorhoz, és még meg is tudjuk fizetni.

Ám semmiféleképpen sem azért, mert még rajtunk kívül vagy hatvan-hetvenezer magyarnak ugyanilyen szekrénysora van, vagy mondjuk azért, mert a bútorgyár részvényei szépen fognak a tőzsdén.

Az ügynök azt is megpróbálja velünk elhitetni, mekkora mázlink van, hogy egyáltalán élvezhetjük a kitűnő pénzügyi lehetőséget.

Éz leginkább akkor válik szembeötlővé, amikor a kérdőívben az egészségünkre vonatkozó kérdések következnek. Megesik ilyenkor, hogy a képviselő arca elborul, s aggódva közli, „uram önnek borzasztóan nagy szerencséje lesz, ha egyáltalán fel tudjuk önt venni ebbe a programba.”

„Nem mindenki köthet ám ilyent!”

S akkor a szegény ügyfél még megtisztelve érzi magát, valahogy úgy, mintha libahájjal kengetnék, hiszen ő is a kiválasztottak közé tarthat, s megköthet méregdrágán egy másodrendű életbiztosítást.

Olyan ez, mintha valakinek boldognak kellene lenni azért, mert a Nyíregyháza-Budapest személyvonatra magas felárral venne egy gyorsvonat első osztályú jegyet.

A szomorú az egészben az, hogy ez a méregdrága vicinális sem viszi célba az utasainak nagy részét, többségük már kiszáll Újfehértó és Debrecen között – hiszen mint tudjuk – az életbiztosítások túlnyomó többségét a futamidő előtt felmondják.