

3. fejezet

Metamorfózis

Megpusztilják a csúnya békát, s az egycsapásra átváltozik daliás királyfivá. Csókot nyomnak-lehelnek Csipkerózsika ajkára, s lehull, megsemmisül az átok.

Ugye ismerjük ezeket a gyönyörű meséket?

Hát persze, hogy ismerjük, már Odüsszeusz barátait is átváltoztatták disznóvá úgy háromezer évvel ezelőtt, nincsen ebben tehát semmi újdonság.

Vagy mégis?

Léteznek modern felvilágosult korunkban, így az ezredév küszöbén is nyálkás testű békák, örök álomba merült Csipkerózsikák, akik pusztán egy csókra vagy éppen jó szóra vágnak?

Bizony léteznek, s a hazánkban dolgozó biztosítók meg is találták őket, ők korunk meséinek új hősei, az ügynökök, akik elhitték, hogy mégiscsak van átjárás az egyre riasztóbb mértékben kasztosodó magyar társadalom különböző osztályai, rétegei között, hogy van gyors felemelkedési és meggazdagozási lehetőség.

Így gyártottak a hazánkban dolgozó biztosítók futószalagon pénzügyi menedzsereket, szakmai és befektetési tanácsadókat, gyakorta néhány nap alatt, kiugrott könyvtárosokból, a lehetetlenségig elszegényedett egykori adminisztratív dolgozókból.

Tételezzük fel, hogy egy Magyarországon dolgozó biztosító összes alkalmazottja, összes ügynöke mérhetetlenül tisztességes, jó szándékú ember. Ám csak egy csekély töredékük fog 15-20 év múlva a cégnél dolgozni, sőt az igazság az, hogy már 4-5 év múlva se láthatunk belőlük szinte hírmondót se.

Az ügyfél tehát, aki a személyes megbízhatóságra alapozva megkötött egy magyar viszonyok között jelentős összegű szerződést, annak lejártakor maximum a saját házastársához mehet panaszkodni, hiszen nem csak hogy az annak idején vele kapcsolatba lépő ügynök nem dolgozik már a cégnél, hanem esetleg már az irodát is másképp hívják réges-rég, sőt az sem kizárt, miért is lenne az, hogy maga a cég is megszűnt, beleolvadt valami másba, egészen másképp hívják, mint valaha.

S hogy akkor mekkora és milyen lehetősége lesz az átlag magyar ügyfélnek arra, hogy érdekeit valóban érvényesítse, az egyelőre még teljesen homályos.

A biztosítók akkor, amikor munkatársakat keresnek lenyűgöző ígéreteket tesznek, szinte egyedülálló lehetőségekkel csalogatják az ügynökjelölteket.

Valljuk be őszintén, hogy a szép ígéreteknek jelentős része igenis valós. Legalábbis elméletileg.

Mit is ígér a biztosító?

A lehető legmodernebb, legvonzóbb dolgokat. Folyamatos rendszeres szakmai képzést, a munkaidő egyéni beosztását, szigorúan teljesítmény szerinti bérezést, maximális önállóságot. A megszokott főnöki önkény alóli mentességet.

Mert az ügynöknek, ha mással nem, legalább a mini-Napóleonok munkahelyi seregével nem kell megküzdeniük, nem kell átélniük a mindennapi megalázó piszkálódást, macerálást.

S a teljesítmény szerinti bérezés sem akármilyen, hiszen tudjuk, hazánkban gyakorlatilag szinte mindenki erre vágyik. Száz munkavállaló közül 99-nek

az a véleménye, hogy pont őt nem fizetik meg tisztességesen munkája szerint.

Azt mondhatnánk tehát, hogy a biztosítók a lehető legkorszerűbb, legösztönzőbb, leginkább teljesítményre sarkaló feltételeket teremtenek dolgozóik számára.

Jegyezzük meg, ez távolról sem olcsó propaganda. Az persze egészen más kérdés, hogy a valóság az egészen más, távolról sem olyan egyszerű tisztességes munkával nagy pénzeket keresni, mint ahogy gondoljuk, hiszen az élet más területein sem olyan egyszerű, sőt, gyakran lehetetlen.

Természetesen eltűnődhetünk azon, hogy a valóságban a két fogalom, munka és tisztesség mit is jelent.

Maradjunk mindenesetre annyiban, hogy egy-két egészen kivételes esettől eltekintve, ugyanolyan kevéssé lehet a biztosítóknál meggazdagodni, mint ahogy más ígéretes munkahelyeken.

Könyvecskénkben többször visszatérünk arra, hogy miért olyan nagy a biztosító cégek vonzó hatása.

Nagyon őszintén mindenki tudja, hogy távolról sem olyan egyszerű a mindennapi „taposó-munkával” milliommossá válni. Maga a remény, és a saját anyagi helyzet borzasztó kilátástalansága arra vezet, hogy mégis csak megpróbálkozzanak a lehetlennel, megfogják „az isten lábát”.

Olyan ez, mint a lottó, vagy a totó. Tulajdonképpen mindenki világosan tudja, hogy csak minden 3-4 milliomodik játékos nyer komolyabb összegeket, ám ettől függetlenül oly rengetegen töltik ki a heti szelvényeket.

Úgy tűnik tehát, hogy az életbiztosítás a kis ember nagy üzlete. Hogy – sajnos – mennyire nem az, azt mi sem bizonyítja jobban, mint az, hogy az ügyönkök több mint fele két éven belül otthagyja a pályát.

Kénytelen kellelten meg kellett tanulniuk honfitársainknak a rendszerváltást követően, hogy a szakmai tudás, felkészültség, végzettség, tapasztalat önmagában is igen komoly érték. Nyilvánvaló, hogy egy olyan társadalmi rendszerben, ahol esetenként még egy utcaseprő is többet keresett, mint egy egyetemi docens, sem a szakmai felkészültségnek, sőt még a nyelvtudásnak sem volt igazán értéke.

Igazából – néhány kivételtől eltekintve – igen kevesek voltak ráutalva arra, hogy a saját, vagy gyermekeik képzésébe anyagilag investáljanak.

Valahogy úgy volt ez, mint a legendás ingyenlevessel, mindenki elfogadta, sőt természetesnek tekintette, hogy van és létezik, és senki sem gondolt utána, hogy ez valójában mennyibe is kerül. Pont ezért okozott oly komoly sokkot Magyarországon a képzés akár csak részleges piaci alapokra történő helyezése.

A képzés, a képzettség tulajdonképpen ugyanolyan áru, mint az összes többi, mint a krumpli, vagy egy pár zokni, amiért fizetni kell.

Épp ezért érhetnek és érnek el oly nagy sikereket a biztosítók a „munkaerő-toborzáskor”, hiszen ők az ingyenes szakmai képzés lehetőségét ígérnek és teremtik meg olyan egvedülállóan kedvező módon, hogy a tanítvány akár már a képzés ideje alatt is kereshet.

Mint már láttuk, a biztosítók a munkatársaikat, ügynökeiket úgy oktatják, tanítják, dresszírozzák, hogy azok elhiggyék, ők valamilyen különleges, a társadalmon felül álló réteget alkotnak.

Nem azt tanulják a leendő ügynökök a tanfolyamokon, hogy a biztosítók a szolgáltató ipar részei, hanem azt, hogy ezek a cégek tulajdonképpen nem mások, mint a társadalom nagy többsége felett álló lényegében öntörvényű szervezetek. Ez az oktatási forma az ügynöknek nem azt sugallja, hogy az ügyfelekkel korrekt partneri viszonyban legyen, hanem kizárólag azt, hogy az ügyfelet ott, ahol tudja, becsapja, átverje, lenyúlja.

Amíg egy pincér- vagy egy fodrásztanulónak a szakmunkás-képzési idő alatt azt tanítják, hogy legyen udvarias, előzékeny az ügyféllel, ahol lehet, lesse annak óhajait, sóhajait, addig egy biztosítási ügynök vagy bróker csak és kizárólag az egyoldalú haszonszerzésre törekszik, és soha az oktatás egyetlen percében sem kell arra gondolnia, hogy tevékenységével valahol az ügyfél érdekeit is kellene szolgálnia.

Ez a fajta gondolatmenet különösen egy olyan országban veszélyes, mint hazánk, mely jelen pillanatban választóponton áll.

A yuppie-gondolkodásmód elterjedése Magyarországon komoly veszélyekkel járhat, sokkal komolyabbakkal, mint például Nyugat-Európában.

Egy széles, viszonylag jómódú középréteg hiányában az ilyesfajta üzleti tendenciák, s az ezeken keresztül megjelenő magatartásformák társadalmunk teljes kettészakadásához vezethetnek, az egyik oldalon egy nagyon jól fizetett elit kialakulásához, a

másik oldalon pedig akár négy-öt milliányi silányul fizetett magyar pusztán egyszerű „bedolgozóvá” válásához.

Az az úgynevezett személyzeti nagykanál, mellyel a biztosító cégek a leendő munkatársaikat kihalászták, bizony elég nagy és mély.

Mindenki belefér, a silányul fizetett halbiológus, a sírásó, a postás és az exrendőr.

Az ügynöki szakma mesterfogásainak elsajátításához, vagyis ahhoz, hogy valaki röpké néhány hét alatt egy nagy nemzetközi cég pénzügyi menedzserévé váljon, nem kell különösebb iskolai végzettség, elég hozzá egy fodrász szakmunkás bizonyítvány is, de ha az sincs, hát az se baj.

A feladat elvégzésére mindenki alkalmas, mert alkalmassá teszik őket a biztosítók. Régi korok emlékei idéződnek bennünk, amikor az újsütetű finanszenik sokaságáról hallunk.

A halódó Kádár-korszak mindenre alkalmas, univerzális kádereire gondolunk, akik a híres-hírhedt marxista-leninista középiskolai végzettséggel alkalmassá váltak egy-egy bányára, egy-egy kórház, egy-egy megye, vagy akár egy egész iparág vezetésére.

Am jól jegyezzük meg, hogy a fent említett, sokak által Föxi-Maxinak gúnyolt iskolában mégis csak kellett vagy 3 évig tanulni, vagy legalábbis ott lenni az előadásokon, még a biztosítók munkatársai futószalagon készülnek.

Nézzünk egy tipikusnak mondható példát. Tegyük fel, hogy egy vidéken élő, tisztességesen dolgozó magyar villanyszerelő megunja azt, hogy jó esetben havi 50.000 forintért gürccöljön.

Egy ismerőse, aki már tapasztalt róka, mert már vagy egy hete a biztosítónál dolgozik, rábeszéli arra az egyszerű csodálatos lehetőségre, amit a cége kínál az új munkatársaknak.

Az már elég, ha villanyszerelőnk ráharap a horogra, s egyszer elmegy egy ilyen fejtágító előadásra.

Az előadás végére finans-zsenivé válik.

S az, aki pár napja még a létra tetején állva szorongatta a fáziskeresőt, néhány hét múlva már maga is pénzügyi tanácsokat osztogat az ügyfeleknek, s a még újabb, az általa toborzott munkatársaknak is, úgymond a szerződéseken keresztül milliók futnak át a kezén.

Addig nincs is nagy baj, ameddig barátunk mellékállásban esténként, munka után körbejárja és elkábítja az ismerőseit, és elad néhány biztosítási kötvényt.

Az első pitiáner sikerekért rengeteg dicsőséget fog learatni, követendő példának állítják a többiek elé, ráhivatkoznak lépten-nyomon.

Fülébe suttoják, amint erre csak alkalom kínálkozik, hogy ugyan már, mi a csudának nem hagyja ott már az állását, azért a nyavalyás kis 50.000 forintért, egész egyszerűen felesleges reggelenként felkelni, hiszen bent a biztosítónál 4-5-ször annyit is kereshet.

S, ha emberünk hallgat a „jó tanácsra”, akkor nagyon-nagyon könnyen kerülhet lehetetlen helyzetbe.

Az ismerősök, barátok, rokonok elfogytával ugyanis megszűnnek a kezdeti sikerek is. Új biztosításokat nem, vagy csak végtelen nehézséggel tud

eladni, miközben havi rezsijét, maga és családja életfenntartása költségeit továbbra is fizetnie kell.

Azonban, ha villanyszerelőnk szerencsés, szorgalmas, jó fejű ember, előfordulhat átmenetileg az is, hogy régebbi havi fix-ének valóban sokszorosát is megkeresi.

Igen ám, de nemcsak a bevételei szöknek az egekbe, hanem a kiadásai is.

Korábban elképzelhetetlen összegre rúgnak megélhetési költségei is. Telefonszámlája ötjegyűvé válik, benzinköltségei pedig asztronómiai méreteket öltenek.

Új munkatársai rábeszélnek, hogy szakadt farmer-nadrágját, kínai tornacipőjét sűrűszen cserélje le elegáns öltönyre és divatos lábbelire, hogy soha se szorongasson többé a hóna alatt nylon-zacskót, járjon inkább számszörös diplomata táskával, s nem ritkán arra is, hogy bakfiskorba lépő Trabantja helyett vegyen legalábbis, ha mást nem, egy Suzukit, vagy, ha nem tudna venni, akkor lízingeljen, hiszen az az alapelv: aki sikeres akar lenni, annak sikeresnek kell látszania.

Úgy is eleget fog majd keresni, és természetesen azt sem szabad elfelejteni, hogy ügynököt még nem hordott a hátán a Föld, akinek ne lett volna a saját cégénél legalább egy, de igen sokszor akár több nagy összegű, hosszú futamidejű életbiztosítása.

Ez a tény nemcsak az ügynök anyagi kiszolgáltatottságát növeli, hanem gyakorlatilag elengedhetetlen a mindennapi munkájánál, hiszen, ha kifogyott volna minden érvből, ha már nem jutna eszébe más érv, akkor még mindig előhúzhatja a táskájából a

saját biztosítási kötvényeit, az ügyfél orra alá dughatja.

„Nézzé, kedves uram, én sem vagyok egészen hülye, nekem is pont ilyen szerződéselem van, mint amilyet én most Önnek ajánlok!”

Emberünk tehát egészen új és rendkívül költséges életmódra rendezkedik be. Szépen eladósodik.

Miért ne tenné, hiszen ezután már ügyis csak lapátolnia kell a pénzt. Arra nem gondol, hogy az első sikereket oly gyakran akár hosszú hónapok kudarcái követik. S arra sem, hogy bizonyos kiadásait, független attól, hogy mekkora éppen a bevétele, fizetnie kell. Társadalombiztosítási és nyugdíjjárulékot, lakásának, telefonjának működési költségeit, autóját stb.

S arra sem, hogy az a kemény munkával megkeresett honorárium, amit ő a biztosítótól kötési illetékként megkap, nem más, mint egy hitel.

A pénz csak akkor válik valójában is az ő tulajdonává, ha az ügyfél legalább két évig folyamatosan fizeti a biztosítási díjat. Ellenkező esetben az ügynöknek a felélt, rég elköltött pénzt vissza kell adnia.

S mivel hazánkban ugyanúgy, mint Nyugat-Európában meglehetősen sok életbiztosítást mondanak le egyoldalúan az ügyfelek, szüntetik be a havi díjak fizetését, emberünk egy szép napon arra ébredhet, hogy rossz esetben akár több százezer forinttal is tartozik a biztosítónak.

S bizony az egyszer otthagyt munkahelyre Magyarországon ma már nem könnyű visszakerülni. Barátunk azonban már akkor is, ha a céget megkeseredetten otthagya, hatalmas adóssághegyet gör-

getve maga előtt az utcára kerül, de a cégnél töltött ideje alatt legalább egy állandó, új munkatársat sikerült beszerveznie, teljesítette a „köteleességét”, hiszen ő ügyis alkalmatlan egy figura volt, életképtelen flótás, de az új ember már ott van a helyén, s kezdődhet a játék előlről.

S kezdődik is, hiszen a biztosítók viszonylag csekély számú, jól fizetett, stabil munkatársa, magasabb beosztású ügynöke pontosan ebből él.

Elegendő évenként néhány ilyen hiszékeny vilánszerelőt, hogy a fentebb említett példánknál maradjunk, beszervezniük, akik, ha másnak nem is, de legalább a rokonainknak, barátainknak, ismerőseiknek eladnak pár életbiztosítást.

A nagynevű, magukat gyakran és előszeretettel világcégnek nevező biztosítók személyzeti politikája – mint azt már az eddigiekből is láthattuk – fölöt-
több érdekese.

Említsünk talán a tapasztalatunkból egy gyöngyszemet!

München kontinensünk egyik biztosítási központjának számítt. 87 cégnek is ott van a székhelye. Gyakorlatilag mind a 87 azzal dicsekszik, hogy ő a legjobb a szakmában. Mindegyik büszke arra, hogy az ügynököket különös gonddal választja ki.

Ezek a munkatársak, akik a biztosító hangzatos állítása szerint zömében felsőfokú végzettséggel rendelkeznek, komoly szakmai, pénzügyi kiképzést kapnak.

S hol, ha nem máshol, mint a világ egyik biztosítási centrumában, Münchenben!

Ezt a magasan kvalifikált, komoly gondossággal felkészített ügynöki ideált testesítette meg P. M. úr.

Ő is ügynök lett, átverekedte magát a konkurencián, belefért a csapatba. Szakmai háttere persze nem volt lebecsülendő. Korábban, állatorvosokat is meghazudtoló ügyességgel kutyaheréléssel foglalkozott.

Ő azonban a kényes műtétet nem késsel, vagy szikével végezte, mint mások, hanem foggal, mert az lényegesen sterilebb. Legendás élményeivel többször megörvendeztette hallgatóságát, csillogó szemmel mesélte: „a hátsó lábukat kaptam el, s aztán alulról beharaptam nekik.”

P. M. úr kalandos előéletét persze mindenki hamar megismerte a biztosítónál, ám ez nem zavart senkit se, vagy fogalmazhatunk úgy is, hogy a kutyát se zavarta, mert ő még ezzel a szellemi fegyverzettel is tudott üzletet kötni, hiszen az életbiztosítási üzletben egyetlen törvény érvényes, olyan hülye még nem született, aki ne találna még egy nálánál hülyébbet is, és ne tudna neki valamit eladni.

Az önámítás és önteltség riasztó fokára jutott egy továbbképző szemináriumon két müncheni ügynök.

Egyikük, egy „idegenbeszakadt” magyar így dicsekedett: „fantasztikus, amit én elértem, valamikor Magyarországon csak egy egyszerű ügyvéd voltam, ma pedig ezen jeles cég 4-es kategóriájú ügynöke lehetek.”

Másikuk, egy valaha román rávágta: „akkor én többet elértem, mint te, mert én annak idején Romániában csak gumiszerelő voltam, és most már én is 4-es kategóriájú ügynök vagyok.”

Egyetlen más szektorban sem olyan nagy a fluktuáció, mint a biztosítószektorban.

Ezrek és tízezrek hagyják ott a munkahelyüket, feladva vágyaikat, reményeiket, mert csalódtak, és mert közel sem találták meg számításukat.

A pályát elhagyók jelentős része súlyos válságba süllyed mind anyagi, mind erkölcsi tekintetben. Rengeteg volt ügynök képtelen tovább fenntartani korábbi életmódját, fizetni a csillagászati részleteket. Először a vagyont érő autók lízing-szerződéseit próbálják, amilyen gyorsan csak lehet – akár komoly anyagi áldozatok árán is – felmondani. Aztán sorra kerül a mobiltelefon, a sikkes ruhadarabok és egyéb kellékek, végül pedig, a néhai munkatárs a saját biztosításait sem tudja már tovább fizetni.

A pénzügyi csődnél valószínűleg még megrendítőbb az a mély emberi, morális válság, amelybe oly sok ügynök kérlelhetetlenül kerül a szakma feladása után.

Egyrészt kialakul körülötte egy társadalmi vákuum, légüres tér, melyben régi ismerősei, kollegái, üzletfelei már elkerülik, nem állnak szóba vele.

S, ha még a külvilág nem is viselkedne ellenségesen a volt ügynökkel, maga az egykori biztosítási képviselő sündisznó-hadállásokat épít ki maga körül, behúzódik, összezárkózik, s csak a tüskéit meresztgeti kifelé. Az idegenekben ellenségeket lát, olyanokat, akik csak gúnyolódni akarnak az ő balsorsán és sikertelenségén.

A legszomorúbb azonban az, hogy a „bukott” ügynök tulajdonképpen saját magára haragszik igazán, mardossa az önvád, hiszen olyan területen sem tu-

dott igazi sikereket elérni, ahol látszólag csupa sikeres ember dolgozik.

Pályafutása során százszor és ezerszer hallotta, hogy a biztosítóknál csak a hülyék és a tökféjűek nem gazdagodnak meg, nem viszik semmire, meg persze az életképtelenek.

Mivel a volt ügynökök zöme sem hülyének, sem tökféjűnek nem tartja magát, marad tehát a harmadik lehetőség: az életképtelenség ...

Komoly pszichikai erővel, erős családi háttérrel, igen stabil baráti kapcsolatokkal kell rendelkeznie egy csalódott ügynöknek ahhoz, hogy ne merüljön el végképp a kilátástalan önmarcangolásban.