

## Dzień dobry, chciałbym zerwać polisę

Autor tekstu: **Robert Prochowicz**

**C**o ma ze sobą wspólnego ksiądz katolicki i przedstawiciel handlowy firmy ubezpieczeniowej? Obaj mają za zadanie dbanie aby z „firmy” nie odchodzili „klienci”. Obaj będą się starali wszelkimi sposobami zmienić decyzję „klienta”, który chce odejść. Różnica między nimi jest taka, że ksiądz ma dużo, dużo łatwiej...

Jakiś czas temu obejrzałem w internecie ([video o apostazji](http://kontrowersje.wp.tv/i,Kontrowersje-Apostazja,mid_ticaid=6116b7#m1171094) ([http://kontrowersje.wp.tv/i,Kontrowersje-Apostazja,mid\\_ticaid=6116b7#m1171094](http://kontrowersje.wp.tv/i,Kontrowersje-Apostazja,mid_ticaid=6116b7#m1171094))), w którym w bardzo charakterystyczny sposób wypowiada się ksiądz Rafał Starkowicz z Gościa Niedzielnego. Wypowiedzi te skłoniły mnie do refleksji nad zawodem księdza. Misją duchownego jest wszak ewangelizowanie, czyli zdobywanie nowych wiernych, a także dbanie aby starzy wyznawcy nie odchodzili od religii. Ksiądz co prawda nie dostaje premii za każdego nawróconego, ale zazwyczaj dużo serca wkłada w ewangelizowanie. Motywuje go etos duchownego i wewnętrzne przekonanie, że to co robi jest słuszne i dobre — zwłaszcza dla osoby ewangelizowanej. Podczas oglądania wspomnianego filmu przypomniało mi się, jak kiedyś rezygnowałem z umowy z operatorem telefonii komórkowej. Konsultant podczas rozmowy telefonicznej bardzo się starał zmienić moją decyzję i używał przy tym różnorodnych argumentów, często wręcz zabawnych. Tego typu zachowanie zdarza się też wśród przedstawicieli innych instytucji: banków, zakładów ubezpieczeń itp. Zachowanie takiego konsultanta, mające podłoże finansowe, przypomina mi zachowanie księdza z filmu. Korzystając więc z cytatów tego duchownego ułożyłem poniższą scenkę rodzajową. Ma ona na celu pokazanie, że próba wystąpienia z Kościoła katolickiego w Polsce często wygląda jak rozmowa z namolnym przedstawicielem firmy ubezpieczeniowej lub operatora komórkowego. Są przy tym jednak dwie zasadnicze różnice.

— w przypadku konsultanta często można otrzymać jakąś ciekawą zachętę do nie zrywania umowy: a to rabat na abonament, a to atrakcyjny telefon za złotówkę. W przypadku polskiego proboszcza liczyć można jedynie na krzywe spojrzenia, opryskliwe traktowanie i przeciąganie sprawy.

— w przypadku zrywania umowy z ubezpieczycielem lub operatorem komórkowym proces ten jest opisany w publicznie dostępnym regulaminie danej firmy. Jest on najczęściej w miarę prosty i przyjazny i sprowadza się do napisania oświadczenia na piśmie i dostarczeniu go do siedziby firmy. Nie trzeba nawet fatygować się osobiście — wystarczy wysłać oświadczenie listem poleconym. W przypadku występowania z Kościoła nie ma jasnych uregulowań prawnych, a polskie urzędy i sądy robią co mogą aby tylko nie zająć stanowiska w sprawie procedury formalnego opuszczania wspólnot wyznaniowych. Generalnie każdy związek wyznaniowy chcąc zarejestrować swą działalność w Polsce powinien złożyć w Ministerstwie Administracji i Cyfryzacji cały szereg dokumentów, w tym Statut związku wyznaniowego. W statucie powinien się znaleźć zapis określający „sposób nabywania i utraty członkostwa oraz prawa i obowiązki członków” (Ustawa o gwarancjach wolności sumienia i wyznania Art.32). Szkopuł w tym, że Kościół rzymskokatolicki (i kilkanaście innych kościołów) działa na podstawie odrębnych ustaw i zwolniony jest z obowiązku składania statutu. A jak nie ma obowiązku ustawowego to dochodzi do takich sytuacji, że duchowni katolicycy deklarują czasem, że z ich związku wyznaniowego wystąpić się po prostu nie da...

Wróćmy jednakże do wspomnianej powyżej scenki rodzajowej. Do filii zakładu ubezpieczeń Opoka przychodzi Jan Kowalski, który chce zerwać umowę. Przedstawiciel handlowy Adam Nowak stara się wyperswadować mu ten pomysł.

— Dzień dobry. Nazywam się Jan Kowalski mam u was polisę i chciałbym ją zerwać.

— Że co proszę?

— Chcę zerwać polisę.

— Proszę Pana, nie da się zerwać polisy.

— Słucham? Każdą polisę można zerwać!

— No wie Pan co... Pracuję tutaj od 20-tu lat i pierwszy raz mi się zdarza, że ktoś chce zerwać naszą polisę. Musiałbym się dowiedzieć w centrali czy to możliwe. Ale czy Pan dobrze przemyślał tą decyzję? Co Pana do niej skłoniło?

— To proste. Nie podoba mi się ani wasza oferta, ani wasza firma. Dużo ostatnio doniesień medialnych o waszych pracownikach, którzy wykorzystując swą pozycję...

— Ach, to o to chodzi! Wszyscy popełniamy błędy, nawet nasi pracownicy, którzy wszak są najlepsi na rynku. W każdym stadzie zdarzają się czarne owce!

— To prawda ale to wasza firma reklamuje się wszędzie, że wasi pracownicy są uczciwi do bólu i można im zaufać ze względu na najwyższe standardy moralne, które są regułą w waszej organizacji. A tu okazuje się, że Ci pracownicy nie są tak krystalicznie czysti i potrafią posunąć się do tak obrzydliwych czynów jak ten człowiek z Mielca, który molestował dziecko waszej klientki.

— Proszę Pana! Problemy, winy są nagłaśniane w mediach i przedstawiane jako reguła. To jest element walki z naszą firmą. Ta walka była zawsze i ten schemat istnieje już od wielu lat.

— Jakie media, jaka walka?! Dyrektorzy regionalni z waszej firmy wiedzieli o tym okropnym fakcie i ukrywali go. Twierdziliście, że nie ma obowiązku donoszenia o nim do prokuratury oraz, że rozwiązacie problem zgodnie z waszym wewnętrznym regulaminem pracowniczym. A potem przenieśliście tego pracownika do innego biura pod Poznaniem gdzie on nadal molestował dzieci.

— To konkurencja przedstawia nas w złym świetle. Nie mogę wskazać dokładnie winnych tego czarnego PR-u, ale wyczuwam tu działanie złego...

— Nawet jeśli pominiemy przestępstwa tych „czarnych owiec” to głównym powodem, dla którego chcę zerwać polisę jest to, że jest to marny produkt! Jego warunki są bardzo słabe i ja nie chcę z niego korzystać.

— Ja myślę, że Pan po prostu do końca nie zna naszej oferty. Być może nie czytał Pan uważnie naszych publikacji, nie wysłuchał Pan cotygodniowych referatów na temat naszej działalności. To z powodu niewiedzy Pan chce od nas odejść. Kiedy Pan zobaczy czym jest nasza firma, kiedy Pan zobaczy jak wspaniała jest nasza oferta — Pan wróci. Dostrzeże Pan wartość naszych usług.

— Zapewniam Pana, że znam waszą ofertę i wasz produkt. Znam zakres waszej polisy i zupełnie mi ona nie odpowiada. Poza tym ja nie muszę posiadać polisy u was. To nie PRL, że nie ma wyboru i zakupy można robić tylko w osiedlowym sklepie Społem. Teraz mogę kupić polisę w jednej z tysięcy firm. I to na całym świecie. Mało tego! Mogę nawet w ogóle polisy nie kupować jeśli uznam, że jest mi ona zbędna.

— Nasza polisa jest wspaniałym produktem ale proszę nie zapominać, że jest też coś jeszcze. Ten kto nas porzuca wyłącza się ze wspólnoty naszych klientów, traci wsparcie tej społeczności. To bardzo ważne w dzisiejszych czasach aby mieć oparcie w grupie życzliwych ludzi.

— Ja nie potrzebuję wsparcia waszej wspólnoty! Mam rodzinę, grono przyjaciół i znajomych. Miliony waszych klientów nie robią na mnie wrażenia. Tym bardziej, że wielu z nich ma u was polisę bo ich rodzice ją wykupili, a później nie chciało im się pofatygować aby ją zerwać. Mnie się akurat chce i proszę nie przeciągajmy już tej rozmowy. Podpiszmy papiery i sprawa będzie załatwiona.

— Zastanawiam się czy chce Pan zerwać polisę za względu na jakieś niedobre zewnętrzne doświadczenia, czy przez całą tą medialną nagonkę na nas. Proszę mi to wyjaśnić, bo nie rozumiem, cóż takiego skłoniło Pana do tak brzemiennej w skutki decyzji. Zaznaczam, że ja Pana nie potępiam, ja chcę dotrzeć do Pana serca.

— Ale ja nie chcę aby Pan docierał do mego serca! Co Pan, kardiolog? Moje serce jest w porządku i nie potrzebuje Pana konsultacji. Przyszedłem tutaj, mając cichą nadzieję, że sprawę załatwimy szybko i podpiszemy odpowiednie papiery odnośnie zerwania tej przekłętej polisy. A Pan przeciąga to w nieskończoność. Właściwie to można się było tego spodziewać — mówiono mi, że wasze wewnętrzne procedury nakazują wam odwieść mnie od powziętego zamiaru.

— Decyzja o zerwaniu umowy z naszą firmą to bardzo ważna decyzja. Ja myślę, że te procedury są po prostu właściwe, dlatego, że nie od emocji powinny być uzależnione te decyzje.

— A czy ja przyszedłem do Pana rozemocjonowany? Może teraz już jestem, ale to przez Pana zachowanie. Ja to sobie wszystko dokładnie i na chłodno przemyślałem. Rozmawiałem z przyjaciółmi na ten temat. Podjąłem decyzję zupełnie świadomie i jest to decyzja ostateczna. A dlaczego właściwie ja się muszę tłumaczyć z mojej decyzji lub jej powodów? Czy wy chcecie mnie na siłę trzymać w spisie waszych klientów?? Składek nie płacę już od lat!

— Tu nie ma sytuacji, w której człowiek jest do czegoś zmuszony. Jak człowiek żyje to ma możliwość decydowania o sobie.

— No więc ja chcę decydować o sobie! Powtarzam jeszcze raz: chcę zerwać waszą polisę.

— Proszę Pana. Ja widzę, że Pan jest bardzo zirytowany i jeśli podejmie Pan tak ważną decyzję w takim stanie może Pan mieć w przyszłości pretensję do mnie jak i do samego siebie. Sugeruję, aby Pan to jeszcze raz dobrze sobie przemyślał. Ja w tym czasie zadzwonię do centrali i dowiem się jak dokładnie wygląda procedura i jakie dokumenty należy podpisać. Niech Pan zadzwoni do mnie za dwa tygodnie to umówimy się na kolejne spotkanie. Aha i jeszcze jedno: na to kolejne spotkanie niech Pan przyprowadzi ze sobą jako świadków dwie osoby ubezpieczone w naszej firmie, najlepiej

rodziców. Do widzenia Panu!

**Robert Prochowicz**

Redaguje serwis Apostazja.info

[Pokaż inne teksty autora](#)

(Publikacja: 17-10-2013)

Oryginał.. (<http://www.racjonalista.pl/kk.php/s,9349>)

Contents Copyright © 2000-2012 Mariusz Agnosiewicz

Programming Copyright © 2001-2012 Michał Przech

Właścicielem portalu Racjonalista.pl jest Fundacja Wolnej Myśli.

Autorem portalu jest Michał Przech, zwany niżej Autorem.

Żadna część niniejszych opracowań nie może być wykorzystywana w celach komercyjnych, bez uprzedniej pisemnej zgody Właściciela, który zastrzega sobie niniejszym wszelkie prawa, przewidziane w przepisach szczególnych, oraz zgodnie z prawem cywilnym i handlowym, w szczególności z tytułu praw autorskich, wynalazczych, znaków towarowych do tego portalu i jakiegokolwiek jego części.

Wszystkie elementy tego portalu, wliczając w to strukturę katalogów, skrypty oraz inne programy komputerowe są administrowane przez Autora. Stanowią one wyłączną własność Właściciela. Właściciel zastrzega sobie prawo do okresowych modyfikacji zawartości tego portalu oraz opisu niniejszych Praw Autorskich bez uprzedniego powiadomienia. Jeżeli nie akceptujesz tej polityki możesz nie odwiedzać tego portalu i nie korzystać z jego zasobów.

Informacje zawarte na tym portalu przeznaczone są do użytku prywatnego osób odwiedzających te strony. Można je pobierać, drukować i przeglądać jedynie w celach informacyjnych, bez czerpania z tego tytułu korzyści finansowych lub pobierania wynagrodzenia w dowolnej formie. Modyfikacja zawartości stron oraz skryptów jest zabroniona. Niniejszym udziela się zgody na swobodne kopiowanie dokumentów portalu Racjonalista.pl tak w formie elektronicznej, jak i drukowanej, w celach innych niż handlowe, z zachowaniem tej informacji.

Plik PDF, który czytasz, może być rozpowszechniany jedynie w formie oryginalnej, w jakiej występuje na portalu. **Plik ten nie może być traktowany jako oficjalna lub oryginalna wersja tekstu, jaki prezentuje.**

Treść tego zapisu stosuje się do wersji zarówno polsko jak i angielskojęzycznych portalu pod domenami Racjonalista.pl, TheRationalist.eu.org oraz Neutrum.eu.org.

Wszelkie pytania prosimy kierować do [redakcja@racjonalista.pl](mailto:redakcja@racjonalista.pl)