

Mon Métier

Je sensibilise mon client ou futur client sur les risques qui concernent sa personne et ses proches. Je mets en place les solutions qui compenseront en euros ces risques s'ils se produisent. Jusque-là, rien d'anormal.

Réflexion sur mon métier

Un médecin, lui, prescrit une solution à un patient pour qu'il guérisse. Je m'en tiens au serment d'Hippocrate. Pas de polémique ! Là, je fais un truc qu'il n'oserait pas faire : Je prescris un remède à des gens bien portants. Et s'il leur arrive quelque chose je ne peux plus grand chose pour eux sinon compenser cette chose par des euros.

L'argent ne fait pas le bonheur mais ça évite de rajouter du malheur.

Un exemple : la mort

Là, je fais un truc qu'une voyante n'oserait pas faire. Je leur prédis qu'ils vont mourir.

Les clients ne sont pas obligés de me croire mais la tendance est de tomber vite d'accord sur ce risque ; ça permet d'avancer.

Il est vrai que ni Hippocrate, ni les voyantes ne sont passés au travers.

Pour la suite, les publicitaires de la « Française des jeux » ont dû s'inspirer de ma méthode.

N'ont-ils pas dit un truc comme « cent pour cent des gagnants ont tenté leur chance » ? Là, je dis pire, un truc comme « cent pour cent des perdants vont gagner ».

Miser sur la mort : un jeu construit par les British pour bâtir un empire. Il est vrai que la personne qui retire les gains est rarement celle qui a joué. Cela prouve bien qu'on ne peut avoir le beurre et l'argent du beurre et, surtout, que ce que je disais au début de l'entretien sur le risque à couvrir s'est trouvé vérifié. Je connais mon métier.

Et là, je fais un truc qu'un escroc n'oserait pas faire et que je n'oserais pas faire si ce n'était pas mon métier. Je vais voir la personne qui a touché les gains pour qu'elle remette ses euros dans le bandit manchot et je lui dis la voyance du jour en lui conseillant de penser à ses successeurs.

Et oui, je suis assureuR !