

Πουλάτε αέρα

Θα τύχει ενδεχομένως, ενώ συζητάμε με τον υποψήφιο πελάτη, να μας πει.

ΠΕΛΑΤΗΣ: Απ' ό,τι καταλαβαίνω κύριε..., μάλλον πουλάτε αέρα.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ: Μα και βέβαια κύριε..., πουλάω αέρα και όχι, ας πούμε, έναν αναπτήρα, που θα σας χρησίμευε για να ανάψετε το τσιγάρο σας. Μα για πείτε μου αλήθεια, τι θα συνέβαινε αν κλείνατε το στόμα και τη μύτη σας;

ΠΕΛΑΤΗΣ: Θα πέθαινα από ασφυξία.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ: Σωστά. Βλέπετε λοιπόν, ότι είναι προτιμότερο να σας πουλάω αέρα, παρά έναν αναπτήρα; Όπως λοιπόν έχετε ανάγκη τον αέρα, έτσι έχετε ανάγκη και την ασφάλεια. Γιατί η ασφάλεια στις δύσκολες στιγμές θα σας δώσει όλα αυτά που θα έχετε ανάγκη, εσείς και η οικογένειά σας. Θα σας δώσει όλα αυτά, που θα σας κάνουν να αναπνεύσετε και να συνεχίσετε τη ζωή σας, ενώ κάποιος αναπτήρας θα σας ήταν εντελώς άχρηστος.





ΠΕΛΑΤΗΣ: Τι να την κάνω εγώ την ασφάλεια κύριε... Δε μ' ενδιαφέρει. Όλα αυτά είναι ανοησίες!

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ: κύριε..., έχετε ρεζέρβα στο αυτοκίνητό σας;

ΠΕΛΑΤΗΣ: Και βέβαια έχω. Σε περίπτωση που θα με «πιάσει» λάστιχο, πώς θα συνεχίσω το δρόμο μου;

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ: Σωστά! Όλοι έχουμε. Και σας ρωτώ, έχετε προνοήσει για «ρεζέρβα» για την ΕΘΝΙΚΗ ΟΔΟ ΤΗΣ ΖΩΗΣ;

Αν σας συμβεί κάποιο δυσάρεστο ατύχημα, ας πούμε, έχετε προνοήσει για κάποιο πρόγραμμα ασφάλειας ζωής, που θα σας βοηθήσει να το ξεπεράσετε και να συνεχίσετε, χωρίς δυσάρεστες για την οικογένειά σας συνέπειες, το δύσκολο δρόμο της ζωής;

ΠΕΛΑΤΗΣ: Δε με ενδιαφέρουν όλα αυτά. Δόξα τω Θεώ, έχω τρία διαμερίσματα, οπότε και να μου συμβεί κάτι, δε θα πεινάσουν τα παιδιά μου.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ: Συγχαρητήρια κύριε... Μακάρι κι άλλοι γονείς να είχαν τη δυνατότητα να κάνουν αυτά που έχετε κάνει εσείς μέχρι σήμερα. Αν όμως σας συμβεί μια σοβαρή αρρώ-

114 στια, πώς θα μπορέσετε να αντεπεξέλθετε στα τεράστια έξοδα που συνεπάγεται κάτι τέτοιο; Αν χρειαστεί για παράδειγμα να πάτε στο εξωτερικό για θεραπεία, τι θα γίνει; Και μη μου πείτε ότι θα σας φτάσουν αυτά που παίρνετε από τα ενοίκια. Πώς θα τα βγάλει πέρα τότε η οικογένειά σας; Ή μήπως θα φτάσετε στο σημείο να πουλήσετε ένα διαμέρισμα για να αντιμετωπίσετε τα έξοδα της θεραπείας; Ίσως όμως να φτάσετε στην ανάγκη να το κάνετε και αυτό. Έχετε βέβαια ακούσει ότι ολόκληρες περιουσίες έχουν πουληθεί, προκειμένου να γίνει καλά κάποιος συνάνθρωπός μας.

Αλλά προς Θεού κύριε..., θα φτάσετε στο σημείο να πουλήσετε την περιουσία σας, που με τόσο κόπο και ιδρώτα αποκτήσατε; Αυτά που προορίζατε για ένα καλύτερο αύριο των παιδιών σας; Αλλά ακόμα και αν υποθέσουμε ότι βρίσκεστε στην ανάγκη και θέλετε να τα πουλήσετε, θα βρείτε εύκολα αγοραστή και σε τι τιμή; Γι' αυτό λοιπόν σας λέω ότι μία ασφάλεια ζωής, αυτή που τώρα σας προτείνω, θα σας βγάλει από τη δύσκολη θέση!

Η τράπεζα δίνει μεγαλύτερο τόκο

ΠΕΛΑΤΗΣ: Και δε δίνω τα χρήματα καλύτερα στην τράπεζα, να παίρνω τον τόκο και αν τα χρειαστώ να τα «σηκώσω»;

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ: Πολύ καλή σκέψη. Άλλωστε όλοι μας αποταμιεύουμε. Αλλά θα ήθελα να σας κάνω ορισμένες ερωτήσεις για την αποταμίευση και εσείς να μου απαντήσετε ειλικρινά. Μέχρι σήμερα πόσα έχετε αποταμιεύσει; (Περιμένουμε απάντηση.) Πάντως είναι γεγονός κύριε..., σύμφωνα με τα στατιστικά στοιχεία, ότι λίγοι είναι αυτοί που πραγματικά αποταμιεύουν σε παγκόσμια κλίμακα. Γιατί το να έχουμε καταθέσεις 10.000€ ή 20.000€ ή 50.000€, δε λέει τίποτα και θα σας εξηγήσω το γιατί.

Ας υποθέσουμε ότι αυτά τα 50€ ή 100€ ή τα 200€ μηνιαίως, τα οποία χρειάζονται για την ασφάλεια που σας πρότεινα να κάνετε, τα καταθέτετε στην τράπεζα. Σωστά;

ΠΕΛΑΤΗΣ: Σωστά.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ: Και δε μου λέτε, κάθε μήνα θα τα βάζετε στην τράπεζα;

ΠΕΛΑΤΗΣ: Κάθε μήνα (απαντά).



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ: Και για πόσο καιρό;
ΠΕΛΑΤΗΣ: Συνέχεια.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ: Μπράβο! Συγχαρητήρια! Και βέβαια αυτό θα συμβεί κύριε..., αν όλα πάνε καλά. Μήπως έχετε κάνει κάποιο συμβόλαιο με το Θεό ότι τα επόμενα χρόνια, θα είστε καλά για να δουλεύετε και να αποταμιεύετε;

Αλλά, ας πάρουμε την εκδοχή κύριε..., ότι πραγματικά είσατε καλά και αποταμιεύετε. Αρχίζετε λοιπόν τον πρώτο μήνα με 100€, τον δεύτερο μήνα άλλα 100€, έτσι λοιπόν έχετε σε έναν χρόνο 1.200€. Τον δεύτερο χρόνο μαζεύετε άλλα 1.200€ και τον τρίτο χρόνο άλλα 1.200€ και μαζί με τους τόκους συνολικά έχετε μαζέψει 3.700€. Σωστά;

ΠΕΛΑΤΗΣ: Σωστά.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ: Τον τέταρτο χρόνο παθαίνετε ένα ατύχημα και δεν μπορείτε να δουλέψετε για ένα τετράμηνο.

Και βέβαια, για να ζήσετε την οικογένειά σας και να καλύψετε τα γενικά έξοδα του σπιτιού σας, θέλετε το λιγότερο 1.000€ το μήνα. Αλλά λόγω του ατυχήματός σας θέλετε 1.050€, γιατί χρειάζεστε οπωσδήποτε γιατρούς και έξοδα θεραπείας. Δηλαδή σύνολο 4.200€ το 4μηνο. Τότε τι θα κάνετε;

116

Απλούστατα, θα σηκώσετε αυτά που είχατε καταθέσει μέχρι εκείνη τη στιγμή, δηλαδή τις 3.700€ και θα αναγκαστείτε να βρείτε άλλα 500€, για να μπορέσετε να τα βγάλετε πέρα. Να λοιπόν πού πήγε αυτή η αποταμίευση των τριών ετών. Ενώ εγώ σας προτείνω μέσω της ασφάλειας:

- 1) Να καλύψω τα γενικά σας έξοδα,
 - 2) Να συντηρήσω την οικογένειά σας,
 - 3) Να σας περιθάλψω και
 - 4) Τα χρήματά σας να αποταμιεύονται.
- Έτσι λοιπόν θα έχετε 4πλό κέρδος.

Τα παιδιά μου να δουλέψουν όπως εγώ

Πολλές φορές, στην προσπάθειά μας να πουλήσουμε, θα αναφερθούμε στα παιδιά του πελάτη μας. Δηλαδή ότι ένας πατέρας μοχθεί για την εξασφάλιση του μέλλοντος των παιδιών. Υπάρχουν όμως περιπτώσεις, πιστέψτε με, που θα ακούσουμε από έναν πατέρα το εξής:



«Τί με νοιάζει εμένα για τα παιδιά μου; Να πάνε να δουλέψουν κι αυτά όπως δούλεψα κι εγώ!»

Στην περίπτωση αυτή ο πελάτης θέλει κατάλληλο χειρισμό, με όμορφο τρόπο. Πρέπει να μιλήσουμε με αυτοσυγκράτηση, γιατί δυστυχώς εκείνη τη στιγμή ο πελάτης μάς προσβάλλει και υποτιμά τη νοημοσύνη μας. Θα μπορούσαμε λοιπόν να απαντήσουμε ως εξής:

«Είπατε κύριε..., ότι τα παιδιά σας δε σας ενδιαφέρουν και να πάνε να δουλέψουν όπως δουλέψατε κι εσείς. Αν μου επιτρέπετε όμως, αυτό δεν είναι λίγο βαρύ για τα παιδιά μας; Δεν είναι επίσης λίγο βαρύ, να μεταφέρουμε την ευθύνη στα παιδιά μας; Αντίθετα είστε υποχρεωμένος να τα προστατεύετε και να τα εξασφαλίσετε, μέχρι εκείνα να αισθανθούν ικανά και δυνατά για να τα βγάλουν πέρα μόνα τους. Μέχρι όμως να γίνει αυτό, θα πρέπει να τα φροντίζετε εσείς. Θα πρέπει να ασφαλισθείτε, γιατί ποτέ δεν ξέρετε τι μπορεί να σας συμβεί και τότε τα παιδιά σας θα υποφέρουν χωρίς να έχουν φταίξει σε τίποτα».

Σε άλλη περίπτωση μπορούμε να αντιμετωπίσουμε τον πελάτη μας ως εξής:

«Όπως μου είπατε κύριε..., δε σας ενδιαφέρουν τα παιδιά σας. Αυτό, βέβαια, είμαι σίγουρος ότι δεν το πιστεύετε και θα σας το αποδείξω.

Ας υποθέσουμε ότι εκτείνεται μια πυρκαγιά σε ακτίνα 2 χιλιομέτρων και ότι τα παιδιά σας βρίσκονται κάπου στη μέση και κινδυνεύουν. Εσείς βρίσκεστε από την άλλη πλευρά και θα πρέπει να διαλέξετε ανάμεσα σε δύο λύσεις.

1. Ή θα πρέπει να τρέξετε για να κάνετε μια απόσταση 2 χιλιομέτρων, έναν κύκλο δηλαδή, για να σώσετε τα παιδιά σας ή...

2. Θα πρέπει να μπειτε μέσα στη φωτιά. Τι θα κάνετε; (Περιμένουμε την απάντηση).

Κατά συνέπεια κύριε..., αν δεν ασφαλιστείτε, είναι σαν να αφήνετε τα παιδιά σας μόνα και απροστάτευτα να αντιμετωπίσουν τους κινδύνους της ζωής».

Μία άλλη ανταπάντηση στην ίδια απάντηση του πελάτη είναι:

«Κύριε..., λέτε να πάνε να δουλέψουν. Και δε μου λέτε, τι δουλειά θα κάνουν; Ξέρετε φυσικά τι ανεργία υπάρχει σήμερα.

118

Ας υποθέσουμε ότι έχετε πάθει μία αναπηρία και είστε καθηλωμένος σε αναπηρική καρέκλα. Θα θέλατε να βλέπετε τα παιδιά σας, από το παράθυρο, με ένα στουπί στο χέρι να περιμένουν στο φανάρι της λεωφόρου για να καθαρίσουν τα τζάμια των αυτοκινήτων, προτείνοντας τα παιδικά τους χέρια για να πάρουν ένα ευρώ;

Είναι λυπηρό κύριε..., μα όλα μπορούν να συμβούν σ' αυτή τη ζωή. Κι αυτό επειδή ορισμένοι γονείς δεν έχουν την ωριμότητα, την ευαισθησία και τη διορατικότητα, να εξασφαλίσουν και να προστατέψουν τα παιδιά τους, από τις αντιξοότητες της ζωής. Θα τα εξασφαλίσετε λοιπόν, αν κάνετε αυτό που σας προτείνω, κάτι που θα σας στοιχίσει πολύ πιο φθηνά από το να δείτε τα παιδιά σας σε δύσκολη θέση».

Η σύζυγος αντιδρά στη σκέψη του θανάτου

Υπάρχει περίπτωση να βρεθούμε αντιμέτωποι με την αρνητική στάση της σύζυγου του υποψήφιου πελάτη, μόλις φτάσουμε στο σημείο που θα πρέπει να του μιλήσουμε για την περίπτωση του θανάτου.

Τότε η σύζυγος μας λέει: – «Σας παρακαλώ κύριε..., τι είναι αυτά που λέτε για θανάτους κ.λπ. Τι να τα κάνω τέτοια λεφτά, αν πάθει κάτι ο σύζυγός μου;»

Σε αυτή την αντίδραση μπορείτε να απαντήσετε: «Κυρία μου προς Θεού. Η ζωή είναι σκληρή. Ας αφήσουμε τους συναισθηματισμούς κατά μέρος και απαντήστε μου ειλικρινά σ' αυτό που θα σας πω, όσο σκληρό και αν ακούγεται.

Ας υποθέσουμε ότι αύριο το πρωί, όπως κάθε μέρα, ο σύζυγός σας ξεκινά για τη δουλειά του. Μετά από μία ώρα σας τηλεφωνούν ότι του συνέβη κάποιο ατύχημα και όταν φτάνετε στο νοσοκομείο, ανακαλύπτετε ότι δε ζει πια. Σας ρωτώ λοιπόν, τι θα κάνετε εκείνη τη στιγμή; Πώς θα αντιμετωπίσετε τα τεράστια προβλήματα, που εκείνη τη δύσκολη στιγμή της ζωής σας θα πρέπει να λύσετε μόνη σας;

Πώς θα ζήσετε τα παιδιά σας; Πώς θα αντεπεξέλθετε στα φοβερά έξοδα; Πώς θα εκπληρώσετε τα όνειρα που είχατε κάνει για τα παιδιά σας;

Η αλήθεια είναι σκληρή, αλλά δεν παύει να είναι η αλήθεια. Και βέβαια θα μου πείτε ότι θα πάτε να δουλέψετε. Και σας ρωτώ, θα



βρείτε εύκολα δουλειά; Τι δουλειά θα βρείτε; Τι χρήματα θα παίρνετε για να καλύψετε τις ανάγκες σας; Πού θα αφήσετε τα παιδιά σας; Πώς θα αντιμετωπίσετε ψυχολογικά αυτή την κατάσταση; Πόσο καιρό θα χρειαστείτε για να μπορέσετε να το ξεπεράσετε; Βέβαια όλον αυτό τον καιρό τα έξοδα όχι μόνο δε θα πάνον να υπάρχουν, αλλά αντίθετα θα γίνονται περισσότερα. Μπορείτε να μου πείτε τι θα γίνει;

Γι' αυτό λοιπόν η μόνη λύση που υπάρχει σ' όλα αυτά τα προβλήματα είναι η ασφάλεια, που σημαίνει σίγουρη προστασία της ζωής μας σε όποιες αντίξοες συνθήκες.