



Υπόθεση Ψυχής

ΗΛΙΑΣ ΑΠΟΣΤΟΛΟΠΟΥΛΟΣ

Συνέντευξη του Ηλία Αποστολόπουλου, ασφαλιστικού πράκτορα αποκλειστικής συνεργασίας της Interamerican, στην Πέπη Μοίραλη. Φωτό: Δημήτρης Καραμπίτσος

Υπάρχουν κάποιοι άνθρωποι που μπαίνουν στην καρδιά σου από την πρώτη στιγμή που τους αντικρίζεις. Ο Ηλίας Αποστολόπουλος είναι αναμφίβολα ένας απ' αυτούς. Χαμογελαστός, ντόμπρος, αεικίνητος, με γρήγορη σκέψη και με βλέμμα καθαρό, που ακτινοβολεί αγάπη και νοιάξιμο. Είχα μεγάλη περιέργεια να τον γνωρίσω από κοντά, καθώς είχα εντυπωσιαστεί από τις επιδόσεις του: διαδοχικές πρωτιές και ένα από τα μεγαλύτερα χαρτοφυλάκια της αγοράς. Κι όλα αυτά τη στιγμή που μέχρι πριν από ενάμιση χρόνο εργαζόταν παράλληλα και ως νοσηλευτής. Μα πώς τα κατάφερε; Μιλώντας με τον Ηλία -ο ενικός ήταν αυτονόητος- τα πράγματα ξεκαθάρισαν στο μυαλό μου. Η επιθυμία του να φροντίζει τους άλλους, να στέκεται δίπλα τους στις δύσκολες στιγμές, να γίνεται ο άνθρωπός τους ήταν η κοινή συνισταμένη στα δύο του επαγγέλματα. Μάλιστα αξιοποιεί με τον καλύτερο τρόπο τις γνώσεις και την εμπειρία του ως νοσηλευτής, για να παρέχει στους πελάτες του -ειδικά στον κλάδο Υγείας- την καλύτερη εξυπηρέτηση που θα μπορούσαν να ονειρευτούν. Άλλωστε η πολύ υψηλή του διατηρησιμότητα (97%!) το επιβεβαιώνει.

Η κρίση της πανδημίας ουδόλως τον πτόησε -όπως άλλωστε και καμία από τις πολλές δυσκολίες που αντιμετώπισε ως τώρα. Αντίθετα διαπιστώνει πως έκανε τους ανθρώπους πιο δεκτικούς στην ιδέα της ιδιωτικής ασφάλισης και τη δική του δουλειά πιο εύκολη. Γι' αυτό «πρέπει όλοι να αφήσουμε τις κλάψες και τη μιζέρια και να βγούμε να κάνουμε τη δουλειά μας», όπως λέει με την ευθύτητα που τον διακρίνει. Για την επιτυχία του δίνει με έμφαση τα εύσημα στους ανθρώπους που τον στηρίζουν: την Interamerican, που τη χαρακτηρίζει «μια μεγάλη αγκαλιά», τους συνεργάτες του στο γραφείο, την οικογένειά του και πρωτίστως τη σύντροφο της ζωής του, την Ευδοκία.

Νομίζω πως αξίζει πραγματικά τον κόπο να διαβάσετε αυτή τη συνέντευξη, κυρίως γιατί «όλοι μας έχουμε ανάγκη από ανθρώπους που θα μας εμπνεύσουν και θα μας παρακινήσουν, θα μας γεμίσουν την ψυχή» και ο Ηλίας είναι ένας τέτοιος άνθρωπος.

Πέπη Μοίραλη

Πέπη Μοίραλη: Μίλησέ μου για το ξεκίνημά σου και τις σπουδές σου.

Ηλίας Αποστολόπουλος: Κατάγομαι από το Αγρίνιο. Στα σχολικά μου χρόνια δούλευα στα καπνοχώραφα, σε οικοδομές, έκανα ό,τι μπορούσα για να βοηθάω την οικογένειά μου. Ωστόσο ήδη από την πρώτη Λυκείου ήξερα ακριβώς τι ήθελα να κάνω: να σπουδάσω Νοσηλευτική και στη συνέχεια να δώσω κατατακτήριες για την Ιατρική Σχολή. Όντως το 1993 μπήκα στη Νοσηλευτική Αθήνας. Στην πορεία όμως συνειδητοποίησα ότι οι γιατροί αρχίζουν να παίρνουν λεφτά στα χέρια τους κοντά στα 40 κι εγώ δεν ήθελα κάτι τέτοιο. Εγώ ήθελα να φτιάξω το σπιτικό μου, να κάνω οικογένεια, να περάσω καλά. Ως φοιτητής έκανα πάντα κι άλλες δουλειές, μοίραζα φυλλάδια, έκανα μικροπωλήσεις. Παράλληλα είχαμε φτιάξει με έναν συμφοιτητή μου ένα περιοδικό, το Live, για το οποίο έβγαينا στην αγορά και πουλούσα διαφημιστικό χώρο. Μου άρεσαν οι πωλήσεις, μου άρεσε η επαφή με τον κόσμο. Μόλις τελείωσα τη σχολή έπιασα αμέσως δουλειά στα ασθενοφόρα και τις αερομεταφορές της Interamerican Βοήθειας. Δούλεψα εκεί μέχρι το 2001 με μια μικρή διακοπή για να πάω φαντάρος. Όταν τελείωσα με το στρατιωτικό μου, διορίστηκα στο Γενικό Κρατικό της Νίκαιας ως νοσηλεύτης.

Π.Μ.: Πώς βρέθηκες στον ασφαλιστικό χώρο;

Ηλίας Αποστολόπουλος: Ήταν καθοριστική η γνωριμία μου με την Ευδοκία, που έμελλε να γίνει η σύντροφος της ζωής μου. Η Ευδοκία εργαζόταν ήδη ως ασφαλιστρια στην International Life και σύντομα την ακολούθησα, ξεκινώντας την καριέρα μου ως ασφαλιστής, παράλληλα με τη δουλειά μου στο νοσοκομείο. Στην αρχή δεν ήμουν καλός ασφαλιστής. Το παρατσούκλι μου ήταν απειθαρχος. Παρόλο που παραγωγικά ήμουν καλός, είχα μία άρνηση, διαφωνούσα σε ό,τι μου έλεγαν. Ώσπου μια μέρα συνειδητοποίησα ότι δεν γινόταν να έχουν όλοι άδικο κι εγώ δίκιο. Μάλλον εγώ δεν έκανα κάτι καλά. Άρχισα λοιπόν να ασχολούμαι πιο σοβαρά με το αντικείμενο, να ακολουθώ τις συμβουλές των ανωτέρων μου, να μελετώ. Πρέπει να επενδύεις στη δουλειά σου, αλλιώς δεν καταφέρνεις τίποτα μακροπρόθεσμα. Για μένα είναι μεγάλο κατόρθωμα το ότι έγινα από νοσηλεύτης ασφαλιστής, εντελώς άλλη κατεύθυνση. Έπρεπε να εκπαιδευτώ σε τεχνικές πώλησης, να μάθω όλους τους κλάδους ασφάλισης. Γιατί μπορεί να ασχολούμαι κυρίως με τον κλάδο υγείας, αλλά ασκώ και όλους τους υπόλοιπους κλάδους. Κάποιες βασικές αρχές που πήρα εκείνα τα πρώ-

τα χρόνια και τις τηρώ πιστά είναι κατ' αρχάς πως πρέπει να γνωρίζεις πολύ καλά το αντικείμενό σου, να ξέρεις ακριβώς για τι πράγμα μιλάς στον πελάτη σου και δεύτερον πως το σέρβις που προσφέρεις πρέπει να είναι βασιλικό. Τέλος έμαθα πως πρέπει να λειτουργώ ομαδικά. Μόνος του κανείς δεν κάνει τίποτα. Δεν έχει σημασία εάν εγώ προσφέρω 10 και ο άλλος 2. Αυτός με τα 2 μπορεί να έρθει τη στιγμή που πρέπει, να βάλει το καλάθι και να κερδίσουμε τον αγώνα. Έτσι έχτισα μια καριέρα πάνω σ' αυτή τη δουλειά. Την αγάπησα πολύ και συνεχίζω να την αγαπώ. Μέσα μου οι δύο επαγγελματικές μου ιδιότητες συνδυάστηκαν ιδανικά. Ως νοσηλεύτης έχω ευρύτατες γνώσεις στον τομέα της υγείας, τις οποίες αξιοποιώ για να βοηθώ τους πελάτες μου. Δεν τους παρέχω απλά ένα ασφαλιστήριο συμβόλαιο. Παίρνω το ιστορικό τους, τους συμβουλευώ, τους συστήνω γιατρούς, για τους ίδιους, για τους συγγενείς τους. Νιώθω την ηθική υποχρέωση να βοηθήσω τον καθένα χωριστά, όσο καλύτερα μπορώ. Κι αυτό μου το αναγνωρίζουν οι πελάτες και μου το επιστρέφουν με την εμπιστοσύνη τους, αλλά και με συστάσεις.

Βέβαια μεγάλο ρόλο στην επιτυχία μου αυτή παίζει η οικογένειά μου. Η γυναίκα μου και τα τρία μου παιδιά. Ένα μεγάλο διάστημα η γυναίκα μου -πτυχιούχος πανεπιστημίου και πετυχημένη ασφαλιστρια- επέλεξε να μείνει στο σπίτι και να με στηρίξει, για να μπορέσω εγώ να είμαι έξω στην αγορά και να παλεύω. Το ένα μας παιδί αντιμετώπισε ένα πολύ σοβαρό πρόβλημα υγείας και χρειάστηκε να καλύψουμε τεράστια έξοδα. Έτσι έπρεπε να κρατήσω και τις δυο δουλειές και να τρέχω ασταμάτητα. Η δύναμη που έδειξαν όλοι τους, η γενναία τους στάση απέναντι στο πρόβλημα με έκαναν να μη φοβάμαι τίποτα. Είμαστε όλοι μαζί μία καλοδουλεμένη μηχανή.

Π.Μ.: Πώς κατάφερες να συνδυάσεις δύο τόσο απαιτητικές δουλειές και μάλιστα πετυχαίνοντας τέτοια παραγωγή και συγκεντρώνοντας τόσες διακρίσεις;

Ηλίας Αποστολόπουλος: Είμαι πολύ γρήγορος και ο χρόνος μου είναι πολύ οργανωμένος. Μέχρι πριν από ενάμιση χρόνο περνούσα ένα οκτάωρο της ημέρας μου στο νοσοκομείο όπου δούλευα ως νοσηλεύτης. Έπρεπε λοιπόν στις υπόλοιπες ώρες της ημέρας να χωρέσει ένας ασφαλιστής που έκανε παραγωγή υγείας γύρω στις 15.000 το μήνα (μαζί με τους υπόλοιπους κλάδους έφθαναν τις 17-18.000).

Δεν έπαιρνα την απόφαση να σταματήσω να δουλεύω στο νοσοκομείο. Δεν ήταν οικονομικός



Ό,τι μέσο και να βγει, όποια εξέλιξη και να έρθει στην τεχνολογία, θεωρώ ότι το μεγαλύτερο όπλο του ασφαλιστή είναι η σύσταση. Εγώ δουλεύω πολύ πάνω σε αυτό το κομμάτι. Εκπαιδεύω τους πελάτες μου για να μου κάνουν σωστές συστάσεις, δημιουργώ κέντρα επιρροής.

ο λόγος. Απλά αγαπούσα πολύ τη δουλειά μου. Με γέμιζε το να προσφέρω, να βρίσκομαι δίπλα στους ανθρώπους στον πόνο τους και να τους ανακουφίζω, να προσπαθώ να τους φτιάξω τη διάθεση, να τους δώσω ελπίδα. Άλλωστε πρέπει να είσαι έτοιμος να αφήσεις κάτι για να πας σε κάτι άλλο κι εγώ δεν ήμουν. Έτσι για να τα καταφέρνω έκανα βάρδιες που δεν ήθελαν οι άλλοι συνάδελφοι, δούλευα νύχτες, δούλευα σαββατοκύριακα, αργίες. Μεγάλο ζόρι. Έπρεπε να ισορροπώ ανάμεσα σε δύο διαφορετικούς κόσμους. Τη νύχτα να έχω εφημερία στο νοσοκομείο και το πρωί να φορώ το κοστούμι μου και να πηγαίνω σε ραντεβού με πελάτη. Είχα εξαιρετικούς συναδέλφους στη Νίκαια, οι οποίοι ήξεραν τον αγώνα που έδινα και με στήριζαν. Μάλιστα η διευθύντρια του νοσοκομείου

-μία καταπληκτική γυναίκα- και η προϊσταμένη εισηγήθηκαν να έχω άδεια νόμιμη από το νοσοκομείο, για να μπορώ να ασκώ και το επάγγελμα του ασφαλιστή, γιατί ως δημόσιος υπάλληλος δεν επιτρεπόταν να έχω άλλη επαγγελματική δραστηριότητα. Είχα συνηθίσει λοιπόν από τότε να δουλεύω σε πολύ εντατικούς ρυθμούς και να χειρίζομαι το χρόνο μου με χειρουργική ακρίβεια. Παρά το ότι είμαι πολύ παραγωγικός, προσπαθώ μέσα στη μέρα να μιλήσω με όσους περισσότερους πελάτες μου μπορώ, όχι για να τους πουλήσω, απλά για να τους ρωτήσω αν είναι καλά, αν μπορώ να τους βοηθήσω σε κάτι. Όταν ένας άνθρωπος με εμπιστεύεται και μου δίνει τα λεφτά του, εγώ νιώθω υποχρεωμένος απέναντί του, οφείλω να βρίσκομαι δίπλα του σε ό,τι χρειαστεί. Αυτό δη-

μιουργεί μία άλλη σχέση. Εδώ πρέπει να πω ότι σ' αυτό το κομμάτι -όπως και στα πάντα- έχω μεγάλη υποστήριξη και από τους συνεργάτες μου στο υποκατάστημα και βέβαια από τη γυναίκα μου. Γιατί το θέμα είναι ότι εκτός από τους εκατοντάδες πελάτες μου, λόγω της νοσοκομειακής μου ιδιότητας, έχω και τους συγγενείς τους. Μου ζητούν συμβουλές για γιατρούς, για νοσοκομεία, πού θα βρουν το κατάλληλο διαγνωστικό μηχάνημα. Αυτό βέβαια, όπως καταλαβαίνεις, αποτελεί τεράστιο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα για μένα. Οι σκληροί κανονισμοί των ασφαλειών λένε ότι ο ασφαλιστής δεν πρέπει να χάνει χρόνο με τέτοια, πρέπει να εστιάζει στην παραγωγή. Το έχω ακούσει κι αυτό. Εγώ, αν έπρεπε να λειτουργώ έτσι, θα άλλαζα δουλειά.

Π.Μ.: Το 2016 η International Life έκλεισε και εσύ βρέθηκες στην Interamerican. Πώς βίωσες αυτή την αλλαγή;

Ηλίας Αποστολόπουλος: Όταν έκλεισε η International Life, το χτύπημα ήταν μεγάλο. Βρεθήκαμε εκτεθειμένοι απέναντι στους πελάτες μας. Το χτύπημα αυτό θα μπορούσε να μου κόψει τα πόδια και να πάω σπίτι μου, κάτι που έκανε το 75% των ασφαλιστών της. Εμένα μου έδωσε μία άλλη ώθηση. Άλλωστε είχα μάθει να αντιμετωπίζω δυσκολίες στη ζωή μου. Έκανα τον κύκλο μου στην αγορά και τελικά επέλεξα την Interamerican. Δεν το μετάνιωσα ούτε μια στιγμή. Μου ταιριάζει και γι' αυτό αποδίδω και τόσο καλά. Κατ' αρχάς δε χρειαζόταν να εξηγώ πολλή ώρα στους πελάτες μου ποια είναι η καινούργια μου εταιρία. Η Interamerican έχει τεράστια αναγνωρισιμότητα και αποτελεί μία μεγάλη αγκαλιά.

Όταν πρωτοήρθα εδώ, το πρώτο πράγμα που συζητήσα ήταν τι σέρβις θα με αφήσει αυτή η εταιρία να προσφέρω στους πελάτες μου. Γιατί το σέρβις είναι αυτό που θα κρατήσει έναν πελάτη. Θα με βοηθήσει η εταιρία να δώσω στον πελάτη αυτά που πληρώνει και παραπάνω; Πήρα ένα μεγάλο ναι σαν απάντηση κι αυτό μου έδωσε τη δυνατότητα να λειτουργήσω αβίαστα. Πούλησα όλα τα συμβόλαια από την αρχή ένα-ένα, με προσωπικά ραντεβού και πολλή μα πολλή συζήτηση, για να νιώσουν οι πελάτες μου ασφαλείς. Έπρεπε να τους κοιτάω στα μάτια και να τους πείσω ότι το επόμενο βήμα δεν είναι καλό μόνον για τον Ηλία, αλλά και για εκείνους. Επίσης η Interamerican υποστηρίζει μοναδικά τον κλάδο Υγείας, που αποτελεί το μεγαλύτερο κομμάτι του χαρτοφυλακίου μου. Διαθέτει ένα πλήρες σύστημα, με δικές της υποδομές, κάτι μοναδικό σε ολόκληρη την αγορά. Όπως ανέφερα, εγώ στο ξεκίνημά μου δού-

λευα στην εταιρία Βοήθειας της Interamerican και έτσι ξέρω ακριβώς τι σημαίνει αυτή η παροχή, την έχω βιώσει. Πέταξα αμέτρητες φορές με το ελικόπτερο της Interamerican για να πάω σε νησιά και να σώσω ανθρώπους. Μας φιλούσαν τα χέρια. Γι' αυτό είμαι πορωμένος. Να είναι καλά η Interamerican. Είναι μία εταιρία που την αγαπάω και το λέω αυτό πολύ ειλικρινά.

Π.Μ.: Περνάμε δύσκολες εποχές. Έχει επιπτώσεις αυτό στη δουλειά σου; Χάνεις πελάτες;

Ηλίας Αποστολόπουλος: Η διατηρησιμότητα έχει τεράστια σημασία για εμένα. Η δική μου αυτή τη στιγμή είναι 97%. Είναι πάρα πολύ υψηλή, διότι παρέχω πολύ υψηλό σέρβις. Είμαι συνέχεια πάνω από τον πελάτη. Πριν φτάσει να πνίξει κάποιον το ασφάλιστρο -γιατί ένας από τους λόγους που κάποιος φεύγει αν έχεις πουλήσει σωστά είναι το ασφάλιστρο- έχω ήδη πάει να συναντήσω τον πελάτη, να συζητήσουμε και να δούμε τι εναλλακτικές έχουμε.

Πολλοί παραπονιούνται ότι οι εποχές είναι δύσκολες και δεν μπορούν να πουλήσουν ή χάνουν πελάτες. Εγώ κλείνω τα αυτιά μου στο τι συμβαίνει έξω. Δεν ακούω πανδημία, δεν ακούω Ουκρανία, δεν ακούω ακρίβεια, δεν ακούω τίποτα. Εγώ θα κάνω τη δουλειά μου. Άλλωστε έχουν υπάρξει και άλλες εποχές δύσκολες στην Ελλάδα, εποχές που ήταν πραγματικά δύσκολο να πουλήσεις ασφαλεία, γιατί ο κόσμος, πέρα από το ότι είχε περιορισμένες οικονομικές δυνατότητες, δεν ήξερε και τι σημαίνει ιδιωτική ασφάλιση. Σήμερα ο κόσμος ξέρει. Επιπλέον σήμερα υπάρχουν πακέτα για όλους. Εμείς εδώ στην Interamerican έχουμε το Bewell, που απευθύνεται σε ανθρώπους κάθε εισοδήματος. Δε γίνεται λοιπόν να πας σε ραντεβού και να μην ασφαλίσεις.

Π.Μ.: Ο κόσμος όντως ζορίζεται, αλλά δε νομίζω πως αυτοί που μπορούν να ασφαλιστούν είναι το 2% του πληθυσμού, όπως δείχνει το ποσοστό των ασφαλίσεων επί του ΑΕΠ.

Ηλίας Αποστολόπουλος: Ναι, πιστεύω ότι αυτό που φταίει είναι πως εμείς δεν κάνουμε καλά τη δουλειά μας. Εμείς δεν πάμε στον πελάτη. Είναι ασύλληπτο πόσους πολλούς ανθρώπους συναντάμε μεγαλώνοντας και ωριμάζοντας σε αυτή τη δουλειά, στους οποίους, παρότι έχουν οικονομική άνεση, δεν πήγε ποτέ κάποιος να τους μιλήσει για ιδιωτική ασφάλιση. Είναι σαν την όμορφη γυναίκα, που δεν τολμάει να την πλησιάσει κανείς. Πέρασα κι εγώ από αυτή τη φάση. Δίσταζα να πλησιάσω ανθρώπους μεγάλης οικονομικής επιφάνειας, για-



Δεν γίνεται να βγεις έξω και να μην κάνεις παραγωγή. Με την πανδημία μέσα στη ζωή μας, ο κόσμος το σκέφτεται, τι θα γίνει αν... Έχει γίνει βίωμα για αυτό. Οπότε πρέπει όλοι να αφήσουμε τις κλάψες και τη μιζέρια και να βγούμε να κάνουμε τη δουλειά μας.

τι δεν είχα την απαραίτητη αυτοπεποίθηση. Το ξεπέρασα και κάνω δουλειά. Έχοντας σαν όπλο μια μεγάλη εταιρία, έχεις και άλλον αέρα. Όταν μπήκα στα σπίτια αυτών των ανθρώπων, συνειδητοποίησα πόσο απλοί είναι και πόσο ανάγκη έχουν να τους μιλούν απλά. Πόσο εκτιμούν τον άνθρωπο που θα τους πλησιάσει και με τις γνώσεις του θα τους βοηθήσει να συνειδητοποιήσουν και να καλύψουν σωστά τις ασφαλιστικές τους ανάγκες.

Π.Μ.: Πόσο επηρέασε τη δουλειά σου η πανδημία;

Ηλίας Αποστολόπουλος: Πολλοί είναι αυτοί που φοβήθηκαν μην κολλήσουν και δεν έβγαιναν έξω να κάνουν ραντεβού ή οι εταιρίες τους δεν ήταν σε θέση να τους έχουν έτοιμο γρήγορα ένα εναλλακτικό πλάνο επικοινωνίας. Εγώ είχα την τύχη εδώ στην Interamerican, επειδή ήδη βρισκόταν σε

πολύ υψηλό επίπεδο ο ψηφιακός της μετασχηματισμός, την επόμενη ημέρα του πρώτου lockdown να επικοινωνώ διαδικτυακά με τους πελάτες μου και με την εταιρία. Μας έκαναν ειδική εκπαίδευση για να εξοικειωθούμε με τις νέες μεθόδους επικοινωνίας, να μάθουμε πώς θα σταθούμε απέναντι στο φακό, τα πάντα. Έτσι όχι μόνο συνέχισα απρόσκοπτα τη δουλειά μου, αλλά επικοινωνήσα με ανθρώπους από την Αλεξανδρούπολη, τη Ρόδο, ακόμη και από το εξωτερικό. Παράλληλα έδωσα έμφαση και στην παρουσία μου στα social media, συνεργαζόμενος με ειδικούς. Μέσα από τα social δεν περιμένω να κάνω πωλήσεις. Περιμένω συστάσεις. Γιατί το ίδιο μου το πελατολόγιο βλέπει τι κάνω. Βλέπει ότι ο ασφαλιστής του είναι σοβαρός, ότι έχει μία προσεγμένη σελίδα, βλέπει τις διακρίσεις μου. Επίσης δεν μπορώ να μην επισημάνω πως μέσα

από την ταλαιπωρία που περάσαμε και περνάμε με την πανδημία του Covid, η δουλειά μας αρχίζει να παίρνει την αξία που της αρμόζει. Η μάσκα ήταν η μεγαλύτερη διαφήμιση για εμάς τους ασφαλιστές. Όλος ο πανικός που δημιουργούσαν τα μέσα μαζικής ενημέρωσης στον κόσμο ήταν η καλύτερη προωθητική ενέργεια για εμάς, που μπορούσαμε να τους διαβεβαιώσουμε πως θα είμαστε δίπλα τους ό,τι και να γίνει. Ο κόσμος βλέπει ότι όλα τα νοσοκομεία ασχολούνται με τον Covid και όσοι θέλουν να κάνουν έναν υπέρηχο ή να μπουν για μια απλή χειρουργική επέμβαση πρέπει να περιμένουν μήνες, οπότε στρέφεται σε εμάς για να του δώσουμε τη λύση.

Αναγνωρίζεται ο ρόλος μας και αυτό πρέπει να βγούμε δυνατά και να το εκμεταλλευτούμε. Το 2% να το κάνουμε 102%. Έχουμε την τύχη να βρισκόμαστε στην απογείωση του σκάφους, έτσι αντιλαμβάνομαι εγώ την ελληνική ασφαλιστική αγορά. Εγώ κρατάω χρόνο και για την οικογένειά μου, αλλιώς θα είχα ακόμη μεγαλύτερη παραγωγή. Δεν γίνεται, το τονίζω, να βγεις έξω και να μην κάνεις παραγωγή. Ο κόσμος το σκέφτεται, τι θα γίνει αν... Έχει γίνει βίωμα πια αυτό. Οπότε πρέπει όλοι να αφήσουμε τις κλάψες και τη μιζέρια και να βγούμε να κάνουμε τη δουλειά μας.

Π.Μ.: Ο κλάδος υγείας σίγουρα πάει πολύ καλά, αλλά οι κλασικές ασφάλειες ζωής παρουσιάζουν πολύ κακή εικόνα...

Ηλίας Αποστολόπουλος: Γί' αυτό φταιμε εμείς. Ό,τι φοβάσαι δεν το πουλάς. Εμείς εδώ στην Ελλάδα -και αυτό πρέπει να το ξεπεράσουμε όλοι- φοβόμαστε να το κουβεντιάσουμε. Εγώ είμαι σε μια ηλικία που ανησυχώ, αν πάθω κάτι, τι θα γίνει η υπόλοιπη οικογένειά μου. Πράξη αγάπης είναι η ασφάλεια ζωής. Αλλά δεν μπορούμε να πουλήσουμε κάτι που φοβόμαστε και οι ίδιοι να το συζητήσουμε για τον εαυτό μας. Όλη η αγορά πάει πίσω εξ αιτίας αυτού.

Π.Μ.: Στη διάρκεια της κουβέντας μας έχεις αναφερθεί 2-3 φορές στις συστάσεις. Πόσο σημαντικές είναι στη δουλειά σου;

Ηλίας Αποστολόπουλος: Ο καλύτερος τρόπος για να προχωρήσει ένας ασφαλιστής είναι η σύσταση. Ό,τι μέσο και να βγει, όποια εξέλιξη και να έρθει στην τεχνολογία, θεωρώ ότι το μεγαλύτερό του όπλο είναι η σύσταση. Εγώ δουλεύω πολύ πάνω σε αυτό το κομμάτι. Εκπαιδεύω τους πελάτες μου για να μου κάνουν σωστές συστάσεις, δημιουργώ κέντρα επιρροής. Ο Έλληνας είναι φιλότιμος, θέλει να βοηθήσει. Μέσα του θα

νιώσει ικανοποίηση από αυτό, θα νιώσει όμορφα. Απλώς δεν ξέρει τον τρόπο να το κάνει. Θα καθίσω λοιπόν με τον πελάτη, θα μάθω με τι ασχολείται, σε τι κύκλους κινείται, αν μπορεί να μιλήσει καλά για εμένα και μέχρι ποιο σημείο και στο τέλος θα του πω: «αφού έχεις πειστεί ότι εγώ είμαι καλός σε αυτό που κάνω και δε θα σε εκθέσω, αντίθετα θα σε πάρουν τηλέφωνο και θα σε ευχαριστούν, σύστησέ με σε 5 δικούς σου ανθρώπους». Όχι δώσε μου 5 ονόματα. Αυτές δεν είναι σωστές συστάσεις, αυτές είναι συστάσεις να σε ξεφορτωθώ. Να φύγεις από δω να μη σε βλέπω. Όχι, σύσταση είναι να πάρεις την ξαδέλφη σου την πρώτη, που της έχεις αδυναμία και να της μιλήσεις κοιτώντας με στα μάτια. «Αναστασία έχω τον Ηλία εδώ, που αγαπάει πολύ αυτό που κάνει και πραγματικά εμένα με εντυπωσίασε, γιατί με έχει ασφαλίσει γι' αυτό και γι' αυτό και μου έδειξε πως όταν τον χρειάστηκα ήταν πάντα εκεί για μένα. Θέλω να πιείτε έναν καφέ και να δεις μήπως ενδιαφέρεσαι να συνεργαστείς κι εσύ μαζί του και να ασφαλιστείς γι' αυτό και γι' αυτό». Έτσι, όταν θα τηλεφωνήσω εγώ στην Αναστασία, το έδαφος είναι ήδη στρωμένο και θα κάνει συνειδητά το ραντεβού μαζί μου. Με αυτόν τον τρόπο κερδίζω πολύτιμο χρόνο.

Π.Μ.: Με τους στόχους πώς τα πας;

Ηλίας Αποστολόπουλος: Είναι πρόκληση. Βάζω στόχους εγώ ο ίδιος για τον εαυτό μου, πέρα από τους στόχους που μας ορίζει η εταιρία. Φέτος π.χ. είχα στόχο να βγω πάλι πρώτος στην Interamerican και το πέτυχα, έκανα μία εντυπωσιακή παραγωγή. Και το πέτυχα όμορφα, χωρίς να ταράξω τους δείκτες, χωρίς να μπω στη διαδικασία να πυροβολήσω τους πελάτες μου για να κάνω παραγωγή. Γι' αυτό και έχω υψηλή διατηρησιμότητα και οι πελάτες μου αυξάνονται, το χαρτοφυλάκιό μου μεγαλώνει και φιλοδοξώ κάποια στιγμή σύντομα να ξεπεράσω την Μπαμπέτ Γαβριηλίδου, αυτή την καταπληκτική κυρία και κορυφαία ασφαλιστριά της Interamerican, που αυτή τη στιγμή διαθέτει το μεγαλύτερο χαρτοφυλάκιο της εταιρίας και πιθανότατα και ολόκληρης της αγοράς. Άλλωστε της το είχα δηλώσει από την πρώτη ημέρα που τη γνώρισα, ότι κάποια στιγμή θα την ξεπεράσω. Μ' αρέσει αυτό που κάνει, αποτελεί πρότυπο για εμένα, γιατί δεν έχει μόνο μεγάλη παραγωγή, αλλά και πολύ μεγάλη διατηρησιμότητα.

Π.Μ.: Μια θέση manager θα σε ενδιέφερε;

Ηλίας Αποστολόπουλος: Όχι. Με τις managers μου, την Αθηνά Πεφνίου και τη Σοφία Ζερβου-



Φέτος είχα στόχο να βγω πάλι πρώτος στην Interamerican και το πέτυχα, έκανα μία εντυπωσιακή παραγωγή. Και το πέτυχα όμορφα, χωρίς να ταράξω τους δείκτες, χωρίς να μπω στη διαδικασία να πυροβολήσω τους πελάτες μου για να κάνω παραγωγή.

δάκη έχουμε πάρα πολύ καλές σχέσεις, τις εκτιμώ, αλλά δεν μπορώ να κάνω τη δουλειά τους. Είναι εντελώς διαφορετική δουλειά. Εγώ έχω λατρεία με τους πελάτες μου, με αυτόν που πέφτει, χτυπάει, πονάει. Δεν μπορώ να ασχολούμαι με το χτίσιμο άλλων ασφαλιστών. Δεν μπορώ να τους καθοδηγήσω πώς πρέπει να δουλεύουν. Μπορώ όμως να μιλήσω μαζί τους είτε κατ' ιδίαν είτε σε συναντήσεις γραφείων και να τους πω πώς δουλεύω εγώ κι εκείνοι να πάρουν τα κομμάτια που τους ταιριάζουν και να τα εφαρμόσουν στη δουλειά τους. Μου αρέσει να μοιράζομαι. Δε θέλω να είμαι μόνος μου πρώτος. Θέλω να είμαστε 100 πρώτοι. Γιατί όσο ανεβαίνουμε εμείς, ανεβάζουμε και το θεσμό της ασφάλισης και όσο ο κόσμος αντιλαμβάνεται περισσότερο την ανάγκη της ασφάλισης, πηγαίνουμε όλοι μαζί πιο πάνω. Μόνος του δεν πήγε πουθενά κανείς. Όποιος προσπάθησε μόνος

του να κάνει κάτι, ήταν σαν τη φωτοβολίδα, φώτισε για λίγο και ύστερα χάθηκε.

Π.Μ.: Έχεις έντονη παρουσία σε διεθνείς οργανισμούς όπως το MDRT. Τι σου προσφέρουν;

Ηλίας Αποστολόπουλος: Όπως μου αρέσει να μοιράζομαι τις δικές μου γνώσεις, έτσι μου αρέσει και να παίρνω πράγματα από τους άλλους και να τα προσαρμόζω στη δουλειά μου. Το MDRT ουσιαστικά είναι πηγή ενέργειας και γνώσης. Ακούω ανθρώπους που είναι πολύ πετυχημένοι στο χώρο μας, που τους θαυμάζω. Παίρνω tips και τα προσαρμόζω στον εαυτό μου. Άλλωστε όλοι μας έχουμε ανάγκη από ανθρώπους που θα μας εμπνεύσουν και θα μας παρακινήσουν, θα μας γεμίσουν την ψυχή και θα μας βοηθήσουν να πάμε παρακάτω. Κάνουμε μία δουλειά ψυχής. ■