

MANULIFE INDONESIA

Konsisten Mencetak Agen Berkualitas

Banyak orang mampu mewujudkan mimpinya setelah memutuskan menjadi agen asuransi. Manulife Indonesia sejak awal menghendaki agennya **bekerja karena pilihan profesi**, bukan karena sekadar coba-coba, dan membantu mengantarkan mereka meraih kesuksesan.



Nelly Husnayati,
EVP & Chief Agency Officer
PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia

Manulife Financial
Bringing dreams to life

SEBAGIAN BESAR PERUSAHAAN asuransi jiwa hingga saat ini masih menumpukan distribusi produk-produknya melalui keagenan. Munculnya jalur distribusi lain seperti *bancassurance*, *telemarketing*, *direct mailing* tidak mengurangi animo perusahaan dalam merekrut dan mencetak agen-agen baru.

PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia (Manulife Indonesia) termasuk perusahaan yang memiliki tradisi baik dalam mencetak dan membina agen berkualitas. Sejak awal Manulife Indonesia mengarahkan agen agar bisa bekerja secara penuh, bukan agen paruh waktu. Dengan bekerja penuh waktu, agen bisa memberikan layanan lebih baik kepada nasabah. Hal kedua yang dilakukan agar memiliki agen berkualitas adalah merekrut agen yang benar-benar *fresh*, bukan dari membajak agen yang sudah 'jadi' dari perusahaan lain. Karena perusahaan menerapkan pola kerja secara penuh, maka Manulife Indonesia pun memberikan manfaat secara penuh juga. Selain komisi dan bonus, agen Manulife Indonesia mendapatkan asuransi kesehatan, kecelakaan diri, serta program pensiun. Di sisi lain Manulife Indonesia memberikan kesempatan secara terbuka untuk jenjang karier dan program *training* secara berkesinambungan, hingga kesempatan berkarier di manajemen.

Filosofi tersebut melandasi Manulife Indonesia dalam proses perekrutan agen secara selektif. Umumnya kalangan yang berusia cukup matang atau berpengalaman dalam bidang *marketing* menjadi bidikan untuk direkrut. Usia produktif bagi agen adalah antara 25 tahun - 45 tahun. Manulife Indonesia tidak menutup kesempatan bagi

mereka yang berusia di bawah 25 tahun berkarier menjadi agen. Malah, di Surabaya ada perekrutan khusus *fresh graduate* lulusan luar negeri. Terobosan ini cukup sukses, sehingga akan dikembangkan di tempat lain termasuk Jakarta.

Selektif dalam proses perekrutan agen memang menjadikan produktifitas agen Manulife Indonesia termasuk tertinggi dibandingkan rata-rata produktifitas agen secara industri. Agen didorong agar bisa menjual sejak bulan pertama perekrutan. Karena bila dalam tiga bulan tidak melakukan penjualan, otomatis agen tersebut tereliminasi.

Agen yang dimiliki Manulife Indonesia memiliki kesempatan untuk memasarkan produk-produk yang termasuk dalam lingkup usaha Manulife, yakni produk individu tradisional dan *unit link*, produk group (program kesejahteraan karyawan), dan reksadana. Tentu setelah agen tersebut memenuhi sertifikasi yang dipersyaratkan dari masing-masing unit bisnis tersebut. Manulife Indonesia juga memiliki inisiatif untuk mengembangkan agen menjadi anggota *million dollar round table* (MDRT). Tahun lalu, Manulife Indonesia memiliki 51 agen yang masuk kualifikasi MDRT (termasuk 1 COT), dan tahun ini ditargetkan menjadi 100 orang.

Jadi, ada pilihan dan peluang buat berkarier sebagai agen asuransi. Kunci sukses adalah kesiapan dan kegigihan untuk bekerja keras. Dan jangan lupa, banyak orang yang mampu mewujudkan mimpinya justru dengan menjadi agen asuransi.

“Inisiatif untuk mengembangkan agen menjadi anggota *million dollar round table* (MDRT).”

■ Apabila Anda memerlukan solusi perencanaan keuangan, silakan hubungi Manulife Indonesia di: (021) 2555 7777 www.manulife-indonesia.com