

Grooming Bagi Agen Asuransi



Trainer Profile

Pengenalan Fasilitator

Carles Effendy, S.Komp, AIAM®

Experience :

- 2002-2007 Pt. Lion Air Mentari (Flight Control)
- 2007-2012 Bancass Allianz-Dananmon (FS Senior)
- 2012-2014 OCBC NISP (Marketing Senior Wealth)
- 2014-2015 Mega Asset SPV Wealth
- 2015-2017 AXA Financial (Trainer)
- 2017- Now Allianz Life Indonesia

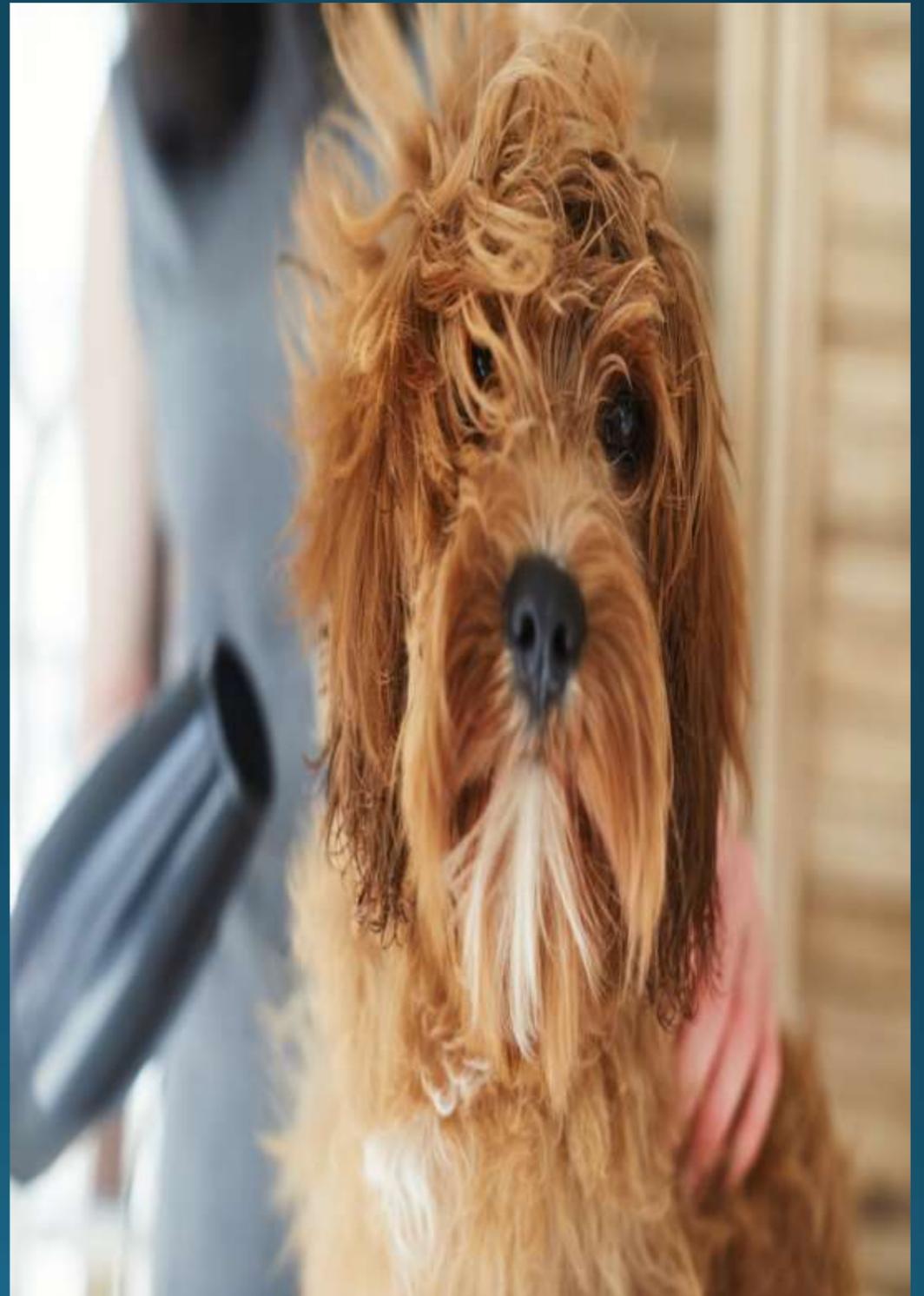
Certified :

- Instructor by Mastering the Delivery of LIMRA'S **FT2M** (Fast Track to Management)
- Instructor by Mastering the Delivery of LIMRA'S **Pacesetter**



Grooming

Sebagai seorang agen asuransi, penampilan yang rapi dan sopan sangatlah penting. Penampilan yang baik dapat memberikan kesan profesional dan dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan. Berikut adalah beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam penampilan sebagai agen asuransi:



Tips Penampilan Agen Asuransi

Pakaian Rapi

Memakai pakaian yang rapi dan sesuai dengan dress code perusahaan. Hindari pakaian yang terlalu kasual atau tidak pantas.

Sopan Santun

Menjaga sikap sopan dan ramah dalam berinteraksi dengan pelanggan. Hindari menggunakan bahasa yang kasar atau tidak pantas.

Perawatan Diri

Merawat diri dengan baik, termasuk menjaga kebersihan diri dan penampilan fisik. Hindari tampilan yang tidak terawat atau tidak bersih.

Aksesori yang Tepat

Memilih aksesori yang sesuai dan tidak terlalu mencolok. Hindari penggunaan aksesori yang berlebihan atau tidak pantas.

Attitude

Sebagai agen asuransi, attitude yang baik dan profesional dalam menjalankan tugas sangat penting. Dalam berinteraksi dengan calon pelanggan dan klien, attitude yang baik akan mencerminkan komitmen kita terhadap pelayanan yang berkualitas. Berikut adalah beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam menjaga attitude yang baik dan profesional:

ATTITUDE

Tips for Maintaining a Good Attitude

1. Komunikasi yang Efektif

Komunikasikan dengan jelas dan ramah kepada calon pelanggan dan klien. Dengarkan dengan seksama dan berikan respon yang tepat.

2. Etika Kerja yang Baik

Jaga profesionalitas dalam segala aspek pekerjaan. Jangan terlambat, jaga penampilan, dan berikan pelayanan yang terbaik.

3. Kesabaran dan Empati

Bersikap sabar dan empati terhadap pelanggan yang mungkin memiliki pertanyaan atau masalah. Berikan solusi terbaik dengan sikap yang ramah.

4. Keterampilan Komunikasi

Pahami produk asuransi dengan baik dan mampu menjelaskannya secara jelas kepada calon pelanggan. Gunakan bahasa yang mudah dipahami dan hindari penggunaan istilah teknis yang rumit.

KETERAMPILAN KOMUNIKASI

Dengarkan dengan Aktif

- Berikan perhatian penuh pada calon pelanggan saat berbicara.
- Tunjukkan minat dan pengertian dengan menganggukkan kepala atau memberikan respon verbal yang sesuai.

KETERAMPILAN KOMUNIKASI

Berikan Solusi yang Relevan

- Dengarkan masalah atau kebutuhan calon pelanggan dengan seksama.
- Berikan solusi yang relevan dan sesuai dengan kebutuhan mereka.

Jadilah Empati

- Tunjukkan empati terhadap calon pelanggan dengan mengakui perasaan atau situasi yang mereka alami.
- Berikan dukungan dan pengertian yang sesuai.

KETERAMPILAN KOMUNIKASI

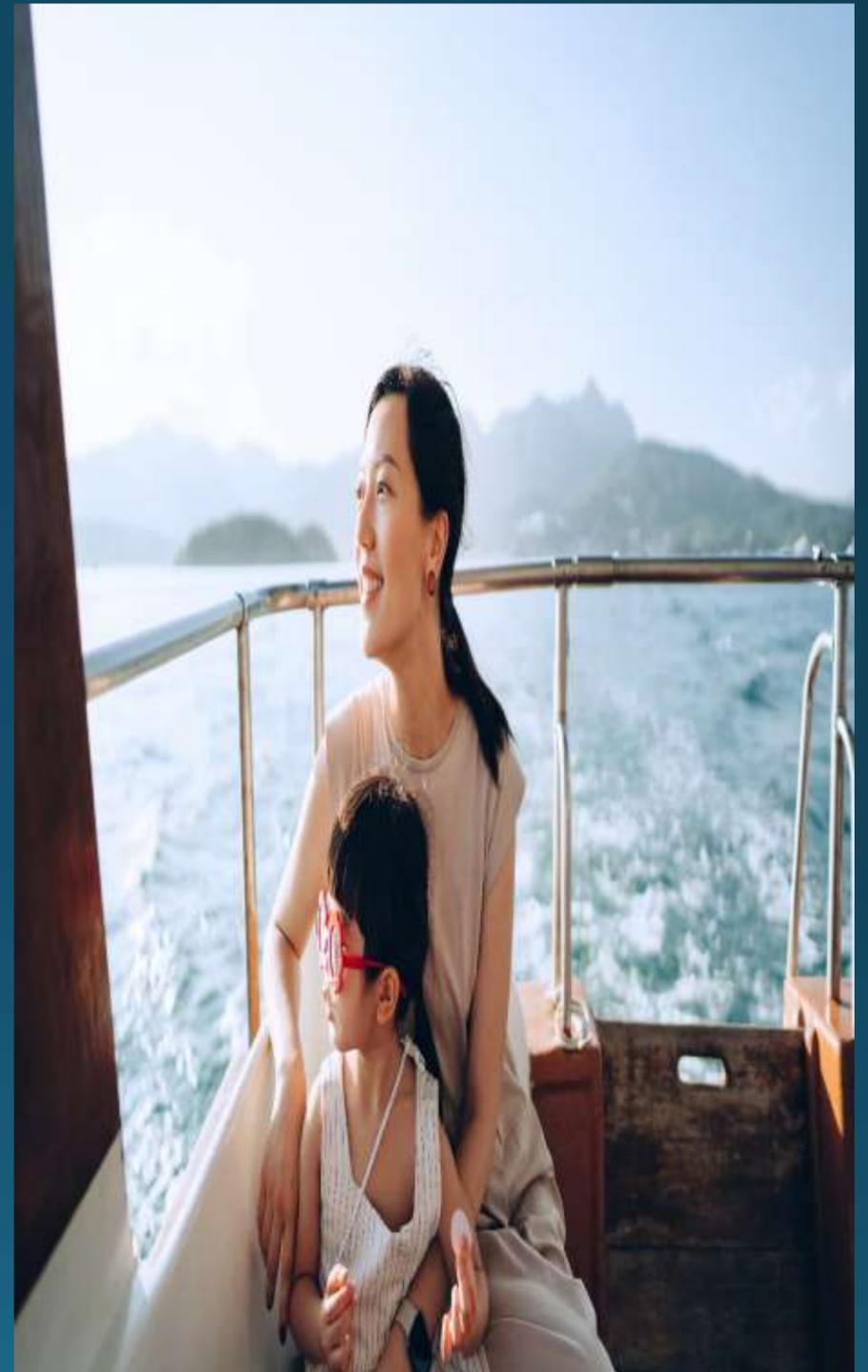
Gunakan Bahasa yang
Mudah Dipahami

- Sampaikan informasi dengan bahasa yang jelas dan sederhana.
- Hindari penggunaan istilah teknis yang mungkin membingungkan calon pelanggan

Mengenal Profesi Agen

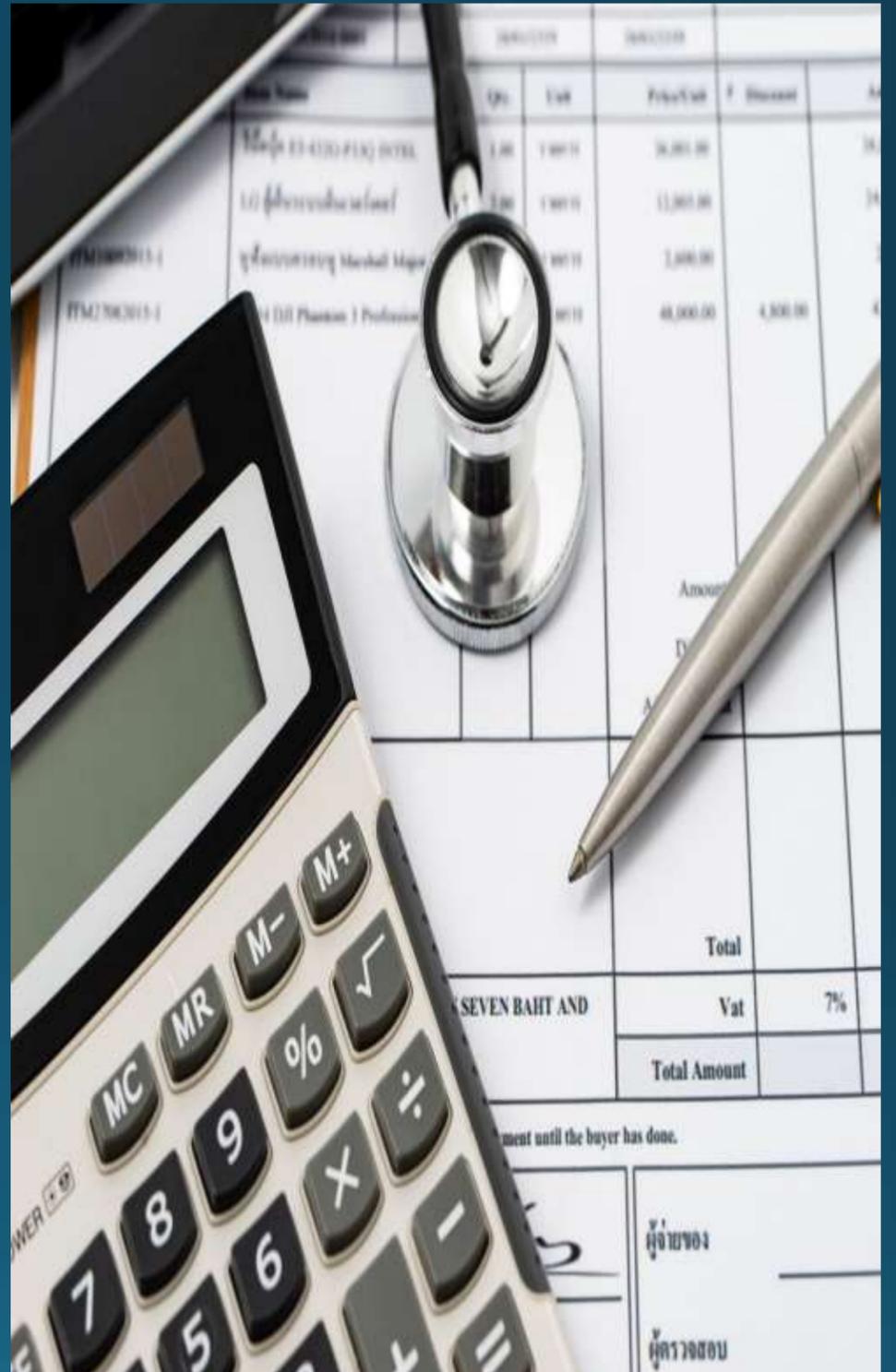
Tanggung Jawab Agen Asuransi

- Membantu pelanggan dalam memilih polis asuransi yang sesuai dengan kebutuhan dan anggaran mereka.



Tanggung Jawab Agen Asuransi

- Memberikan penjelasan kepada pelanggan tentang manfaat dan ketentuan polis asuransi.
- Menyediakan layanan purna jual, termasuk klaim asuransi dan perubahan polis.



Kewajiban Agen Asuransi

- Mempromosikan produk asuransi kepada calon pelanggan melalui berbagai saluran pemasaran.



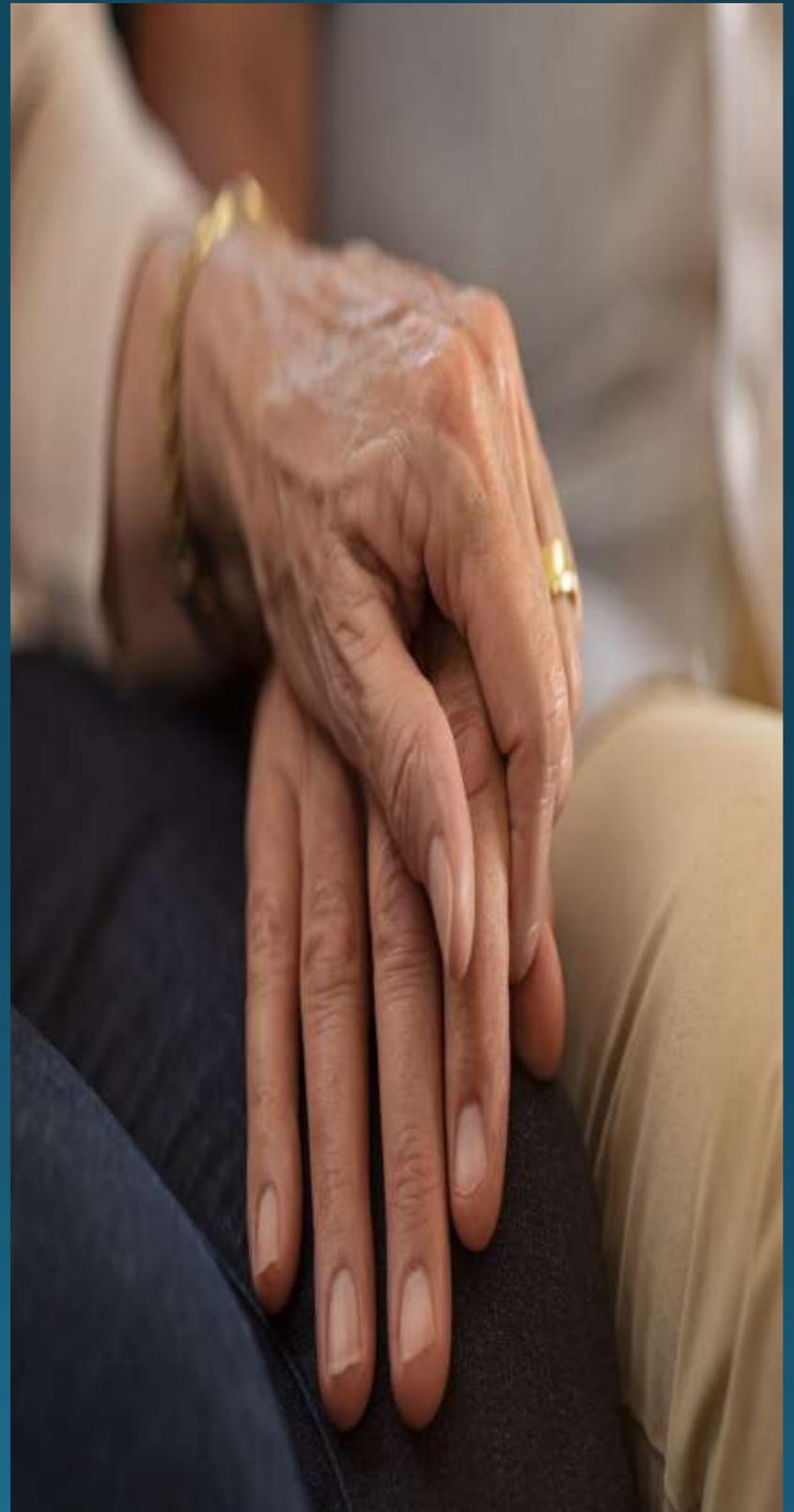
Kewajiban Agen Asuransi

- Mengidentifikasi kebutuhan asuransi pelanggan dan menyesuaikan penawaran produk yang sesuai.



Kewajiban Agen Asuransi

- Membangun dan menjaga hubungan baik dengan pelanggan untuk memperoleh kepercayaan dan mempertahankan kepuasan pelanggan.



Kualifikasi dan Sertifikasi

Kualifikasi

- Memiliki ijazah minimal SMA atau setara.
- Memiliki kemampuan komunikasi yang baik.
- Memiliki pengetahuan tentang produk asuransi dan industri asuransi secara umum.



Kualifikasi dan Sertifikasi

- **Sertifikasi**

- Untuk menjadi agen asuransi, Anda perlu mengikuti pelatihan dan lulus ujian sertifikasi yang ditetapkan oleh otoritas pengawas asuransi setempat.
- Sertifikasi ini akan menunjukkan bahwa Anda memiliki pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk menjalankan tugas sebagai agen asuransi.

Pengetahuan Produk Asuransi

Pentingnya Pengetahuan Produk Asuransi

- Memiliki pengetahuan produk asuransi yang baik memungkinkan agen asuransi untuk memberikan informasi yang akurat dan komprehensif kepada pelanggan.
- Pengetahuan yang baik juga memungkinkan agen asuransi untuk membantu pelanggan dalam memilih produk asuransi yang sesuai dengan kebutuhan dan tujuan mereka.

Terimakasih