Membagikan Nilai-nilai Sun Life dengan Contoh Nyata

Cokro Gunawan ragu untuk bergabung di industri asuransi meskipun dia sedang menganggur hampir dua puluh tahun yang lalu. Tetapi, saat itu, istrinya mendesaknya untuk membuka pikiran. Ternyata, dia malah mampu memenuhi kualifikasi sebagai MDRT di Sun Life. Kami berbincang dengan Cokro bagaimana dia mewujudkan mimpinya sebagai *leader* di Sun Life dan pandangannya tentang pasar asuransi Indonesia.

Anda tidak ingin bergabung dengan industri asuransi pada awalnya. Mengapa Anda berubah pikiran?
Saya sedang tidak memiliki pekerjaan di tahun 2003. Saat itu, seseorang datang dan mengajak saya untuk bergabung menjadi *Financial Advisor,* tetapi saya menolak. Istri saya mendorong saya untuk mencoba memahami tawaran tersebut sebelum menolaknya. Setelah mempertimbangkan dengan matang, akhirnya Saya menyetujui untuk bergabung.

Pada awalnya, saya menargetkan untuk bisa promosi setiap tahun, dan menetapkan tujuan utama ingin membangun tim sendiri. Saya membayangkan bisnis asuransi itu seperti memompa balon yang terus-menerus mengeluarkan udara. Anda harus terus memompa, atau itu akan mengempis. Saya telah membuat kemajuan sejak saya bergabung dengan industri ini pada tahun 2003.

Saya bergabung dengan Sun Life pada tahun 2017 karena tertarik dengan berbagai macam produk yang ditawarkan Sun Life. Kami juga berbagi nilai yang sama seperti kepedulian terhadap orang lain dan profesionalisme. Saya sekarang menjadi National Agency Director dan memenuhi kualifikasi sebagai MDRT sejak 2018. Sun Life membantu mewujudkan impian Saya.

Apa keistimewaan Sun Life dibandingkan dengan perusahaan asuransi lainnya?
Saya dulu berpikir bahwa sebagai *Agency Leader*, kita tidak boleh menjual atas nama diri kita sendiri. Karena itu membuang waktu kita, justru kita harus fokus memelihara tim. Tetapi Sun Life mengubah pandangan saya.

Saya pun memenuhi kualifikasi sebagai MDRT sejak saya bergabung dengan Sun Life. Saya menunjukkan kepada tim bahwa saya juga bisa menjual. Ketika kami menjual, kami mempelajari hal-hal baru selama proses tersebut. Sekarang saya dapat mengajarkan dengan memberikan contoh dan berbagi pengalaman saya dengan tim, membantu mereka bagaimana bernavigasi menghadapi berbagai situasi yang berbeda dan melatih mereka di sepanjang jalan.

Bagaimana Anda melihat pasar asuransi di Indonesia?
Pasar Indonesia sangat besar. Semakin banyak orang yang mengetahui manfaat asuransi. Lebih mudah menawarkan produk asuransi kepada klien saat ini daripada 10 tahun yang lalu. Tetapi persaingan pasar semakin meningkat.

Brand Sun Life sangat penting untuk membantu kami mendapatkan kepercayaan dari klien dan merekrut agen baru. Mempromosikan *brand* Sun Life melalui saluran digital dapat membantu memperluas bisnis kami ke kota-kota lapis kedua.

Bagaimana seharusnya seorang advisors membekali diri?
Penting bagi seorang *advisors* untuk membekali diri dengan pengetahuan profesional. Saya selalu mendorong *advisors* untuk mendapatkan sertifikasi profesional untuk meningkatkan kepercayaan klien.

Memiliki keterampilan digital akan sangat penting di masa depan. Baik klien maupun *advisors* akan lebih menuntut di era digital. Misalnya, klien ingin mengetahui informasi polis asuransi dengan segera. *advisors* juga ingin mengakses materi dan pelatihan penjualan dengan cepat.

Pelaku industri asuransi perlu membangun infrastruktur yang solid untuk memungkinkan akses dan proses digital yang cepat. Pada saat yang sama, *advisors* perlu cepat beradaptasi dengan lingkungan digital baru dan memanfaatkan alat untuk melayani klien dengan lebih baik. Kita harus gesit agar dapat beradaptasi dengan dunia digital yang cepat berubah saat ini.

Bagaimana Sun Life dan Brighter Academy membantu Anda?
The Brighter Academy menawarkan berbagai program pelatihan, yang bermanfaat bagi para advisor dan leader untuk mengembangkan keterampilan penjualan dan manajerial. Tim Brighter Academy telah melakukan berbagai upaya guna menyediakan materi-materi pelatihan yang kreatif. Saya yakin pusat pelatihan ini akan terus tumbuh dan menjadi pusat pelatihan yang komprehensif dan dapat membantu advisors tumbuh ke level berikutnya.

Nasihat apa yang dapat Anda berikan kepada advisors muda?
Saya suka kutipan yang mengatakan bahwa ada banyak alasan untuk membuat Anda gagal, tetapi hanya ada satu alasan untuk membuat Anda sukses dan itu adalah "jangan membuat alasan". Semakin banyak usaha yang kita lakukan, semakin banyak hasil yang akan kita dapatkan, dan semakin dekat kita dengan tujuan kita.