Memimpin dengan Tujuan

Epah Sirait adalah pemimpin yang penuh inspirasi dan tujuan. Dia tidak hanya berprestasi tetapi juga bersemangat untuk membantu agar para *advisors* bisa berkembang. Kami berbicara dengan Epah untuk mempelajari wawasannya tentang melakukan mentoring dan bagaimana Sun Life telah membantu mencapai tujuannya.

Mengapa Anda bergabung dengan Sun Life?
Sun Life menawarkan Saya fleksibilitas untuk memilih di mana Saya ingin melakukan bisnis. Samosir hanyalah sebuah pulau kecil tetapi memiliki potensi bisnis yang besar. Sun Life mengizinkan saya untuk mendirikan Kantor Pemasaran Mandiri di Samosir, dan bisnis ini terus berkembang. Bekerja dengan Sun Life memberi saya perasaan yang hangat layaknya sebuah keluarga. Nilai-nilai Sun Life seperti *Caring, Professionalism*, dan *Winning* juga menjadi inspirasi saya.

Apa yang menginspirasi Anda untuk *Agency Leader*?
Semangat saya adalah membuat anggota tim menjadi orang yang lebih baik. Saya juga mendorong mereka untuk mendapatkan lebih baik dari saya. Seorang pemimpin merupakan mesin utama untuk membantu menumbuhkan generasi *Advisors* baru. Tujuan ini menginspirasi saya untuk terus mencari *Advisors* baru dan melatih mereka. Saya juga menjadi *top recruiter* karena semangat ini.

Pada tahun 2016, saya menjadi *Runner-up Rising Start Leader*, dan saya berhasil mencapai kualifikasi sebagai MDRT setiap tahun sejak saat itu. Saya mencapai MDRT hanya dalam kurun waktu tujuh bulan sejak saya bergabung.

Sejak saat itu, saya mencapai lebih banyak dengan Sun Life baik dalam karier dan kehidupan. Banyak juga *Advisors* dari tim saya telah membentuk tim sendiri, sekaligus meraih penghargaan sebagai *Leader* dan *Advisors*. Saya ingin terus menginspirasi Sun Lifers lainnya untuk bekerja sama mewujudkan tujuan dan ambisi Sun Life.

Bagaimana lanskap pasar asuransi berubah selama karier Anda?
Secara keseluruhan, pasar asuransi terus bertumbuh. Kesadaran akan pentingnya berasuransi semakin meningkat. Produk asuransi juga terus berkembang untuk memenuhi kebutuhan pasar.

Salah satu perubahan yang paling terlihat adalah digitalisasi. Langkah digitalisasi telah menghilangkan batasan seperti jarak dan waktu, dan membuat segalanya bergerak lebih cepat. Saya melihat ini sebagai peluang untuk mempercepat proses kerja kami dan melayani klien dengan lebih baik.

Rekrutmen juga menjadi lebih penting. Hal ini menuntut kami untuk lebih kreatif dalam merekrut *Advisors* berkualitas baik.

Apa pendapat Anda tentang persaingan pasar? Bagaimana Sun Life dan Brighter Academy membantu?
Situasi pasar akan semakin ketat dan bersaing, apalagi banyak perusahaan asuransi dan *insurtech* yang bergabung ke pasar. Sun Life dan Brighter Academy menawarkan pelatihan dan sarana yang komprehensif untuk melengkapi *Advisors*, dan itu sangat membantu. Sun Life dan para *Advisors* seperti dua sayap - kita bisa terbang karena saling menyelaraskan. Tidak mungkin terbang dengan satu sayap.

Nasihat apa yang dapat Anda berikan kepada advisors yang lebih muda?
Mendapatkan kepercayaan dari klien adalah landasan bisnis kita. *Advisors* muda perlu memiliki keyakinan pada kemampuan mereka dan mendapatkan pelatihan yang cukup sebelum bertemu klien. Mereka juga harus rajin bertemu lebih banyak orang karena bisnis baru akan datang dari orang yang mereka temui.

Di era digital, para *Advisors* harus secara aktif menggunakan semua sumber daya yang disediakan oleh perusahaan dan para pemimpin. Sarana digital membuat kita lebih mudah untuk melakukan bisnis, tetapi kuncinya adalah bagaimana dapat memberikan perencanaan dan solusi keuangan terbaik untuk klien. Penting untuk mengikuti tren saat ini di masyarakat, dan memberikan solusi yang tepat pada apa yang dibutuhkan klien.