



## Problematika Manajemen

Oleh Dr. Sri Subawa, M.M.

### Susahnya Jualan Produk Asuransi?

*Saya sedang bekerja sebagai sales, atau tepatnya di divisi marketing produk asuransi. Dan saya mengalami kesulitan dalam pekerjaan saya. Bagaimana cara agar saya mampu berjualan produk asuransi? Terima kasih.*

**Dina, Denpasar.**

Memasarkan produk asuransi, seringkali kita mengalami kesulitan dalam mengkomunikasikan apa yang kita jual, menjelaskan secara detail kelebihan dari produk dan yang paling penting adalah meyakinkan calon nasabah untuk ikut serta dalam program yang ditawarkan. Masyarakat memiliki persektif yang berbeda dalam menyikapi program-program asuransi. Namun demikian, ada beberapa tips yang bisa membantu dalam memasarkan produknya. Upaya dalam menjual produk asuransi tidak dapat kita secara langsung menyodorkan, prospek produk, tetapi membutuhkan tahapan dalam mengkomunikasikannya.

Menjaga hubungan dengan calon nasabah sangatlah penting. Buat daftar yang menjadi sasaran sebagai nasabah, baik teman, rekan, lingkungan sekitar ataupun orang baru yang belum kita kenal sebagai prospek. Pendekatan secara personal dan natural juga hal perlu diperhatikan. Hal lainnya adalah waktu yang tepat dalam mengkomunikasikannya, misalnya nasabah, sedang/saat tidak melakukan aktifitas yang penting seperti saat libur dan sedang

bersantai. Kemudian, meminta waktu luang dan mencari alasan yang tepat agar dapat bertemu dengan calon nasabah. Sebelum bertemu, pelajari betul karakteristik dari nasabah, agar kita dapat mempersiapkan materi dengan baik. Hal apa menjadi kebutuhan nasabah, seperti jika kita mengetahui calon nasabah memiliki 2 orang anak, lalu kebutuhan proteksi apa yang mungkin ditawarkan, apakah proteksi biaya pendidikan, kesehatan, dan lainnya.

Yakinkan bahwa calon nasabah membutuhkan jaminan secara finansial di masa yang akan datang. Jaminan tentang kebutuhan finansial dan memberikan solusi finansial melalui program yang anda tawarkan. Selanjutnya, informasikan kelebihan produk yang anda tawarkan, contohnya produk proteksi pendidikan, yang diiringi dengan tambahan proteksi kesehatan, pengobatan, atau cashback, dana investasi dan lainnya sesuai dengan ketentuan dari perusahaan.

Sekali lagi jelaskan dan pahami materi produk yang ditawarkan kepada calon nasabah (*product knowledge*) dengan baik. Hal penting adalah kepercayaan nasabah, tunjukkan bukti bahwa claim nasabah sangatlah tidak sulit dilakukan. Jelaskan tahapannya dengan singkat. Hubungan personal tetap dijaga agar memberikan efek yang positif dan bekerja, melayani secara professional. Selamat mencoba dan semoga sukses. \*\*\*